
¿Trabajar o estudiar en el siglo XXI?

Párrafo de inicio

La tarde del día 14 de Octubre del 2009 Arnoldo recibió una llamada de Jesús Toscano socio personal de E-Marketing, para comunicar que el Gerente de Ventas de la Embotelladora Sea-cola de Colima lo había contactado para solicitar sus servicios para el lanzamiento de una campaña de publicidad en la cual se contemplaba la incorporación y consolidación de un nuevo producto. Esto los mantendría ocupados por los próximos 6 meses de tiempo completo y además podría ser la puerta de entrada a las grandes ligas de la publicidad, sin embargo para Arnoldo representaba ello una gran complejidad, era un estudiante, y no podría en caso de aceptar dicha oferta, atender la escuela y el negocio. ¿Qué debería hacer al respecto? ¿Valdría la pena aventurarse el atender esta oferta y sacrificar la escuela un tiempo? ¿Era ya un producto terminado listo para competir en el siglo XXI?

Desarrollo del caso

Niño prodigio.

Arnoldo fue en cada uno de los grados escolares que le toco cursar, un alumno sumamente sobresaliente, ocupando de igual forma en cada uno de ellos siempre el primer lugar. Había cursado la primaria teniendo la calificación perfecta, al igual que en secundaria y posteriormente en preparatoria. Sus logros eran múltiples y destacados en el ámbito académico, había representado a su natal Sayula Jalisco en múltiples festivales estatales de física, de matemáticas, de español entre otras, obteniendo de manera regular triunfos y lugares sobresalientes. Así mismo le había tocado tener el privilegio de representar al estado de Jalisco en cuatro festivales científicos a nivel nacional, obteniendo dos primeros, un segundo y un tercer lugar respectivamente, coronando sus logros dentro de ésta con una participación representando a México en un festival de Ciencia y Tecnología a nivel internacional en la ciudad de Bruselas Bélgica, con el desarrollo de un proyecto sustentable de hortalizas creadas en invernaderos ecológicos.

Sus talentos en lo académico eran múltiples, pero también en los temas sociales, los cuales eran los que sobre todo le apasionaba, durante la preparatoria fue campeón estatal y luego nacional de Oratoria y de Debate político en años consecutivos, había sido presidente de la sociedad de alumnos de su secundaria, de su preparatoria y ahora lo era de su carrera universitaria.

De igual forma, de manera regular siempre perteneció a diversos Clubes, un Club ecológico desde los once años, de liderazgo desde los catorce y ahora uno de emprendurismo desde los dieciocho.

Amaba el trato con la gente, le encantaba hablar y convencer a otros, liderar grupos.

El mundo de los negocios.

El mundo de los negocios de igual forma era algo apasionante para Arnoldo, su padre era Psicólogo Laboral asesor externo y capacitador de múltiples negocios y empresas, su madre trabajaba en la Junta Local de Conciliación y Arbitraje y de manera conjunta habían desarrollado un par de establecimientos sumamente exitosos, un restaurant Mexicano y un bar con un concepto juvenil muy original basado en actividades lúdicas. Dentro de los mismos, Arnoldo había encontrado un gusto especial por los negocios, aunque nunca tuvo necesidad, su padre le inculcó el valor del dinero ganado a través de un servicio de calidad, de poder darle al cliente algo capaz de satisfacer con creces una necesidad. En ambos negocios había trabajado como camarero, cajero, asistente, cocinero, afanador y por supuesto dueño. Le gustaba ver a la gente sonreírle cuando hacía algo por ellos.

Todo esto le había dado una visión alrededor de los negocios de igual forma algún día deseaba tener algo que le diera la oportunidad de ser independiente y de poder dar satisfacción a un cliente por medio de un servicio.

El plan de vida

Regularmente Arnoldo se había encontrado con un sinfín de compañeros en los últimos semestres de la preparatoria que todavía estaban buscando su área vocacional o que hacer después de la misma, él lo tenía perfectamente claro desde hace mucho tiempo, “algo encaminado al mundo de los negocios y que le permitirá tratar gente”, deseaba además realizarse tempranamente en la vida, así tras analizar las diferentes alternativas existentes sobre las áreas la contaduría, la administración, la economía, el comercio exterior, y negocios internacionales, optó por esta última, ya que la versatilidad y la integración de las áreas del derecho, la economía, contaduría y la administración en un solo campo de estudio, le motivaba y le parecía algo mucho más a fin a su visión de lo que quería hacer algún día.

