

ANEXO III. RELATORÍAS DE TALLERES DE CAPACITACIÓN POR GRUPOS

Gestión de Emprendimientos

Modulo I, Nos Organizamos para emprender

Grupo 1: Emprendedores 1

Fecha: 5 de Junio de 2019

Capacitador: Prof. Silvia Claudia Bovari

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea. Para ello se abordará en forma teórica y conceptual las diferencias entre el trabajo autogestionado y el trabajo asalariado, pero desde una perspectiva del “saber hacer”, luego nos introduciremos en la gestión de un emprendimiento desglosando cada uno de sus procesos a los efectos de comprender la importancia del manejo de la información por sobre la intuición y la importancia del diagnóstico empresarial interno para construcción de dicha información.

En la misma línea de trabajo se abordará elementos económicos y financieros para poder comprender el análisis de costo de la producción para el sostenimiento del emprendimiento.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual del docente se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Trabajo autogestionado vs trabajo asalariado (nos reconocemos como emprendedores en un universo de relaciones económicas)

2da parte: Nuestros proyectos y su entorno (procesos de gestión de un emprendimiento y autoevaluación con diagnósticos estáticos y dinámicos)

3ra parte: Los costos de nuestro emprendimiento: (análisis de costos, punto de equilibrio, precio, etc.)

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

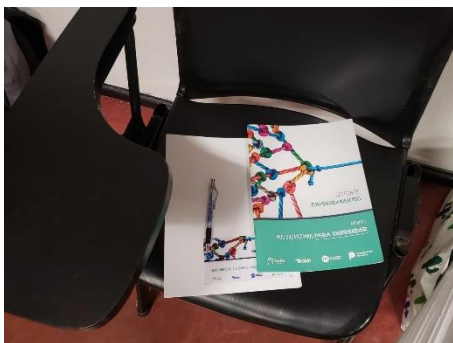
- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

1. Registro de una brevísima explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló de acuerdo con lo previsto. Participaron 57 emprendedores y artesanos nucleados en las distintas Ferias del Municipio. El grupo estaba conformado por jóvenes, madres solteras, mujeres y hombres de todas las edades. Las mujeres representaban el 90% de los participantes. Muchos estaban iniciando su emprendimiento, otros contaban con años de experiencia. Entre los rubros se destacaban: confección de calzado, confección de calzado a medida, impresiones, sublimaciones, textiles, accesorios para el cabello, indumentaria infantil, prendas tejidas, sahumerios, venta de indumentaria, fabricación y venta de churros, artesanías en madera, artesanías en cerámica, botellas decoradas, accesorios eléctricos (enchufes, triples), etc.

2. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.



El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)



3. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se presentaron dificultades Ninguna. Se cumplieron los objetivos planificados
4. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración entre los participantes. La propuesta pedagógica fue muy bien recepcionada, se creó el espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios conceptos teóricos desconocidos hasta el momento.
5. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Considera que el participante lo puede aplicar:

La diversidad de emprendimientos en cuanto a rubros, antigüedad de la actividad permitió contar con una variedad muy importante de situaciones y procesos para ejemplificar. Con este marco, la propuesta del taller permitió visibilizar las fallas y aciertos de los distintos procesos organizativos. Dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial.

La propuesta del taller también permitió que los participantes se visibilizaran como actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social.

6. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno: al finalizar el encuentro se realizó un intercambio con los participantes sobre el uso de los contenidos, la capacitación y la propuesta pedagógica; que fue muy bien recibido, coincidiendo todos que será de mucha utilidad para el manejo de sus futuros emprendimientos.

Gestión de Emprendimientos

Módulo II Nos organizamos para comercializar

Grupo 1: Emprendedores 1

Fecha:

12 de Junio de 2019

Capacitador: Fernando Fontanet

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

Se continuó trabajado sobre los diferentes procesos de gestión de un emprendimiento, haciendo hincapié en la “comercialización” desde sus diferentes enfoques y momentos: promoción, distribución, cobranza, etc.

Se trabajó sobre distintas herramientas de mercadeo y de marketing sin recursos. Se definieron conceptos como “mercado”, “actores”, matrices de expansión de productos, matrices BCG, análisis de producto, análisis de las 4 “p”, imagen corporativa, identidad gráfica, etc.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual del docente se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Comercialización ¿A qué nos referimos cuándo hablamos de comercialización, Mercado, Mercadeo, Posicionamiento, Investigación de mercadeo, Tipos de investigación de mercadeo, Misión, visión y valores

2da parte: La expansión de productos y mercados: La matriz de expansión, Segmentación del mercado, Análisis de las “Cuatro P”: Producto, Públicos, Precio, Plaza

