



Universidad Nacional de Salta



Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

RESOLUCION CD ECO N° 138.16

Expte. N° 7197/15

Salta, 24 MAY 2016

VISTO: La nota presentada por la Prof. Paola Guardatti mediante la cual solicita autorización para el dictado del Curso de Capacitación “¿Querés ser tu propio jefe? Herramientas básicas para emprender tu propio negocio”, en el marco del cursado del Módulo III “La Práctica Docente”, a cargo de las Contadoras Andrea Mariana Rojas Mercado y Edith Rosana Estopiñan alumnas de la carrera de Profesorado en Ciencias Económicas; y,

CONSIDERANDO:

Que la propuesta presentada tiene como objetivo brindar herramientas necesarias a las personas para emprender un negocio propio, constituyendo una nueva alternativa en el contexto socio-económico.

Que en el Reglamento de las Prácticas Docentes Res. CD ECO N° 327/15 establece que el desarrollo de las mismas se podrá formalizar mediante Propuestas de Capacitación.

Que la Coordinación de Posgrados emitió informe que obra a fojas 15.

Que la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria de esta Unidad Académica, aconseja a fs. 16, la aprobación del Curso de Capacitación propuesto.

Que el Consejo Directivo en su Reunión Ordinaria N° 06/16 de fecha 10/05/16 aprobó el dictamen de la Comisión de Posgrado y Extensión Universitaria.

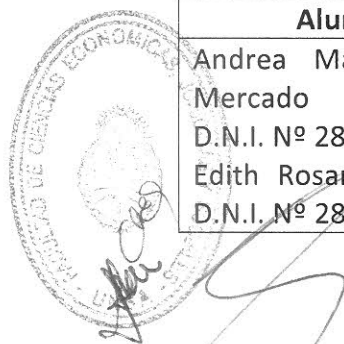
POR ELLO: En uso de las atribuciones que le son propias,

**EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
JURÍDICAS Y SOCIALES**

RESUELVE:

ARTICULO 1º.- Autorizar el dictado del Curso de Capacitación que se detalla a continuación, el que estará a cargo de alumnas de la Carrera Profesorado en Ciencias Jurídicas, a dictarse en el marco del Módulo III “La Práctica Educativa”, del referido profesorado:

Alumnos	Propuesta	Destinatario	Anexo
Andrea Mariana Rojas Mercado D.N.I. N° 28.416.530 Edith Rosana Estopiñan D.N.I. N° 28.258.664	“¿Querés ser tu propio jefe? Herramientas básicas para emprender tu propio negocio”	Alumnos del último años de la Escuela Técnica Martina Silva de Gurruchaga	Anexo I





Universidad Nacional de Salta




Facultad de Ciencias Económicas,
Jurídicas y Sociales

RESOLUCION CD ECO N° 138.16
Expte. N° 7197/15
Salta,

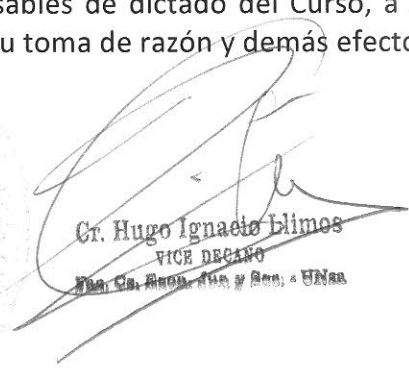
ARTICULO 2º.- Establecer que la Profesora Paola Guardatti y la Cra. María Rosa Panza, tendrán a su cargo la coordinación, seguimiento y supervisión del referido curso de capacitación.

ARTICULO 3º.- Publíquese en el Boletín Oficial de la Facultad y hágase saber a la Coordinación de Posgrado, a las alumnas responsables de dictado del Curso, a la Prof. Paola Guardatti y a la Cra. María Rosa Panza para su toma de razón y demás efectos.

Melg/mjp


Cra. AZUCENA SANCHEZ DE CHIOZZI
Secretaría As. Académicos y de Investigación
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNsa.




Cr. Hugo Ignacio Blimes
VICE DECANO
Fac. Cs. Econ. Jur. y Soc. - UNsa.