Soñaba con ser un gran empresario, poder tomar sus decisiones y ser un ejecutivo joven y exitoso.

Sabía que no quería casarse temprano, que debía cultivar otras herramientas como una tercera lengua, ya que dominaba el inglés, el cual había aprendido durante un curso de dos años y medio en modalidad sabatina.

Así mismo había aprendido entre otros de sus hobbies a utilizar la computadora con gran amplitud, le gustaba el diseño, la fotografía y el poder editar de forma original videos, de forma tal que no perdía ocasión cuando era necesario para sorprender a otros con algún detalle de este tipo.

Como extra sabía también que su carácter, su actitud emprendedora y su habilidad para comunicarse lo llevaría a buen destino, por lo cual solo era cuestión de tiempo, de paciencia y de mucho empeño, al cual estaba acostumbrado y no le daba miedo.

E-Marketing

Arnoldo era un alumno gustoso de la diversidad, le agradaba convivir con gente diferente a él, un año y medio anterior al que cursaba había trabajado con Jesús Espinosa, compañero de la carrera de negocios internacionales, que en su haber tenía tres premios en el área de diseño, hijo de Diseñador Grafico, especialista en dibujo técnico hecho de oficio, pero moldeado con gran talento, era un compañero de nuevo ingreso que acababa de obtener su cambio de un Centro Universitario Metropolitano, hacia el Centro Universitario del Sur, esto para estar más cerca de su familia y por no poder adaptarse del todo a una gran ciudad como Guadalajara.

Dentro del taller de Emprendurismo su maestra Antonia Juárez, le había solicitado a Arnoldo pudiese trabajar en binas con Jesús, el cual debía adaptarse pronto al grupo y que mejor que la extroversión de Arnoldo para poder acelerar dicho proceso, esto además podría servir para medir el potencial de dicho alumno.

La maestra Antonia describió cada uno de los apartados que debía contener el proyecto emprendedor de cada equipo, el cual incluía todo el proceso administrativo, debiendo presentar todos un proyecto capaz de llevarse a la práctica.

Buscando integrar a Jesús de rápida manera, Arnoldo comenzó a platicar permanentemente con éste, descubriendo gratamente una gran frescura e innovación en sus ideas, justo lo que Arnoldo estaba buscando.

Eran realmente emocionantes las pláticas de ambos sobre el tipo de empresas que podían llevar a cabo y tras mucho bosquejar en el papel y en el mundo de las ideas decidieron complementar sus talentos dentro de un proyecto que pudiera ser de alto impacto empresarial y que les permitiera estar en permanente negociación con gente importante.

Así que decidieron formar una empresa para su proyecto de Emprendurismo llamada E-Marketing, dedicada a la publicidad empresarial y comercial que iba desde la asesoría a pequeños changarros, hasta el diseño y montaje de espectaculares en espacios físicos y virtuales, con acceso y aparición en internet, redes sociales, como twiter, facebook, entre otros, así mismo brindaban todo el procesos de asesoría sobre diseño, elaboración y utilización de propaganda como tarjetas, volantes, camisetas, gorras, plumas, pendones, lonas, etc.

Al determinar los roles entre Jesús y Arnoldo, ambos habían llegado a encontrar algo sumamente interesante, ya que Jesús se podría ocupar de la parte del diseño y de la parte creativa dentro de slogans, ya que tenía experiencia de la participación en el negocio de su padre y Arnoldo se podría encargar de la parte de la negociación, las relaciones publicas y el comercializar el producto dentro de negocios, empresas y gobiernos municipales, esto también apegado a los talentos y gran capacidad de Arnoldo como comunicador y negociador.

De esta forma trabajaron sobre el desarrollo de todo el plan empresarial durante casi tres meses de manera conjunta Arnoldo y Jesús, y entre más avanzaban en cada uno de los aspectos que componen el mismo más se apasionaban e incorporaban ideas nuevas, reestructurando cada uno de los apartados de ésta.

Al fin de semestre y tras presentar cada uno de los proyectos, el mejor sin duda fue E-Marketing, recibiendo la nota más alta y la gran felicitación de la maestra Antonia Juárez, la cual se sentía sumamente orgullosa del trabajo de sus alumnos.