3ra parte: Marketing sin recursos ¿Cómo hacer un plan de marketing?, Política y plan de ventas, Construcción de una imagen corporativa, ¿Cómo crear una imagen corporativa?, Identidad gráfica, Matriz BCG. Nuevas tecnologías: redes sociales

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

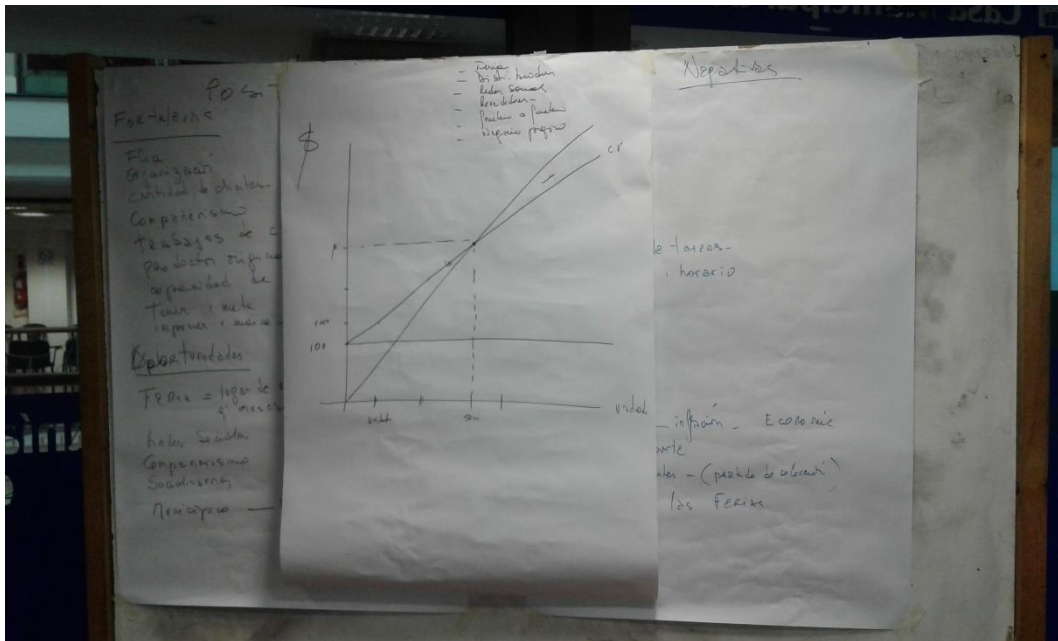
7. Registro de una brevísima explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló de acuerdo con lo previsto. Participaron 57 emprendedores y artesanos nucleados en las distintas Ferias del Municipio. El grupo estaba conformado por jóvenes, madres solteras, mujeres y hombres de todas las edades. Las mujeres representaban el 90% de los participantes. Muchos estaban iniciando su emprendimiento, otros contaban con años de experiencia. Entre los rubros se destacaban: confección de calzado, confección de calzado a medida, impresiones, sublimaciones, textiles, accesorios para el cabello, indumentaria infantil, prendas tejidas, sahumerios, venta de indumentaria, fabricación y venta de churros, artesanías en madera, artesanías en cerámica, botellas decoradas, accesorios eléctricos (enchufes, triples), etc.

8. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)



9. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se presentaron dificultades. Se cumplieron los objetivos planificados
10. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro:
Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración entre los participantes. La propuesta pedagógica fue muy bien recepcionada, se creó el espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios conceptos teóricos desconocidos hasta el momento.
11. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Considera que el participante lo puede aplicar:

La diversidad de emprendimientos en cuanto a rubros, antigüedad de la actividad permitió contar con una variedad muy importante de situaciones y procesos para ejemplificar. Con este marco, la propuesta del taller permitió visibilizar las fallas y aciertos de los distintos procesos organizativos. Dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial.

La propuesta del taller también permitió que los participantes se visibilizaran como actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social.

A partir de algunos de los conceptos incorporados en el modulo anterior se profundizó en el análisis de los distintos procesos del emprendimiento, el comercial particularmente. El análisis FODA permitió visibilizar el estado de situación a partir del cual se planificaron diversas estrategias.



12. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno: se destaca que no faltó ningún participante del módulo anterior. Nuevamente se hizo un intercambio sobre los conceptos abordados en la clase dando un resultado muy positivo de recepción por parte de los participantes.

Gestión de Emprendimientos

Módulo III Nos organizamos para planificar

Grupo 1: Emprendedores 1

Fecha: 19 de Junio de 2019

Capacitador: Julio Yedro

Lugar: “Museo y Archivo Histórico La Cucaracha”, Municipalidad de Almirante Brown

Diagonal Alte Brown 1298, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

El tercer módulo tiene como eje la elaboración de un Plan de Trabajo/negocio paso por paso. Para ello se abordó conceptualmente la Planificación Estratégica en cada una de sus dimensiones aplicadas a casos concretos que los asistentes sugieran.