PROYECTO DE PRÁCTICAS EDUCATIVAS

DENOMINACION: ¿Querés ser tu propio jefe? Herramientas básicas para emprender tu propio negocio.

Lugar de desarrollo: Escuela de Educación Técnica (E.E.T.) y Centro de Formación Profesional (C.F.P.) Nº 3.137 "Martina Silva de Gurruchaga"

Andrea Mariana Rojas Mercado D.N.I 28416530

Edith Rosana Estopiñan D.N.I. 28258664

FUNDAMENTACION

El tema elegido para el proyecto se fundamenta en brindar las herramientas necesarias a las personas para emprender un negocio propio, constituyendo una nueva alternativa en el contexto socioeconómico actual para enfrentar la caída de trabajo y situaciones de marginalidad socio-económica.

Los microemprendimientos constituyen una organización cuyos pilares son:

- El trabajo en equipo o trabajo colectivo.
- El compromiso y la responsabilidad de las tareas por parte de los integrantes del equipo.
- Una capacitación constante y la adaptación a los cambios económicos y sociales permanentes del contexto actual.
- Se sostienen en valores tales como la solidaridad, la creatividad, la conciencia comunitaria y la sustentabilidad.

Si bien la idea de un negocio puede ser el sueño de algunos o la necesidad de otros, queremos estimular el espíritu creativo, transmitir conocimientos, herramientas necesarias para realizar sus ideas y así puedan convertirse en maestros de lo que hacen, obteniendo ganancias.

La propuesta se plantea desarrollarla en la para brindar asistencia y orientación a los participantes; que accedan a la información y acumulen experiencias que se capitalizaran en beneficio de la comunidad.

El proyecto se basa en transmitir también, las posibilidades, oportunidades que brinda el trabajo cooperativo, solidario y comunitario que puede plasmarse a través de la organización de un microemprendimiento productivo.

Queremos lograr formar un espacio de acción y aprendizaje, a través de la capacitación en microemprendimientos, desarrollando las distintas etapas desde el nacimiento de un negocio, su gestión y puesta en marcha. Dentro del contenido del curso haremos hincapié en la elaboración de un plan de negocio, por considerarlo necesario en la evaluación del microemprendimiento a desarrollar.





OBJETIVOS

Que el participante logre:

- Encontrar algún emprendimiento productivo a desarrollar por cuenta propia o en forma asociada.
- Realizar un plan de negocios que le permita conocer los pasos y evaluar su proyecto.
- Reconocer y optimizar su idea de negocio, proyecto o empresa en marcha para vislumbrar distintas posibilidades o alternativas de inversión.
- Ampliar y flexibilizar sus paradigmas frente a los cambios de nuestro tiempo y "rediseñar" su empresa.
- Analizar la pertinencia, viabilidad y rentabilidad de su proyecto ampliando y buscando oportunidades.
- Desarrollar competencias cognitivas, técnicas y actitudinales del perfil de emprendedor que respaldan la iniciación o mejora de emprendimientos productivos.
- Implementar y desarrollar un emprendimiento propio.

METAS

Que el participante logre:

- Desarrollar los pasos del plan de negocios para su emprendimiento.
- Que analice, evalúe y opte por la mejor financiación posible para su emprendimiento.
- Que puedan presentarse ante los distintos organismos para cumplimentar los requisitos de solicitud de créditos para inicio del emprendimiento.

Para la pareja pedagógica:

- Poder brindar las herramientas básicas en la capacitación de microemprendimientos.
- Acercar información a un segmento de la sociedad que no cuenta con la misma para el inicio de su negocio.

DESTINATARIOS:

Esta capacitación está destinada a alumnos del último año de Escuela Técnica, de manera de brindarles las herramientas necesarias para una posible salida laboral, teniendo en cuenta que muchos de ellos no cursarán estudios superiores y sin perder de vista la orientación en Electromecánica y en Gestión y Administración de las Organizaciones. Con ello se busca no sólo orientarlos en la gestación de la idea de un negocio sino también en los procesos posteriores como la financiación y puesta en marcha de los mismos.