De un proyecto escolar a un negocio propio

Tras la gran nota obtenida en su clase de emprendurismo tanto Arnoldo como Jesús, se comprometieron que algún día harían algo juntos en el plano profesional, a Arnoldo le quedaban todavía tres semestres mas para concluir su carrera y a Jesús a partir de la revalidación de materias hechas, solamente le restaría uno.

Después de trascurridos seis meses Jesús y Arnoldo siguieron conviviendo por pertenecer ambos al club de emprendurismo, por lo cual se seguían viendo a menudo y platicaban de nuevos proyectos.

Al egresar a Jesús le interesaba mantenerse en contacto con Arnoldo, ya que nunca había conocido al alguien con dicha capacidad para hablar en público, para negociar y para convencer gente, por lo que pensaba tenía mucho que aprender de éste en tal sentido, ya que aunque creía que tenía muchas capacidades, nunca tendría la gran soltura de Arnoldo en estas áreas.

Tras egresar de su carrera a Jesús le interesó apoyar a su padre en su pequeño negocio de publicidad y creer de alguna forma que podría hacerle crecer, el negocio mantenía una buena posición en la región, se hacían entregas de objetos básicos de publicidad para pequeños negocios sobre todo, volúmenes pequeños a medianos, lo cual permitía tener un buen ingreso y una aceptación de los consumidores constante.

Un buen día el papá de Jesús, don José de Jesús Toscano, comenzó a tener problemas de salud, en los riñones, al principio parecía una simple infección que podría tratarse con medicamento sin ningún problema, sin embargo al paso de tres meses su situación se fue agravando hasta que se detecto la enfermedad de “Lupus”, hecho que obligó a retirarse del trabajo y a pedir a Jesús se hiciera cargo del negocio familiar.

Por la cuestión de tratamiento no tendrían problemas ya que su papa había sido lo suficientemente previsor como para comprar desde hace ya varios años un seguro de gastos médicos mayores. Lo que le preocupaba a Jesús era la parte económica respecto al negocio, ya que aunque tenía experiencia después de mucho haber ayudado a su padre, le preocupaba la parte de la comercialización y la negociación con proveedores y clientes, que era lo único en lo que Jesús no se había incorporado a lo largo del tiempo en que apoyó a su padre.

Las primeras semanas fueron algo difíciles, ya que varios clientes al enterarse de que don José de Jesús no estaría más al frente del negocio, dudaron de la continuidad de la negociación con la empresa.

Jesús sabía que necesitaba aprender a negociar, a buscar otros mercados y a explorar otras áreas del negocio que hasta entonces se había mantenido estable, sin demasiado crecimiento, pero estable.

Y sabía que la mejor forma era la posibilidad de saber negociar con proveedores y saber vender su producto, por lo que se acordó de la gran capacidad, entonces de Arnoldo para esto, situación que lo llevo a contemplar la posibilidad de poderlo incorporar al negocio como un día habían planteado.

Arnoldo sería el encargado de las negociaciones. Así tras platicar con Arnoldo este se interesó y entusiasmó de poder ser parte nuevamente de un proyecto con Jesús.

La tarea como tal de Arnoldo era negociar, le encantaba esta tarea y al cabo de pocos días el negocio fue repuntando, Arnoldo era a pesar de su corta edad un gran negociador y tenía gran capacidad de convencimiento.

Fue tan encantador el resultado para Jesús que tras varias nuevas reflexiones y pláticas con su papa decidió conversar con Arnoldo y proponerle el ser socio directo de la empresa y no solo una especie de empleado.

Hicieron diversos acuerdos para hacer el negocio mucho más rentable y de mayor alcance, uno de ellos fue el cambio de “Publivena”, nombre que tenía hasta entonces el negocio por “E-Marketing”, buscarían asesoría especializada en la comercialización de publicidad por internet, brindarían además paquetes publicitarios “Combo”, donde se ofreciera un valor agregado al cliente dando un traje a la medida a cada necesidad.