A su vez se trabajó en la construcción de información siguiendo los módulos anteriores para volcarlos a un flujo de fondos proyectado. Y por último, se plantearon las diferencias entre el trabajo asociativo: empresas familiares, empresas de capital, cooperativas de trabajo.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual del docente se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Pensando el emprendimiento desde los otros, El plan de negocios, Momento de las ideas, Momento del “¿cómo?” y la implementación, Momento de las “operaciones y control”

2da parte: Pensamos estratégicamente, Planificación estratégica, Flujo de fondos, Registración de gastos, ventas y ganancias: importancia y ventajas, Administración del emprendimiento, Acceso al crédito, ¿Qué crédito tomar?

3ra parte: Trabajo asociado, Asociativismo: empresa cooperativa vs empresa de capital, Empresas familiares y cooperativas

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

13. Registro de una brevísima explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló de acuerdo con lo previsto. Participaron 56 emprendedores y artesanos nucleados en las distintas Ferias del Municipio. El grupo estaba conformado por jóvenes, madres solteras, mujeres y hombres de todas las edades. Las mujeres representaban el 90% de los participantes. Muchos estaban iniciando su emprendimiento, otros contaban con años de experiencia. Entre los rubros se destacaban: confección de calzado, confección de calzado a medida, impresiones, sublimaciones, textiles, accesorios para el cabello, indumentaria infantil, prendas tejidas, sahumerios, venta de indumentaria, fabricación y venta de churros, artesanías en madera, etc.

14. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)

15. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se presentaron dificultades. Se cumplieron los objetivos planificados

16. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro:
Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración entre los participantes. La propuesta pedagógica fue muy bien recepcionada, se creó el espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios, conceptos teóricos desconocidos hasta el momento.



17. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación.

La diversidad de emprendimientos en cuanto a rubros, antigüedad de la actividad permitió contar con una variedad muy importante de situaciones y procesos para ejemplificar. Con este marco, la propuesta del taller permitió visibilizar las fallas y aciertos de los distintos procesos organizativos. Dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial e instalando algunos mecanismos de construcción de información para la toma de decisiones en remplazo de lo meramente intuitivo.

La propuesta del taller también permitió que los participantes se visibilizaran como actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social. El taller también les permitió organizar sus saberes existentes y los recientemente adquiridos, y plasmarlos en una planificación.

Se comprendió la ventaja de trabajar asociativamente a partir del diagnóstico realizado sobre las ferias en las que participan.



18. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Medir el grado de satisfacción del participante: al finalizar el encuentro se entregaron cuestionarios para medir el grado de satisfacción tanto de los contenidos recibidos como de la actividad pedagógica.

Gestión de Emprendimientos

Módulo I Nos organizamos para emprender

Grupo 2: ENVION

Fecha: 5 de Junio de 2019

Capacitador: Prof. Silvia Bovari

Lugar: Casa de la Cultura", Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea. Para ello se abordará en forma teórica y conceptual las diferencias entre el trabajo autogestionado y el trabajo asalariado, pero desde una perspectiva del "saber hacer", luego nos introduciremos en la gestión de un emprendimiento desglosando cada uno de sus procesos a los efectos de comprender la importancia del manejo de la información por sobre la intuición y la importancia del diagnóstico empresarial interno para construcción de dicha información. En la misma línea de trabajo se abordará elementos económicos y financieros para poder comprender el análisis de costo de la producción para el sostenimiento del emprendimiento.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajará en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Trabajo autogestionado vs trabajo asalariado (nos reconocemos como emprendedores en un universo de relaciones económicas)

2da parte: Nuestros proyectos y su entorno (procesos de gestión de un emprendimiento y autoevaluación con diagnósticos estáticos y dinámicos)

3ra parte: Los costos de nuestro emprendimiento: (análisis de costos, punto de equilibrio, precio, etc)

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 13:30 a 18:30 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

19. Registro de una brevísimas explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló dentro de los parámetros esperados. Asistieron 58 jóvenes quienes integran programas de capacitación y formación laboral en la municipalidad a través del programa Envión. Es decir, jóvenes con iniciativas y voluntad emprendedora que necesitan los primeros pasos para construir experiencias autogestivas sostenibles en el tiempo.

20. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)

21. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo:

No se registraron dificultades para el desarrollo de la actividad. Pudo cumplirse con los objetivos planificados sin inconvenientes.

22. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el

encuentro: La propuesta pedagógica fue recepcionada satisfactoriamente con un porcentaje elevado de participación, sumado al respeto en clase y la buena atención. De la misma manera que las propuestas de trabajos grupales.

23. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Teniendo en cuenta el grado incipiente en que se encuentran las actividades productivas de los participantes, la propuesta del taller contribuyó a pensarse como un actor de relevancia en el entramado de relaciones sociales y económicas en donde están inmersos. De la misma manera, la propuesta en cuanto a pensar la gestión empresarial como un todo y como la suma de las partes a través de diferentes momentos o procesos, permitió la visualización de la construcción organizada de un emprendimiento, lo cual facilita a la anticipación de inconvenientes a futuros y la posibilidad de construir información a través de herramientas específicas y planificadas.
24. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Se realizó una charla al finalizar, poniendo en común las percepciones de cada joven quienes se mostraron muy receptivos con la propuesta y los contenidos.

Gestión de Emprendimientos

Módulo II Nos organizamos para comercializar

Grupo 2: ENVION

Fecha: 12 de Junio de 2019

Capacitador: Lic. Fernando Fontanet

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea. Para ello se continuará lo trabajado en el encuentro anterior sobre los diferentes procesos de gestión de un emprendimiento pero haciendo hincapié en la “comercialización” desde sus diferentes enfoques y momentos: promoción, distribución, cobranza....

A su vez se trabajarán herramientas de mercadeo y de marketing sin recursos. Para ello se definirán conceptos como “mercado”, “actores”. Se definirán matrices de expansión de productos, matrices BCG, análisis de producto, análisis de las 4 “p”, imagen corporativa, identidad gráfica, etc.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajará en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Comercialización ¿A qué nos referimos cuándo hablamos de comercialización, Mercado, Mercadeo, Posicionamiento, Investigación de mercadeo, Tipos de investigación de mercadeo, Misión, visión y valores

2da parte: La expansión de productos y mercados: La matriz de expansión, Segmentación del mercado, Análisis de las “Cuatro P”: Producto, Públicos, Precio, Plaza

3ra parte: Marketing sin recursos ¿Cómo hacer un plan de marketing?, Política y plan de ventas, Construcción de una imagen corporativa, ¿Cómo crear una imagen corporativa?, Identidad gráfica, Matriz BCG. Nuevas tecnologías: redes sociales

Registro:

- Descripción y desarrollo de la Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 13:30 a 18:30 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

25. Registro de una brevísimas explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló dentro de los parámetros esperados. Asistieron 55 jóvenes quienes integran programas de capacitación y formación laboral en la municipalidad a través del programa Envión. Es decir, jóvenes con iniciativas y voluntad emprendedora que necesitan los primeros pasos para construir experiencias autogestivas sostenibles en el tiempo.

26. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)

27. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo:

No se registraron dificultades para el desarrollo de la actividad. Pudo cumplirse con los objetivos planificados sin inconvenientes.

28. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: La propuesta pedagógica fue recepcionada satisfactoriamente con un porcentaje elevado de participación, sumado al respeto en clase y la buena atención. De la misma manera que las propuestas de trabajos grupales.
29. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Teniendo en cuenta el grado incipiente en que se encuentran las actividades productivas de los participantes, el abordaje de un proceso de gestión empresarial tan particular como la comercialización permitió proyectar una actividad productiva con aristas comerciales. Sobre lo trabajado previamente en cuanto al FODA se pudo visibilizar posibles tensiones o dificultades a la hora de comercializar.
30. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Como en el encuentro anterior se hizo una puesta en común entre todos los participantes, se debatieron los conceptos incorporados y se acordó continuar.
31. Soporte Digital CD, Archivos Fotográfico JPG: Se adjunta material fotográfico de la actividad.

Gestión de Emprendimientos

Módulo III Nos organizamos para planificar

Grupo 2: ENVION

Fecha: 19 de Junio de 2019

Capacitador: Julio Yedro

Lugar: “Museo y Archivo Histórico La Cucaracha”, Municipalidad de Almirante Brown

Diagonal Almirante Brown 1298, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

El tercer módulo está orientado a la elaboración de un Plan de Trabajo/negocio paso por paso. Para ello se abordará conceptualmente la Planificación Estratégica en cada una de sus dimensiones aplicadas a casos concretos que los asistentes sugieran.

A su vez se trabajará en la construcción de información siguiendo los módulos anteriores para volcarlos a un flujo de fondos proyectado. Y como cierre y última instancia, las diferencias entre el trabajo asociativo: empresas familiares, empresas de capital, cooperativas de trabajo.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajará en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Pensando el emprendimiento desde los otros , El plan de negocios, Momento de las ideas, Momento del “¿cómo?” y la implementación, Momento de las “operaciones y control”

2da parte: Pensamos estratégicamente, Planificación estratégica, Flujo de fondos, Registración de gastos, ventas y ganancias: importancia y ventajas, Administración del emprendimiento, Acceso al crédito, ¿Qué crédito tomar?