LOCALIZACIÓN FÍSICA DE LA CAPACITACIÓN:

Nuestro objetivo es brindar la capacitación en la Escuela de Educación Técnica (E.E.T.) y Centro de Formación Profesional (C.F.P.) N° 3.107 "Martina Silva de Gurruchaga" sito en calle República de Siria N° 699.

ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

La metodología a implementar busca que los participantes sean sujetos activos frente a su formación; haciendo énfasis en los valores, habilidades, actitudes personales, conocimientos anteriores, y experiencias durante la capacitación.

A través del análisis de las vivencias, de las experiencias que aportará el grupo, se pondrá de manifiesto los conceptos y teorías que ya poseen los participantes: siendo el grupo docente (pareja didáctica) participe del proceso, con sus conocimientos, experiencias y vivencias.

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 por medio de la realización de microemprendimientos.

Se promoverá la reflexión sobre las propias posibilidades para desempeñarse como emprendedor, las cualidades y aptitudes, por medio de la presentación de video o frase que genere un debate posterior.

Se trabajarán dos casos de emprendimientos, una de servicio y otra de venta de productos, para que los alumnos logren experimentar cómo se lleva a cabo un emprendimiento.

Durante el desarrollo del curso los/as participantes elaborarán un plan de negocios para su posterior evaluación.

Cada participante realizará un análisis exhaustivo del entorno de su negocio; identificando con que recursos cuentan; buscando datos en diferentes fuentes sugeridas para completar el plan de negocio.

Se trabajará con la modalidad de taller propiciando la participación y la reflexión, si bien habrá momentos para la exposición, también se realizaran actividades como:

- Exposición teórica.
- Desarrollo de trabajos prácticos.
- Ejercicios individuales.
- Practicas de taller en la elaboración de un microemprendimiento.
- Elaboración de informes para solicitud de créditos.



Técnicas:

- Expositiva.
- Lecturas.
- Técnica interrogativa.
- Técnicas de discusión dirigida: conformación de grupos colaborativos.
- Lluvia de ideas.

Con lo antes expuesto, la metodología propuesta tiende a generar procesos permanentes de interacción, aprendizaje, cuestionamientos, que actuarán para lograr los objetivos planteados en los participantes respecto de la gestión de la microempresa.

CONTENIDOS

EjeN° 1: Microempresa

1.1 La microempresa y el emprendedor.

¿Qué es una microempresa? Características e importancia. ¿Qué es un emprendedor? Perfil y cualidades del emprendedor. Algunas ideas para emprendimientos. Tipos de Empresa: enunciación.

1.2 Inicio de un Microemprendimiento.

Gestación de la idea de negocio: selección del tipo a crear, venta de productos o servicios. Recursos necesarios para el emprendimiento; posibilidades de adquisición de materias primas o mercaderías, maquinarias e instalaciones.

1.3 Plan de Producción y Marketing

Plan de Producción: Descripción del proceso para un producto o servicio. El planeamiento: actividades funcionales. El producto. Productos artesanales. Diseño técnico. Control de Calidad.

Plan de Marketing: Análisis del contexto, del consumidor y sus necesidades, de la competencia (análisis FODA). Estrategia de producto, precios, publicidad y promociones y plaza o canal de distribución. Etapas para la elaboración de un plan de marketing. Internet como herramienta de promoción y publicidad.

1.4 Organización Tributaria y Jurídica de un Microemprendimiento.

Elección de la tipología: unipersonal, societaria. Tratamiento tributario. Inscripciones obligatorias a nivel nacional, provincial y municipal.

Eje N°2:

2.1 Plan de Negocios

Plan de negocios: concepto, y pasos en la elaboración de un plan de negocio. Presentación del plan.

2.2 Contabilidad y Finanzas

Conceptos claves en las finanzas: capital de inicio, activos, pasivos, patrimonio neto. Ingresos por ventas de productos o servicios, costos fijos, costos variables, gastos operativos, gastos de administración y gastos financieros.

Líneas de crédito: públicas o privadas. Tasa de Interés. Requisitos para su obtención. Organismos que los otorgan. Proyección de Costos. Elaboración del Flujo de fondos. Plan de Negocio.