Consolidación del negocio

Las fechas iniciales al cambio empezaron a obtener ingresos fluctuantes, pero en crecimiento, mantuvieron los clientes que ya tenía el negocio y empezaron a ganar unos cuantos mas, de forma tal que después de seis meses presentaron un crecimiento del 5% los tres siguientes meses, Arnoldo y Jesús se encontraban realmente contentos con ello, habían aprendido a complementarse en muy poco tiempo, tenían ahora cuatro empleados, la posibilidad de empezar a ofrecer servicios mucho más amplios, tenían una cartera de clientes respetable, habían empezado a vender por internet, presentaban finanzas sanas, estaban comenzando a crear redes de negocios con nuevos proveedores y clientes, podían empezar ahora a pensar en grandes ligas, venderle a grandes empresas.

Combinar el estudio con el trabajo

Para Arnoldo aunque la aventura de vender y cerrar tratos era emocionante y le encantaba ya que podía poner todos sus recursos a prueba, donde regularmente salía avante, y era capaz de concretizar su sueño de comenzar a ser empresario, también se daba cuenta que desde la sociedad directa con Jesús, había descuidado un tanto la escuela, ya que le dedicaba menos tiempo al estudio que al trabajo, había sacado durante el último semestre calificaciones de nueve, ocho y algún diez, situación a la que con anterioridad no estaba acostumbrado, todavía le faltaba poco menos de una año para egresar, estaba posiblemente en la etapa más importante de su carrera, ya que debía pensar en su titulación.

Regularmente su día comenzaba a las siete de la mañana y terminaba entre la combinación de la escuela con el trabajo a las once de la noche, había decidido también abandonar el club de emprendurismo y centrarse solamente en estas dos actividades, sus papás aunque se preocupaban por el estilo de vida de Arnoldo, lo apoyaban con gran orgullo en lo que hacía.

Físicamente había momentos en que sentía cansado, pero mentalmente sentía que estaba muy bien y estable, jamás protestaba o se quejaba de lo que tenía como carga laboral o escolar, era algo que el mismo había escogido y estaba consciente y satisfecho de ello.

Arnoldo tenía ya entonces urgencia de terminar la escuela, tenía toda su visión puesta en E-Marketing, así que en algunas ocasiones dejaba alguna tarea o algún proyecto escolar por ir a cerrar un negocio o hacer vínculos con nuevos proveedores. Y aunque de manera regular le gustaba trabajar en equipo, dado sus tiempos y su situación había pedido a algunos maestros la posibilidad de trabajar solo, de esta forma era dueño de sus espacios y de sus tiempos, situación que le ayudaba a depender solo de sí mismo.

Bienvenido a las grandes ligas

E-Marketing tenía entre sus clientes a micro y pequeños negocios, así como ayuntamientos municipales de la región y de estados como Colima y Michoacán, los cuales colindaban Ciudad Guzmán, lugar donde pernoctaba la empresa. El manejo en volumen de estos es lo que hacía sumamente rentable el negocio.

El día 14 de Octubre del 2009 Jesús recibió una llamada del Lic, Juan José Acuña, director de Marketing, de embotelladora Sea Cola de Colima S.A., habían conocido su trabajo por medio una campaña de publicidad del Municipio de Villa de Álvarez, donde pudieron observar un promocional, un espectacular y algunos stands diseñados y creados por E-marketing.

El Lic. Juan José estaba interesado en recibir un proyecto, el cual bajo un concepto fresco e innovador permitiera presentar y promover un nuevo producto de la marca en la ciudad de Colima, sería un trabajo que abarcaría un proceso de seis meses en dos etapas, de forma inicial debía hacerse el lanzamiento y presentación oficial del producto, y posteriormente el posicionamiento y consolidación de este.

Al cabo de una semana Jesús y Arnoldo, habían quedado impactados de la oferta se adentraron con todo en la elaboración del proyecto, pidieron asesoría especializada, con maestros y asesores de la universidad. Posterior a la entrega de la misma una semana más tarde nuevamente el Lic. Acuña se comunicó con Jesús diciéndole que su proyecto había sido aprobado para ejecutarse a partir del mes de Enero del 2010.