3ra parte: Trabajo asociado, Asociativismo: empresa cooperativa vs empresa de capital, Empresas familiares y cooperativas

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 13:30 a 18:30 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

32. Registro de una brevísimas explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló dentro de los parámetros esperados. Asistieron 51 jóvenes quienes integran programas de capacitación y formación laboral en la municipalidad a través del programa Envión. Es decir, jóvenes con iniciativas y voluntad emprendedora que necesitan los primeros pasos para construir experiencias autogestivas sostenibles en el tiempo.

33. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)

34. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo:

No se registraron dificultades para el desarrollo de la actividad. Pudo cumplirse con los objetivos planificados sin inconvenientes.

35. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: La propuesta pedagógica fue recepcionada satisfactoriamente con un porcentaje elevado de participación, sumado al respeto en clase y la buena atención. De la misma manera que las propuestas de trabajos grupales.
36. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Teniendo en cuenta el grado incipiente en que se encuentran las actividades productivas de los participantes, la metodología de taller sobre esquemas prácticos de trabajo resultó satisfactoria. Se ha logrado interiorizar el concepto de construcción de información para tomar mejores decisiones a la hora de planificar el emprendimiento. Concepto indispensable para no manejarnos intuitivamente, sino en base a la información.
37. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Al finalizar el encuentro se administró una encuesta de satisfacción sobre la capacitación.

Gestión de Emprendimientos

Modulo I, Nos Organizamos para emprender

Grupo 3: CIC Burzaco

Fecha: 28 de Junio de 2019

Capacitador: Prof. Silvia Claudia Bovari

Lugar: CIC (Centro de Integración Comunitaria) Burzaco

Alsina y Martin Fierro, Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea. Para ello se abordó en forma teórica y conceptual las diferencias entre el trabajo autogestionado y el trabajo asalariado, pero desde una perspectiva del “saber hacer”. Luego nos introduciremos en la gestión de un emprendimiento desglosando cada uno de sus procesos a los efectos de comprender la importancia del manejo de la información por sobre la intuición y la importancia del diagnóstico empresarial interno para construcción de dicha información.

En la misma línea de trabajo se abordaron elementos económicos y financieros para poder comprender el análisis de costo de la producción para el sostenimiento del emprendimiento.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Trabajo autogestionado vs trabajo asalariado (nos reconocemos como emprendedores en un universo de relaciones económicas)

2da parte: Nuestros proyectos y su entorno (procesos de gestión de un emprendimiento y autoevaluación con diagnósticos estáticos y dinámicos)

3ra parte: Los costos de nuestro emprendimiento: (análisis de costos, punto de equilibrio, precio, etc.)

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo.

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

38. Objetivo:

Brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

39. Registro del encuentro:

La apertura del encuentro fue el momento del encuadre de lo que se iba a hacer. Se procuró además una “motivación inicial” del grupo respecto a la temática a desarrollar y una ubicación colectiva sobre lo que se iba a desarrollar. Los 53 participantes se presentaron indicando nombre, oficio aprendido o describiendo su emprendimiento actual y expresando sus expectativas en cuanto a la capacitación.

Luego se abordó en forma teórica y conceptual las diferencias entre trabajo autogestivo y trabajo asalariado, desde una perspectiva del “saber hacer”, luego se realizó una dinámica grupal que permitió analizar y discutir las particularidades de cada forma de trabajo, para luego, en forma plenaria descubrir las oportunidades y posibilidades con la que contaban individualmente y como se potenciaban actuando en colectivo.

En el siguiente momento, con el desarrollo de distintos conceptos teóricos se introdujo a los participantes en la gestión del emprendimiento desglosando cada uno de sus procesos a los efectos de comprender la importancia de la información por sobre la

intuición. Con distintas dinámicas participativas se fueron incorporaron los conceptos en las situaciones de vivencias cotidianas de los asistentes.

Del mismo modo se desarrollaron herramientas que permitan generar un diagnóstico empresarial interno que posibilite la construcción de la información necesaria para la toma de decisiones. Y se abordaron conceptos económicos y financieros para poder comprender el análisis de costo de la producción para alcanzar la sustentabilidad económica, social y ambiental del emprendimiento.

Los participantes del taller provenían, mayoritariamente, de los distintos cursos de oficios que se desarrollan en el CIC (Centro de Integración Comunitaria) de Burzaco.

Siendo el presente taller un complemento necesario para estos emprendedores, sumando capacidades de gestión a sus capacidades en oficios recién adquiridas.

Entre los oficios aprendidos se destacaban: cosmetología, peluquería, tejido, globología, impresión en tela, gastronomía, herrería, confección de indumentaria.

Participaron también una emprendedora que fabricaba bolsos y carteras y un emprendedor que se dedicaba a la organización de eventos.