Eje N°3:

3.1 Trabajo cooperativo, asociativo o comunitario.

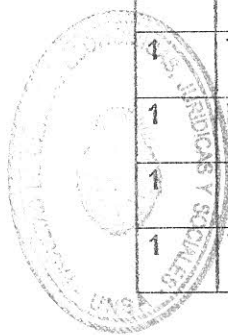
Finalidad social. Importancia del trabajo cooperativo y sus ventajas.

3.2 Inicio y puesta en marcha

Implementación. Plan de acción. Lanzamiento y puesta en marcha. Tareas de gestión administrativas. Revisión de los procesos. Evaluación y Control. Ciclo de vida de los microemprendimientos.

CRONOGRAMA:

Hs. Cat edra	T/P	Actividad - Tema	Responsable
1	T/P	La microempresa y el emprendedor. Inicio de un microemprendimiento	Rojas- Estopiñan
1	T	Plan de Producción	Rojas- Estopiñan
1	T/P	Plan de Marketing	Rojas- Estopiñan
1	T/P	Organización tributaria y jurídica de un microemprendimiento.	Rojas- Estopiñan
1	T	Plan de Negocios	Rojas- Estopiñan
1	P	Plan de Negocios	Rojas- Estopiñan
1	P	Plan de Negocios	Rojas- Estopiñan
1	T	Contabilidad y Finanzas	Rojas- Estopiñan





1	P	Contabilidad y Finanzas	Rojas- Estopiñan
1	T	Trabajo Cooperativo, Asociativo o Comunitario.	Rojas- Estopiñan
1	T	Inicio y puesta en marcha	Rojas- Estopiñan
1	P	Evaluación y Cierre.	Rojas- Estopiñan

RECURSOS DIDÁCTICOS

Los recursos didácticos actúan como disparadores del aprendizaje, como organizadores de proceso constructivo y no solo como instrumentos que completen la información. Se utilizarán los siguientes:

- Material bibliográfico
- Enciclopedias virtuales
- Espacios Web
- Presentación en Power Point con proyector.
- Videos o conferencias.
- Artículos de diarios o revistas.
- Reportes escritos.
- Pizarrón.

EVALUACION

Criterios y sistema de evaluación

En esta capacitación se privilegia la capacidad de producción personal del participante por medio de la elaboración del plan de negocio, por lo cual el instrumento de evaluación elegido es coherente con esta postura.

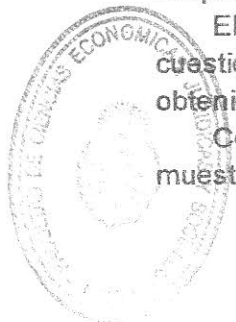
La evaluación será un recurso para la retroalimentación del proceso de enseñar y aprender, que permita ajustarlo, corregirlo, y mejorarlo.

El propósito es que los participantes construyan su propio conocimiento el cual se verá reflejado en la evaluación.

Como elementos que ayuden a la evaluación y autoevaluación, podemos recurrir a múltiples procedimientos de recolección de datos tales como: la observación, conversaciones informales, participación en clase, y análisis de los trabajos prácticos de los participantes.

El proceso de evaluación se realizara durante la capacitación y finalizando con un cuestionario donde podamos culminar la tarea de aprendizaje, informar los logros obtenidos y advertir si los participantes apropiaron los conocimientos.

Como instrumentos de evaluación, utilizaremos la elaboración de un plan de negocio, muestra y exposición de los participantes de lo elaborado.





BIBLIOGRAFÍA

- VAN HORNE, J. "Administración Financiera", 10º Edición
- NEUNNER, Jhon " Contabilidad de Costos- Principios y Practicas", Ediciones Uthea
- KOTLER, Philip y GARY Armstrong "Marketing", 8º Edicion, Prentice Hall.
- DIB CHAGRA, Adrián "Introducción al Marketing", Gran Aldea editores
- PERLA D. LEZANKI Y OTROS, "Microemprendimientos ", Edit. Kapeluz.

