

EPET N° 1
Año 2019



Año 2019

EPET N° 1

PROYECTO Y GESTIÓN DE
MICROEMPRESARIOS

ESPACIO CURRICULAR:	AÑO: 6 “E”	DOCENTE: NÉSTOR H.AGUIRRE
<p>El espacio curricular Proyecto y Gestión de Microemprendimientos se refiere a la gestión organizacional y al abordaje de los conocimientos necesarios para que los alumnos conozcan la realidad económica de su entorno, a partir de hechos y circunstancias que él tenga la oportunidad de vivir y experimentar en el desarrollo de Microemprendimientos de Producción.</p> <p>Los contenidos en tanto competencias se integrarán para lograr como objetivo final la construcción de las capacidades necesarias y el "saber hacer" en el planeamiento, gestión, control y evaluación de logros de Microemprendimientos que ellos mismos llevarán a cabo en el período escolar.</p> <p>Se intenta fundamentalmente, realizar en un tiempo determinado, un proyecto productivo de bienes y/o de servicios que involucre la mayor parte de los aspectos de una organización y su gestión. En este marco, se hará especial hincapié en desarrollar capacidades tales como proyectar, planear, decidir, ejecutar, operar y controlar (de manera efectiva y responsable) aspectos relacionados con los diferentes momentos en la elaboración de un Proyecto</p> <p>PROPOSITOS:</p> <ul style="list-style-type: none">● Conocer los mecanismos y procedimientos para crear una microempresa.● Desarrollar habilidades de iniciativa empresarial.● Mejorar las condiciones de reconocer necesidades individuales y colectivas que el entorno económico demanda.● Potenciar la capacidad de iniciativa, su espíritu emprendedor y de asunción de responsabilidades, como de las competencias personales necesarias para el desarrollo de una microempresa.● Adquirir formas de conocimiento mediante la acción.● Investigar recursos y oportunidades que le ofrece el entorno para los microemprendimientos.● Planificar y organizar tareas y trabajos que debe realizar el microempendedor. <p>Objetivos:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ identificar ideas de proyectos y reconocer oportunidades de negocios, con sentido de creatividad.➤ Ejecutar instrumentos técnicos versátiles y que sirvan para toma de decisiones demostrando cierta rigurosidad para el desarrollo.➤ Analizar y entender con habilidad, diferentes estructuras de mercado y definición de productos asociados a la idea del proyecto.➤ Demostrar su capacidad crítica y metacognitiva para el desarrollo de un plan de negocios viable.		

Competencias Genéricas

- ▲ Aplicar creatividad y libertad de pensamiento y expresión para promover la identificación de ideas de proyectos, sin perder el sentido de la realidad a partir del entorno o marco de desarrollo de los proyectos.
- ▲ Desarrollar autonomía y sentido de realización.
- ▲ Demostrar espíritu emprendedor
- ▲ Analizar con rigurosidad las distintas alternativas o ideas de proyectos a partir de la consideración de distintos tipos de prefactibilidades
- ▲ Tomar decisiones claves en el abordaje del estudio de mercado.
- ▲ Resolver situaciones prácticas referidas a la identificación de los mercados, segmentación y estudio de la competencia con creatividad
- ▲ Reflexionar críticamente para analizar resultados de la evaluación del proyecto.
- ▲ Establecer conclusiones y propuestas de cursos de acción con capacidad de argumentación.
- ▲ Interpretar situaciones críticas mediante empatía y versatilidad

Competencias específicas

- ❖ Distinguir el proceso de crear una empresa y los principales retos.
- ❖ Conocer las clave de la constitución de un equipo emprendedor y como se logra la mayor motivación
- ❖ Reconocer que el principal trabajo de un emprendedor es diseñar y validar un modelo de negocios viables, rentable y escalable.
- ❖ Distinguir como la innovación puede llegar a convertirse en la principal fuente de creación de valor para el proyecto
- ❖ Aplicar elementos de gestión, compras, ventas, comercialización, publicidad y distribución en la gestión del propio proyecto.
- ❖ Planificar los pasos para afrontar los trabajos encomendados relativos a la gestión y al know how, en el proceso productivo
- ❖ Relacionar la información del mercado actual en la puesta en práctica de su propia microempresa
- ❖ Aplicar técnicas más conocidas de marketing en sus estrategias y tácticas comunicacionales como parte del plan de negocios
- ❖ Defender el proyecto de microemprendimiento elaborado.
- ❖ Demostrar las competencias en tanto conjunto de habilidades, conocimientos, destrezas y valores en la exposición escolar, como primer mercado para sus productos