En el conjunto de los emprendedores predominaban jóvenes y mujeres.

Se generó un buen clima de trabajo, que permitió disfrutar el momento sin detrimento de la importancia o dificultad de los temas que se abordaron.

La actividad se desarrolló de acuerdo con lo planificado.

Por último y antes de la despedida, se planteó a los participantes, que aquellos que lo desearan, realizaran en forma individual en análisis FODA y un análisis de costos en sus emprendimientos, para debatir en el próximo taller.

40. Herramientas didácticas:

Se realizó la exposición oral teórica y conceptual sostenida con un PPT con los temas a desarrollar. Cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

Se trabajó en esquema de taller, comprendido este como un espacio sustentado en el protagonismo de los participantes y la integración de teoría y práctica, entendiendo esta modalidad como una metodología apropiada para la generación de un proceso educativo basado en una concepción de la pedagogía de la praxis.

De este modo teoría y práctica se integran en la acción de comprensión de la realidad y en los procesos de enseñanza y aprendizaje.

Se utilizaron distintas metodologías participativas que propiciaron la puesta en común de expectativas y temores, ante los nuevos desafíos y oportunidades que se les presentaban. Al mismo tiempo que facilitaron el intercambio de saberes a partir de las experiencias previas que cada uno de los participantes aportaba.

En distintos momentos de trabajo grupal se abordaron actividades de análisis de los temas desarrollados: trabajo autogestionado y trabajo asalariado, análisis FODA y costo y precio del producto o servicio. Para culminar en una puesta en común en sesión plenaria, repasando lo que se hizo, y estableciendo sus fundamentos. La acción de descripción-reconstrucción aportó un sentido de unidad a lo realizado, de consistencia, y ayudó a reflexionar sobre ello. Luego de la discusión, y a partir de ella, se realizó la síntesis de lo trabajado y producido por todo el grupo.

Todas las dinámicas utilizadas tuvieron como eje la visualización de la importancia de la organización hacia el interior y el exterior del emprendimiento.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio del CIC, con los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc.)

41. Dificultades al desarrollar el módulo:

No se presentaron dificultades Ninguna. Se cumplieron los objetivos planificados

42. Dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro:

Se expusieron conceptos teóricos apoyados por una presentación en PPT y a través de distintas dinámicas participativas se trabajó sobre las distintas experiencias de los concurrentes con el objetivo de establecer el correlato de la teoría con la práctica cotidiana.

Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración. La propuesta pedagógica fue muy bien recibida, se creó el espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios conceptos teóricos desconocidos hasta el momento.

Fueron claves estas dinámicas, la utilización de gráficos y el lenguaje sencillo para favorecer la comprensión de los temas tratados.

La forma de comunicación predominante entre los asistentes estaba dada por la palabra oral y no por la palabra escrita, por ello se utilizaron técnicas basadas en la oralidad.

43. Capacidad o contenido que ha quedado instalado luego de la capacitación:

El taller permitió visualizar las oportunidades que presenta el trabajo autogestivo, la necesidad de organizarse, la importancia de diferenciar la intuición de la información, y los distintos procesos que conforman un emprendimiento.

Se dejó instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial al mismo tiempo que capacidades de análisis que facilitarán la toma de decisiones más precisas en los distintos procesos del emprendimiento

La propuesta del taller también permitió que los participantes se identificaran como actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social.

44. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. El grupo heterogéneo y numeroso se integró ágilmente, las distintas dinámicas generaron un clima propicio para la apropiación de contenidos teóricos.

La propuesta fue muy bien recibida y se percibió como el complemento fundamental para el desarrollo de los oficios aprendidos.

Los ejercicios planteados grupalmente fueron herramientas de motivación individual y al mismo tiempo permitieron percibir la importancia de la colaboración mutua.

Esta modalidad permitió la activación de un proceso pedagógico sustentado en la integración de teoría y práctica, el protagonismo de los participantes, el diálogo de saberes, y la producción colectiva de aprendizajes, operando una transformación en las personas participantes y en la situación de partida.