Estaba listo Arnoldo para emprender en el siglo XXI

Hasta que recibieron la noticia de que a partir del mes de enero del próximo año serían los responsables de la campaña de publicidad de Sea Cola, Arnoldo no se había detenido a pensar seriamente sobre su situación personal, considerado que el noveno semestre finalizara en el mes de diciembre, le quedaría un semestre por delante y era justamente el semestre que el trabajo lo mantendría ocupado de tiempo completo, fue entonces cuando se empezó a angustiar, sabía que gran parte de la cuestión de negociación y presentación del proyecto dependía de lo que él pudiera manejar, hasta el momento había hecho una gran mancuerna con Jesús, no lo podía dejar a esas alturas plantado con el proyecto.

Por otra parte en la escuela solo le restaban 3 materias 2 de ellas de índole práctica que le obligaban a estar presente físicamente en instituciones.

Que difícil situación, si decidía estar en el proyecto lo más seguro es que tuviera que pedir permiso por un semestre en la universidad al menos, pero ¿sería sensato hacerlo?,

¿y si el proyecto funcionaba y tenía que disponer de más tiempo?, necesitaba pensar en todas las posibilidades.

De forma inicial Arnoldo siempre había deseado tener un negocio personal, exitoso y como tal entrar a las grandes ligas, el hecho de hacer un gran trabajo para Coca-Cola, les abriría otras puertas y otros espacios de mucho mayor dimensión, podía pedir un semestre como permiso, pero si esto funcionaba vendrían otras oportunidades que demandarían mas tiempo, ¿que debía hacer Arnoldo ante ello? Solo le quedaba un semestre, ¿qué pasaría si las grandes oportunidades vinieran y esto lo obligara a tener que postergar por mucho tiempo el terminar la universidad? ¿Podría competir aun sin un título universitario en el siglo XXI? ¿Qué habilidades y competencias tenía que le hicieran suponer que era un producto terminado para poder salir al mundo sin un título universitario y tener éxito? O finalmente ¿Debería declinar en el proyecto y esperar hasta terminar la universidad para emprender en serio?

Este caso fue escrito por Víctor Gabriel López Cárdenas para el curso de Demandas Educativas en la Sociedad del Conocimiento, bajo la supervisión de la Dra. María Soledad Ramírez Montoya, profesora titular de la Escuela de Graduados en Educación del Tecnológico de Monterrey. El caso está basado en la información proporcionada por la institución donde se investigó el caso. Todos los nombres de personas y de instituciones, así como algunos datos adicionales, han sido alterados para mantener la confidencialidad de la instancia.

Versión: (9/10/2010)

AVISO LEGAL

El trabajo intelectual contenido en esta obra, se encuentra protegido por una licencia de Creative Commons México del tipo "Atribución-No Comercial-Licenciamiento Recíproco", para conocer a detalle los usos permitidos consulte el sitio web en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/mx/>.

Se permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra sin costo económico, así como hacer obras derivadas bajo la condición de reconocer la autoría intelectual del trabajo en los términos especificados por el propio autor. No se puede utilizar esta obra para fines comerciales, y si se altera, transforma o crea una obra diferente a partir de la original, se deberá distribuir la obra resultante bajo una licencia equivalente a ésta. Cualquier uso diferente al señalado anteriormente, se debe solicitar autorización por escrito al autor.



NOTA DE ENSEÑANZA

(Las notas de enseñanza es la guía que hace el autor del caso para sugerir cómo puede ser aplicado éste en ambientes de aprendizaje. En estas notas, el autor sugiere cómo puede ser incorporado el caso en una situación de enseñanza-aprendizaje).

Dra. María Soledad Ramírez Montoya
Escuela de Graduados en Educación
Tecnológico de Monterrey

Nombre del caso: ¿TRABAJAR O ESTUDIAR EN EL SIGLO XXI?

Autor del caso: VICTOR GABRIEL LOPEZ CARDENAS

Fecha de elaboración (10/10/2010)