CONTENIDOS

CAPACIDADES

PROCEDIMIENTOS/ACTIVIDADES

EVIDENCIA

EPET N° 1
Año 2019

1° TRIMESTRE			
<p>Unidad 1: La microempresa como generación de recursos económicos. Empresa y empresario. Diagnóstico. Microempresas. Concepto. Clasificación. Ventajas y desventajas. Clasificación impositiva y societaria. El micro emprendedor. Test.</p> <p>Unidad 2: Reconocimiento de las necesidades de los potenciales clientes como base del negocio. Idea de Negocio Estudio y Evaluación de Proyecto El cliente, sus necesidades y satisfactores, Análisis de mercado, Segmentación, Definición del mercado la competencia, qué debemos conocer? cómo vamos a conocer? cómo vamos a diferenciarnos? Marketing Mix: variables necesarias Producto, Precio, Publicidad, Plaza. Características de la comunicación, elementos que la conforman, mensaje. Publicidad, formas para llegar al cliente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⌘ Es creativo al realizar la selección de la idea de negocio con vistas a su propia microempresa ⌘ Asume las consecuencias de sus propias acciones, potenciando el espíritu de superación ⌘ Influye positivamente en los demás, generando implicación en el trabajo en equipo ⌘ Estudia el entorno empresarial y sus factores a fin de reunir información para estudiar el mercado, los clientes y la competencia por medio de estrategias diversas (Matriz FODA, Océano azul, encuestas) y utilizarlos eficazmente para tomar decisiones importantes. ⌘ Busca, recopila, procesa y comunica información relevante para la puesta en marcha de su microempresa. ⌘ Utiliza las estrategias de Marketing y comunicación empresarial en forma eficaz para dar a conocer el producto y conquistar al consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> * Búsqueda sistemática con la utilización de las TICs, de dossier, o lecturas; de ideas de negocio, aplicando técnicas de la creatividad para la selección (brainstorming, embudo, yin yang, forced relationship) * Análisis de video:” el circo de la mariposa”, para motivar el espíritu emprendedor. * Análisis de las características de un microemprendedor * Constitución de equipos para el trabajo de microemprendimientos, * Realización de curriculum vitae * Aplicación de distintas estrategias para la obtención de información interna y externa como ser análisis FODA- * Establecimiento de estrategias por medio del Océano azul para el análisis de la competencia. * Realización de encuestas, presentación de gráficos estadísticos y análisis de los resultados * Realización de logos, slogan, 	<ul style="list-style-type: none"> 🌈 Utiliza y aplica la creatividad determinando ideas de negocio importantes, interesantes y/o innovadores. 🌈 Detecta los rasgos que posee un microemprendedor y lo relacionan consigo mismo 🌈 Toman posesión de un lugar en el equipo de trabajo, con responsabilidad en los trabajos encomendados 🌈 Demuestra capacidad para determinar su propias debilidades y amenazas, como así sus fortalezas y oportunidades, toman la responsabilidad del cambio como un desafío 🌈 Muestra energía, entusiasmo y potencian la motivación del logro y el espíritu de superación 🌈 Establece correcta y responsablemente distintas estrategias estudiadas según consignas recibidas. 🌈 Presenta las preguntas, realizan la encuestas y sacan conclusiones al respecto . 🌈 Realiza defensa oral de sus microemprendimientos 🌈 Realiza Publicidad radial,