Gestión de Emprendimientos

Modulo II, Nos Organizamos Para Comercializar

Grupo 3: CIC Burzaco

Fecha: 5 de julio de 2019

Capacitador: Lic. Fernando Fontanet

Lugar: CIC (Centro de Integración Comunitaria) Burzaco

Alsina y Martin Fierro, Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

Se trabajó sobre los diferentes procesos de gestión de un emprendimiento, haciendo hincapié en la “comercialización” desde sus diferentes enfoques y momentos: promoción, distribución, cobranza. Para ello se abordaron nociones teóricas sobre distintas herramientas de marketing. Se definirán conceptos como “mercado”, “actores”, matrices de expansión de productos, matrices BCG, análisis de producto, análisis de las 4 “p”, imagen corporativa, identidad gráfica, etc.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual se generaron instancias de trabajo participativo y grupal en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Comercialización ¿A qué nos referimos cuándo hablamos de comercialización, Mercado, Mercadeo, Posicionamiento, Investigación de mercadeo, Tipos de investigación de mercadeo, Misión, visión y valores

2da parte: La expansión de productos y mercados: La matriz de expansión, Segmentación del mercado, Análisis de las “Cuatro P”: Producto, Públicos, Precio, Plaza

3ra parte: Marketing sin recursos ¿Cómo hacer un plan de marketing?, Política y plan de ventas, Construcción de una imagen corporativa, ¿Cómo crear una imagen corporativa?, Identidad gráfica, Matriz BCG. Nuevas tecnologías: redes sociales

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs. El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

45. Objetivo:

- Abordar uno de los procesos de la gestión de los emprendimientos en profundidad por su importancia en el plan de negocio y lo sensible para el sostenimiento de los emprendimientos: la comercialización.
- Incorporar conceptos teóricos sobre mercados y sus actores
- generar herramientas para el mercadeo (investigación de mercado) y de marketing.

46. Registro del encuentro:

En la apertura del encuentro se establecieron los temas a desarrollar. Luego algunos participantes expusieron las dudas que habían encontrado y los resultados a los que habían arribado, al haber realizado un análisis FODA y un análisis de costos hacia el interior de su emprendimiento. En el taller anterior se había trabajado estos temas en forma grupal y se había propuesto que cada participante intentara hacer lo mismo en forma individual. Se analizaron en forma grupal la información y los resultados obtenidos buscando la integración de la teoría y la práctica.

Luego se abordaron en forma teórica conceptos como comercialización, producto, mercado, marketing, que luego fueron analizados y discutidos en grupo, para luego hacer una puesta plenaria con el objeto de internalizar conceptos a través de la praxis.

Los participantes del taller (asistieron 50) provenían, mayoritariamente, de los distintos cursos de oficios que se desarrollan en el CIC (Centro de Integración Comunitaria) de Burzaco y estaban comenzando a pensarse como trabajadores autolesivos.

Siendo el presente taller un complemento necesario para estos emprendedores, sumando capacidades de gestión a sus capacidades en oficios recién adquiridas.

Entre los oficios aprendidos se destacaban: cosmetología, peluquería, tejido, globología, impresión en tela, gastronomía, herrería, confección de indumentaria.

Participaron también una emprendedora que producían bolsos y carteras y un emprendedor que se dedicaba a la organización de eventos.

En el conjunto de los emprendedores predominaban jóvenes y mujeres. Se planteaban el trabajo en forma individual o con el grupo familiar.

El ambiente de trabajo generado en el Taller anterior se replicó, continuó muy distendido y amigable lo que facilitó abordar temas más complejos.

Cabe destacar que a pesar del día extremadamente frío y la posible dificultad para trasladarse la asistencia fue muy alta.

La actividad se desarrolló de acuerdo con lo planificado.

47. Herramientas didácticas:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida a través de un PPT con los conceptos a trabajar. Cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

Se utilizaron distintas metodologías participativas que propiciaron la puesta en común de expectativas y temores ante el trabajo autogestivo y el intercambio de saberes a partir de las experiencias previas que cada uno de los participantes aportaba.

En distintos momentos de trabajo grupal se abordaron actividades de análisis de los temas desarrollados: Mercado, producto, clientes, plan de marketing.

Estas dinámicas permitieron la aproximación a conceptos desconocidos hasta el momento y dejaron instaladas en los emprendedores herramientas de análisis que les facilitarán la toma de decisiones en la gestión del proceso de comercialización.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio con los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc.).

48. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se presentaron dificultades. Se cumplieron los objetivos planificados

49. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro:
Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración entre los participantes. La propuesta pedagógica fue muy bien recibida, se creó una atmósfera de confianza, espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios conceptos teóricos desconocidos hasta el momento e imprescindibles para la etapa que estaban comenzando a transitar.

Fue necesario crear este clima, dado que muchos de ellos participaban por primera vez de capacitaciones teóricas y conceptuales. Fue clave utilizar gráficos, dibujos y actividades grupales para acercar los conceptos de una forma sencilla y comprensible.

La forma de comunicación predominante entre los asistentes estaba dada por la palabra oral y no por la palabra escrita, por ello se utilizaron técnicas basadas en la oralidad.

50. Capacidad o contenido que ha quedado instalado luego de la capacitación:

Los conceptos incorporados en el módulo anterior permitieron profundizar el análisis del proceso de comercialización del emprendimiento. La incorporación de distintas herramientas de análisis les permitió realizar un diagnóstico del estado de situación presente a partir del cual planificar diversas estrategias de comercialización.