<p>Resumen del caso Aproximadamente diez renglones, donde se enmarque un panorama general del caso.</p>	<p>Arnoldo era alumno sobresaliente de 22 años del último semestre de la Licenciatura en Negocios Internacionales había conocido a Jesús Toscano dentro de la materia Emprendurismo con el cual desarrollaron una empresa llamada E-Marketing. Misma que tenía ahora la oportunidad de dirigir una campaña de lanzamiento y consolidación de un producto de la empresa Sea cola, aspecto que sin embargo se cruzó con el último semestre de licenciatura de Arnoldo, si quería hacer crecer a esta empresa y abrir nuevas puertas debía aprovechar dicha oportunidad, sin embargo esta apuesta obligaría Arnoldo a tomar la decisión probable de tener que abandonar la escuela por lo menos un semestre, ¿qué debería hacer en este caso?</p>
<p>Objetivos de enseñanza que persigue el caso Finalidades que se quiere alcanzar a través de aplicar el caso en una situación de enseñanza-aprendizaje.</p> <p>Los objetivos deben estar redactados en términos de quién realizará la acción (el estudiante, el participante, el profesor), definiendo el qué</p>	<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Identificar las diferentes competencias genéricas y profesionales necesarias en la vida laboral del siglo XXI<input type="checkbox"/> Comprender la importancia que puede tener o no la obtención de un grado académico en el éxito laboral<input type="checkbox"/> Priorizar en la toma de decisiones ante situaciones comprometedoras de vida

<p>se va a aprender o enseñar (contenido, actitud, habilidad), delimitando las condiciones de cómo se va a dar la situación en el ambiente de enseñanza-aprendizaje y estableciendo la finalidad a través de un para qué (fin y sentido del aprendizaje).</p>	
<p>Temas relacionados con el caso Temáticas paralelas con las que se relaciona el caso (otras áreas, disciplinas, etc.) y de las que también puede aprenderse.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Toma de decisiones <input type="checkbox"/> Competencias <input type="checkbox"/> Competencias genéricas, específicas <input type="checkbox"/> Competencias profesionales
<p>Planeación de actividades, antes y durante la sesión en la que usará el caso. Las actividades durante la sesión deberán contener lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Manejo de grupo pequeño (todo caso debe ser trabajado primero en un grupo de cuatro integrantes para hacer un análisis de personajes, hechos, situaciones problemáticas y alternativas de solución). ▪ Manejo en la plenaria (en un segundo momento, los grupos pequeños que analizaron el caso se van a una sesión de plenaria con todo el grupo de clase, con el objetivo de discutir entre todos los resultados de los diversos grupos pequeños). <ul style="list-style-type: none"> ➤ Preguntas detonantes y su posible solución 	<p>Actividades previas para el alumno:</p> <p>1. Leer los artículos :</p> <p style="padding-left: 40px;">“Las competencias clave en la Formación Profesional del siglo XXI”.</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Caldevilla Fernández, Miguel Ángel, Laredo García, José Ángel, Trujillo Carrillo, Santiago. Las competencias clave en la Formación Profesional del siglo XXI. [CD]. Oviedo: Consejería de Educación y Ciencia, Servicio de Innovación y Apoyo a la Acción Educativa, 2003. 1 disco (CD). Available from: Redined Database. Accessed 10-11-10 00:18:14. <p style="padding-left: 40px;">Modelo de toma de decisiones: aspectos a tener en cuenta</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Álvarez Gózales, M (1994) Modelo de toma de decisiones: aspectos a tomar en cuenta. En M. Álvarez González y R. Bisquerra (cords). <i>Manual de Orientación y tutoría</i>. (formato electrónico), Barcelona: Praxis. <p>2. Contestar las siguientes preguntas en relación al caso leído:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Si fueras Arnoldo, ¿qué aspectos necesitarías