EPET N° 1
Año 2019

		<p>con relación al nombre.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Determinación del precio por medio del estudio de costos. * Presentación del producto, análisis y realización de publicidad en varios medios como forma de llegar al cliente 	<p>visual y presentan el producto convirtiéndose en actores de sus propias filmaciones de acuerdo a las consignas recibidas</p>
CONTENIDOS 2º TRIMESTRE	CAPACIDADES	PROCEDIMIENTOS/ACTIVIDADES	EVIDENCIA
<p>Unidad 3: Diseño y elaboración del plan de negocios Momentos de la planificación, diferencia entre la planificación estratégica y la planificación operativa Utilidad de un plan de negocios. Estrategias, metas. Plan de acción. La importancia del entorno (localización geográfica, contexto socio económico donde se desarrollará la propuesta, etc.) Relevamiento necesario para identificar el segmento del mercado que el emprendimiento va a atender</p> <p>Unidad 4: Elementos económico financieros del Plan de Negocios Definiciones del capital de Inicio: activos y pasivos, Costos fijos, costos variables, directos e indirectos. Punto de equilibrio, margen de contribución. Capital de inicio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Comprende el proceso secuencial de un desarrollo productivo comercial o de servicios. ∞ Realiza una planificación ajustada a los medios reales. ∞ Elabora líneas estratégicas desde las fortalezas grupales. ∞ Reconoce a la localización como un elemento estratégico para la ventaja competitiva de su microemprendimiento ∞ Identifica los recursos necesarios y establece un plan de viabilidad para conseguirlos ∞ Realiza un presupuesto realista y pormenorizado de 	<ul style="list-style-type: none"> o Diseño del proceso productivo o Determinación de cuáles son los recursos necesarios para la producción, el dinero necesario, las materias primas, los bienes de capital. o Presentación de cuadros de cálculos de recursos o Realización de un sondeo en la ciudad para determinar el lugar donde instalar el negocio. Estudio de sus ventajas estratégicas. o Realización de planos internos y externos. o Lectura comprensiva de 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Demuestra implicancia, dedicación y paciencia para definir unos objetivos y aspiraciones y tener clara la misión y la visión de empresa y de liderazgo, gestionar el riesgo, identificar oportunidades y agudizar el ingenio competitivo. ♣ Aplica los conocimientos y las competencias necesarias para afrontar las actividades del Know how, aplicando el proceso productivo con claridad y con garantías de éxito. ♣ Demuestra capacidad de gestionar y planificar las estrategias de un proyecto de estas características, tanto la localización como los recursos necesarios,

EPET N° 1
Año 2019

<p>Costos operativos, Gastos de administración, Ingresos por ventas,. Habilitaciones, impuestos, inscripciones necesarias para abrir el negocio o legalizar la actividad</p>	<p>costos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ⌘ Gestiona en forma eficaz el trabajo de habilitación, inscripciones y presentaciones necesarias para el funcionamiento del negocio. ⌘ Identifica y otorga la importancia necesaria al impacto social y ecológico del producto ⌘ Colabora en forma activa con el equipo, compartiendo conocimientos y opiniones. ⌘ Demuestra disposición para generar autoempleo utilizando las cualidades emprendedoras 	<p>material específico “ Dossier cómo manejar su Pymes”</p> <ul style="list-style-type: none"> o Identificación de los costos fijos y variables y utilización adecuada en la fijación de precios. o Cálculos sencillos en Excel de distintos costos. o Búsqueda de documentación en organismos públicos como ser municipalidad-afip-Dirección de comercio para habilitar el negocio. o Generación de implicación como resultante del trabajo en equipo o Manejo de habilidades de comunicación para la defensa del trabajo 	<p>costos, precios y gastos, justificando la decisión tomada.</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Demuestra competencia de otras áreas del conocimientos aplicables a microemprendimientos como la realización adecuada de planos a escala, calcular superficies o manejar la TICS para el desarrollo de las tareas encomendadas ♣ Realiza visitas a entidades con dominio de la documentación y registros necesarios para habilitación de un negocio, empadronamiento y lo aplican correctamente en sus microempresas ♣ Demuestra capacidad para Innovar es decir generar ideas que plantean nuevas soluciones a los problemas en sus microempresa, en sus productos, procesos, organización o marketing o bien en el impacto social y ecológico de la misma, respetando el medio ambiente. ♣ Aplica su capacidad de análisis sobre sus propias fortalezas y debilidades a la hora
--	--	---	--

EPET N° 1
Año 2019

			de imaginar, desarrollar y realizar, que pueda construir su propio diagnóstico crítico, que derribe sus imaginarios de fantasía para elaborar un objetivo que sea deseado, factible de alcanzar, pero también aprendido a elaborar caminos alternativos a ese objetivo, de forma que pueda cuestionarlo, modificarlo, descartarlo o reafirmarlo, en la defensa personal de su proyecto, su vida particular o el trabajo en equipo.
CONTENIDOS 3º TRIMESTRE	CAPACIDADES	PROCEDIMIENTOS/ACTIVIDADES	EVIDENCIA
<p>Unidad 5: El Proceso productivo. El sistema productivo. El cierre del proceso general de Microemprendimientos. La presentación , exposición y defensa de los microemprendimientos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ∞ Comprende el proceso secuencial productivo comercial o de servicios, fundamentalmente como un sistema . ∞ Conoce y maneja adecuadamente máquinas y herramientas ∞ Elabora líneas estratégicas para comprender la importancia de los clientes y las marcas. ∞ Reconoce, crea y construye expectativas de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> o Diseño del proceso productivo. o Utilización adecuada de las herramientas, muebles, maquinas, instrumentos asociados a la producción, con el cumplimiento de normas de seguridad o Presentación de cuadros de cálculos de recursos, muebles, maquinas, herramientas, inversiones, tesorería, costos etc o Estudio de sus ventajas estratégicas de los clientes y las 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Demuestra implicancia, dedicación y paciencia para la realización de sus productos y que incrementen las posibilidades y oportunidades de negocio. ♣ Aplica los conocimientos y las competencias necesarias para el Know how, utilizando instrumentos, máquinas y herramientas, aplicando las normas de seguridad e higiene vigentes de forma adecuada ♣ Crea acciones de valor para el cliente, demostrando capacidad de escuchar, tanto a los clientes como

