



Proyecto y Gestión de Microemprendimiento

AÑO: 6^o CO
CICLO LECTIVO 2018

PROGRAMA ANUAL

Contenidos:

Los contenidos que se proponen en este espacio procuran que los estudiantes tengan la oportunidad de experimentar la gestión de las organizaciones a partir de hechos y circunstancias de la realidad.

Están presentados en “etapas” y no en unidades porque los contenidos teóricos no son la prioridad, sino un soporte para desarrollar el proyecto ya que muchos de ellos fueron estudiados en años anteriores. Las etapas se presentan con la secuencia que requieren los procesos de la generación y puesta en marcha de una Microempresa educativa, donde cada una de ellas está relacionada con la anterior y la siguiente.

1- PRIMERA Fase: Sensibilización – El alumno como empresario-

- Revisión de Conceptos aprehendidos:
 - Descripción de la empresa. Concepto de microempresas - ¿Qué son? – Características
 - Ventajas y desventajas – Cualidades de un microemprendedor
 - Empresa unipersonal y sociedades comerciales: Concepto y características según Ley N° 19550
 - Justificación del proyecto: razones por los cuales se va a fabricar el producto o prestar el servicio.
 - Formación libre de equipos de trabajo respetando, básicamente, la empatía entre los alumnos.
- Actividades de sensibilización como empresario:
 - Definición de producto: características físicas (incluir packaging), características subjetivas que deberían asociarse al producto en función de la comunicación.
 - Ventaja diferencial: aspecto exclusivo del producto que lo diferencia de sus competidores o posibles competidores
 - Beneficio: ¿qué deberá ganar el consumidor con este producto?

2- SEGUNDA Fase: Estudio y evaluación del proyecto-

- Propuestas de ideas.
 - ¿Qué es la idea? – Condiciones para la aplicabilidad de la “idea” – Selección de la “idea” –
- Estudio de mercado – El producto/servicio – Tamaño y segmento del mercado – Recolección de información. Análisis y estudio de la información recolectada – Presentación y análisis de los resultados –
- Determinación de las características del producto/servicio –
- Logotipo- Isotipo - Slogan
- Objetivos, Visión y Misión. Estrategias.
- Análisis FODA como herramientas –
- Contrato social. Capital mínimo. Razón o denominación social. Domicilio.
- Trámites para ser considerada como sociedad legalmente habilitada.
- Tributos inherentes a la actividad comercial.

3- TERCERA Fase: Desarrollo del Proyecto

- Diseño Organizacional.Organigrama. Toma de decisiones.
- Manual de Funciones y asignación de responsabilidad que le compete a cada uno.
- Determinación de la manera en que se llevará a cabo la producción, comercialización o prestación del servicio.
- Determinación del Costo y precio de venta.
- Canales de distribución. Presupuesto de ventas.
- Publicidad y promoción. Diseño de la documentación necesaria en los diferentes procesos.



4- CUARTA Fase: Gestión Organizacional: obtención de resultados.

- Ejecución de lo estipulado en el plan de microempresa –
- Obtención de los recursos necesarios para la puesta en marcha –
- Adquisición de los bienes imprescindibles para la misma –
- Iniciar las actividades –
- Fabricar el producto o prestar el servicio –
- Ejercer la actividad –
- Contabilizar las operaciones –
- Controlar y detectar desvíos –
- Buscar soluciones a problemas –
- Tomar decisiones – Aplicarlas –
- Diagramación y confección de los formularios comerciales necesarios.
- Procesamiento contable de la información y de las operaciones en un sistema contable (Libro Diario y Mayor)
- Confección del Estados de Situación Patrimonial y de Resultados
- Distribución de Resultados.
- Defensa grupal del proyecto