<p>(establecer las preguntas "disparadoras" de la discusión).</p> <p>➤ Plan de pizarrón (en el pizarrón, pintarrón o pantalla electrónica que use el facilitador, se escribirán las secciones para el análisis del caso en: personajes, hechos, situaciones problemáticas y alternativas de solución).</p> <p>➤ Tiempos planeados para cada actividad (se debe especificar en horas/minutos la temporalidad sugerida para cada acción).</p>	<p>valorar para sentir que has tomado una decisión correcta?</p> <p><input type="checkbox"/> ¿Cuáles son las competencias que se pueden ver en Arnoldo, que le pueden ayudar a tomar una decisión sabiamente?</p> <p><input type="checkbox"/> ¿Qué decisión tomarías tú en el caso de Arnoldo y por qué?</p> <p>Actividades previas para el profesor</p> <p>1. Leer los artículos :</p> <p>“Las competencias clave en la Formación Profesional del siglo XXI”.</p> <p><input type="checkbox"/> Caldevilla Fernández, Miguel Ángel, Laredo García, José Ángel, Trujillo Carrillo, Santiago. Las competencias clave en la Formación Profesional del siglo XXI. [CD]. Oviedo: Consejería de Educación y Ciencia, Servicio de Innovación y Apoyo a la Acción Educativa, 2003. 1 disco (CD). Available from: Redined Database. Accessed 10-11-10 00:18:14.</p> <p>Modelo de toma de decisiones: aspectos a tener en cuenta</p> <p><input type="checkbox"/> Álvarez Gózales, M (1994) Modelo de toma de decisiones: aspectos a tomar en cuenta. En M. Álvarez González y R. Bisquerra (cords). <i>Manual de Orientación y tutoría</i>. (formato electrónico), Barcelona: Praxis.</p> <p>2. Fotocopiar y entregar una copia del caso a cada uno de los estudiantes del grupo</p> <p>3. Identificar que los alumnos hayan realizado el análisis de sus artículos de forma preliminar</p> <p>Actividades durante la sesión de análisis de caso</p> <p>1. El profesor entrega las copias del caso y da 30 minutos para que el alumno lea y conteste sus preguntas</p> <p>1. El profesor una vez que han leído y contestado las preguntas de sus casos procede a la</p>
---	--

	<p>formación de equipos de 4 alumnos en 5 minutos</p> <p>2. Les entrega 2 nuevas preguntas globales las cuales deberán contestar como equipo dando para ello 30 minutos</p> <p>¿Era Arnoldo ya un producto terminado listo para competir en el siglo XXI? ¿Tenía ya los suficientes recursos como para prescindir de la escuela y hacer su vida alrededor de un proyecto empresarial?</p> <p>3. Posterior a esto se realizaría una plenaria donde cada equipo explicaría sus respuestas y el por qué de todas ellas en 30 minutos</p> <p>4. Se hace una retroalimentación de cada participación y un cierre de la misma en 20 minutos.</p>
<p>Análisis del caso donde se espera que el autor proporcione una o varias soluciones al mismo.</p> <p>Son las soluciones que el autor del caso visualiza para las situaciones problemáticas planteadas en el mismo.</p>	<p>Dentro del caso se enmarcaron dos decisiones posibles, en primer lugar el hecho de que Arnoldo continuando con su proyecto académico y la tradición personal que venía arrastrando pudiera darle prioridad a la Universidad y postergara su proyecto económico corriendo el riesgo de romper su sociedad con Jesús y por lo tanto de la empresa, sin embargo garantizando la obtención de un título profesional durante los próximos 6 meses.</p> <p>O la otra era correr el riesgo y dejar la universidad durante un tiempo y apostarle al desarrollo de su empresa confiando en las diferentes competencias que había adquirido a lo largo de su vida en diferentes ámbitos.</p>
<p>Epílogo del caso en el que se diga qué fue lo que pasó</p> <p>Breve descripción de lo que pasó en realidad en el caso, cómo fue que lo solucionaron en la situación real.</p>	<p>Tras la serie de cuestionamientos que se hizo Arnoldo sobre la decisión que debería de tomar? ¿Valdría la pena aventurarse el atender esta oferta y sacrificar la escuela un tiempo? ¿Era ya un producto terminado listo para competir en el siglo XXI? ¿Tenía ya los suficientes recursos como para prescindir de la escuela y hacer su vida alrededor de esto? ¿Si decidía atender la escuela y posteriormente se arrepentía de nunca haber tomado esta oportunidad?, finalmente optó por correr el riesgo de apostarle a su empresa y solicitar el permiso por seis meses con la opción de poder extender el mismo durante otros tantos, su empresa se consolida y este año no bastaba sería señal de que iba por buen camino y estaba siendo exitoso, hecho que demostraría que el desarrollo de sus competencias adquiridas a la largo de la vida personal y</p>

	<p>académica eran más fuertes y decisivas que la obtención de un título,.</p> <p>Así tras analizar cada uno de sus recursos personales se dio cuenta que poseía la competencia y habilidad comunicativa, el dominio de una segunda lengua, la capacidad en el uso de las tecnologías de la información, sabía formar redes sociales de apoyo y actividad, era creativo, le gustaba el trabajo colaborativo, tenía pensamiento crítico y no le daba miedo emprender. Herramientas suficientes para arriesgarse en la vida.</p>
--	---