EPET N° 1
Año 2019

	<ul style="list-style-type: none"> ⌘ Seduce, convoca y moviliza a su equipo emprendedor como un verdadero líder ⌘ Planifica el trabajo en función de promesas de satisfacción, de resultados, integridad de comunicación y desarrollo de lealtad ⌘ Comunica eficazmente su proyecto, en el ámbito escolar, en tanto se considere como el primer mercado para dar a conocer el producto 	<p>marcas como sostén de las organizaciones comerciales.</p> <p>o Realización de productos de acuerdo a los estándares de calidad planificados, teniendo en cuenta la importancia del cliente y la satisfacción de su necesidad</p> <p>o Lectura comprensiva de material específico “Como ganar la mente del consumidor”</p> <p>o Generación de implicación como resultante del trabajo en equipo</p> <p>o Manejo de habilidades de comunicación para la defensa del trabajo, sobre todo en la última etapa de demostración de competencias polivalentes en microemprendimientos y fundamentalmente en el aprender a emprender</p>	<p>al contexto social en que ellos se desenvuelven, e incorpora sus opiniones al diseño del producto.</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Demuestra capacidad de ejercer influencia y liderazgo en su negocio inspirando a sus colaboradores, provocando que den lo mejor de cada uno y que sus capacidades sean desarrolladas al máximo ♣ Realiza sus trabajos de producción con compromisos de calidad, ejecutables, de beneficio y que no se aparten de la misión y el propósito estratégico de su proyecto ♣ Realiza eficientemente pruebas rápidas para demostrar tempranamente la aceptación de sus productos por partes de futuros consumidores ♣ Aplica los principios legales y los enlaza con el conocimiento empresarial (por ejemplo ley de competencia, leyes impositivas etc). ♣ Construye y demuestra una narrativa inspiradora para su
--	---	--	--

EPET N° 1
Año 2019

			proyecto que da sentido y lo diferencia de otros proyectos, aplicando y demostrando conocimientos de su plan de negocios.
--	--	--	---

PROPUESTA METODOLOGICA

Se le otorgará especial importancia a los siguientes aspectos.

Los participantes como sujetos activos frente a su formación.

Los tiempos otorgados a cada momento del proceso de aprendizaje, (exposición, ejercitación, juegos educativos, vivencias y análisis grupal).

El clima de confiabilidad. La metodología implementada supone la existencia de un cambio, tanto en el pensamiento, como en la sensibilidad y en la conducta del sujeto a capacitar, es integral porque implica fuerte énfasis en los valores, habilidades y actitudes en los participantes, y es continua en tanto apoya el autoaprendizaje. Se partirá de la puesta en común de problemáticas y necesidades del grupo contextualizándolas en la situación socio económica actual en la búsqueda de generación de autoempleo. Al abrir el debate, el estudiante podrá tener la posibilidad de formar su propia opinión, y consecuentemente arribar a conclusiones e ideas que podrá justificar y sostener conscientemente.

Se promoverá la reflexión sobre las propias posibilidades para desempeñarse como microempresarios para ello se realizará un análisis FODA personal, video con debate posterior y se trabajará sobre objetivos

Se implementará un enfoque participativo y vivencial, con la flexibilidad suficiente para que todos los actores puedan generar relaciones de horizontalidad (todos aprenden de todos) entre los mismos. Los problemas deberán actuar como disparadores del pensamiento y la acción conectando los conocimientos nuevos que funcionan como herramientas para la resolución del problema. El principio rector del mismo será aprender haciendo, aprovechando las experiencias vividas por los participantes. Como ejemplo de este criterio podemos mencionar algunas actividades:

- Investigar en el mercado los diferentes precios de productos testigos elegidos de acuerdo a la decisión grupal.
- Dramatizaciones con diferentes técnicas de venta y promoción.
- Se trabajan dos casos de emprendimientos exitosos, uno con planificación y otro sin planificación
- Lista de los roles del microempresario.
- Decálogo de las conductas que no hay que seguir.
- El equipo docente, por intermedio del análisis de las vivencias y de las experiencias que aportará el grupo, pondrá de manifiesto los conceptos y teorías que ya poseen los participantes, siendo el grupo docente partícipe del proceso, con sus conocimientos, experiencias y vivencias.

Durante el desarrollo del curso los/as participantes elaborará un plan de negocios:

- * Cada participante realizará un análisis exhaustivo del entorno de su negocio.
- * Buscaran los datos en diferentes fuentes sugeridas.
- * Identificarán con qué recursos cuentan.
- * Investigación grupal de los recursos económicos que hay en el entorno.
- * Búsqueda de información en campo. Visita a DGI, visita a organismos de financiamiento.
- * La metodología propuesta generará procesos permanentes que actuarán coordinadamente para lograr los objetivos planteados en los participantes

respecto de la gestión de la microempresa :Realizar cambios actitudinales en relación a la gestión empresarial

- * Reconocer y valorizar las experiencias de vidas.
- * Apropiación de conocimientos y herramientas fundamentales para la planificación, ejecución y evaluación del proyecto microempresarial.

PROPUESTA DE LOS CONTENIDOS. PROGRAMA

Unidad 1: La microempresa como generación de recursos económicos. Empresa y empresario. Diagnóstico. Microempresas. Concepto. Clasificación. Ventajas y desventajas. Clasificación impositiva y societaria. El micro emprendedor. Test.

Unidad 2: Reconocimiento de las necesidades de los potenciales clientes como base del negocio. Idea de Negocio Estudio y Evaluación de Proyecto. El cliente, sus necesidades y satisfactores, Análisis de mercado, Segmentación, Definición del mercado la competencia, qué debemos conocer? cómo vamos a conocer? cómo vamos a diferenciarnos? Marketing Mix: variables necesarias Producto, Precio, Publicidad, Plaza. Características de la comunicación, elementos que la conforman, mensaje. Publicidad, formas para llegar al cliente.

Unidad 3: Diseño y elaboración del plan de negocios Momentos de la planificación, diferencia entre la planificación estratégica y la planificación operativa. Utilidad de un plan de negocios. Estrategias, metas. Plan de acción. La importancia del entorno (localización geográfica, contexto socio económico donde se desarrollará la propuesta, etc.) Relevamiento necesario para identificar el segmento del mercado que el emprendimiento va a atender

Unidad 4: Elementos económico-financieros del Plan de Negocios Definiciones del capital de Inicio: activos y pasivos, Costos fijos, costos variables, directos e indirectos. Punto de equilibrio, margen de contribución. Capital de inicio. Costos operativos, Gastos de administración, Ingresos por ventas, Habilitaciones, impuestos, inscripciones necesarias para abrir el negocio o legalizar la actividad

Unidad 5: El Proceso productivo. El sistema productivo. El cierre del proceso general de Microemprendimientos. La presentación. Exposición y defensa de los microemprendimientos.

BIBLIOGRAFIA

- Freire, Andy. “Pasión por emprender: de la idea a la cruda realidad”. Aguilar, 2005
- Kastika, Eduardo, Anímese a emprender.” Ediciones Innovar, 2009
- Kastika, Eduardo. “Creatividad para emprendedores”. Ediciones Innovar, 2011
- Kawasaki, Guy-El arte de empezar. Editorial Portfolio. 2007
- Pinilla Mas, Francisco Manuel. “Proyecto Empresarial”. Mc Graw Hill. 1.998
- Solari, M. “Diseño y Gestión de Microemprendimientos”. Ed. Sainte Claire. 1.999
- Tennet, j-Friend, g. “Como delinear un modelo de negocios”. The Economist, 2008
- Trías de Bes, Fernando. El Libro negro del emprendedor. Empresa activa. 2007
- Valsechi, Pedro. Vadillo, José. Echaie, Marcela. “La microempresa en el aula”. Ediciones Consudec y Aula Empresarial. 2.000

EPET N° 1
Año 2019

- 📺 Video: “El circo de la mariposa” <https://www.youtube.com/watch?v=looUBhyZtOs>
- 📖 Lecturas del cuadernillo “*20 cuentos y más para emprendedores*” –Selección de Aguirre-Coito-