Comprender la articulación e interrelación entre todos los actores que participan en el mercado les permitirá tomar decisiones sobre que producir y a quien vender. Al mismo

tiempo, los emprendedores incorporaron herramientas que les permitirán desarrollar un plan para su gestión comercial.

La propuesta del taller permitió visibilizar y analizar los distintos procesos organizativos de un emprendimiento, dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial.

Esta propuesta metodológica facilitó que los participantes se identificaran como posibles actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social.

51. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno: El ambiente de trabajo generado en el Taller anterior se replicó, continuó muy distendido y amigable lo que facilitó abordar temas más complejos.

A partir de las distintas dinámicas los participantes redescubrieron sus potencialidades y pudieron organizarlas para aplicarlas en sus emprendimientos. Los ejercicios planteados grupalmente fueron herramientas de motivación individual y al mismo tiempo permitieron percibir la importancia de la colaboración.

Gestión de Emprendimientos

Modulo III, Nos Organizamos para Planificar

Grupo 3: CIC Burzaco

Fecha: 10 de Julio de 2019

Capacitador: Julio Yedro

Lugar: CIC (Centro de Integración Comunitaria) Burzaco

Alsina y Martin Fierro, Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

El eje del tercer módulo fue la elaboración de un Plan de Trabajo/negocio paso por paso. Para ello se abordó conceptualmente la Planificación Estratégica en cada una de sus dimensiones aplicadas a casos concretos que surgen desde los asistentes.

A su vez se trabajó en la construcción de información siguiendo los módulos anteriores para volcarlos a un flujo de caja y de fondos proyectado. Se analizaron opciones, pertinencia y momento de toma de crédito y endeudamiento del emprendimiento.

Y por último se plantearon las distintas formas asociativas de organizar el trabajo autogestivo, analizando sus fortalezas y oportunidades y marcando las diferencias con las empresas capitalistas tradicionales.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual del docente se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Pensando el emprendimiento desde los otros, El plan de negocios, Momento de las ideas, Momento del “¿cómo?” y la implementación, Momento de las “operaciones y control”

2da parte: Pensar estratégicamente, Planificación estratégica, Flujo de fondos, Registración de gastos, ventas y ganancias: importancia y ventajas, Administración del emprendimiento, Acceso al crédito, ¿Qué crédito tomar?

3ra parte: Trabajo asociado, asociativismo, empresas familiares y cooperativas. Diferencia entre empresa cooperativa y empresa capitalista tradicional.

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo:

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

52. Objetivo:

- Incorporar conceptos teóricos planificación estratégica, crédito, asociativismo.
- generar herramientas para la construcción de información económica-financiera a partir de flujo de caja y de fondos proyectada.

53. Registro del encuentro:

En la apertura del encuentro se establecieron los temas a desarrollar. Se trataba del último encuentro de la serie de tres módulos, por esta razón se estableció una lista de prioridades con los temas que se habían trabajado en los módulos anteriores y que los participantes debían analizar en cada uno de sus emprendimientos y habían generado dudas o necesitaban un desarrollo más profundo. Estos temas fueron: costos, punto de equilibrio y plan de marketing. Estos temas se trabajaron en forma grupal analizando la información y los resultados obtenidos buscando la integración de la teoría y la práctica.

Luego se abordaron en forma teórica conceptos como plan de negocios, planificación estratégica, registro de ingresos y egresos, flujo de fondos, crédito, asociativismo. Que luego fueron analizados y discutidos en grupo con el objeto de internalizar conceptos a través de la praxis.

Los participantes, que en este encuentro fueron 50, provenían mayoritariamente, de los distintos cursos de oficios que se desarrollan en el CIC (Centro de Integración Comunitaria) de Burzaco y estaban comenzando a pensarse como trabajadores autogestivos.

Siendo el presente taller un complemento necesario para estos emprendedores, sumando capacidades de gestión a sus capacidades en oficios recién adquiridas.

Entre los oficios aprendidos se destacaban: cosmetología, peluquería, tejido, globología, impresión en tela, gastronomía, herrería, confección de indumentaria.

Participaron también una emprendedora que producían bolsos y carteras y un emprendedor que se dedicaba a la organización de eventos.

En el conjunto de los emprendedores predominaban jóvenes y mujeres. Se planteaban el trabajo en forma individual o con el grupo familiar. Pero a partir del trabajo colectivo realizado sobre trabajo asociativo, se generaron entre los participantes dos posibles grupos de trabajo, uno nucleando los oficios relacionados al cuidado personal y otro a la organización de eventos.

El ambiente de trabajo generado en los talleres anteriores se replicó y potenció, continuó muy distendido y amigable lo que facilitó abordar temas cada vez más complejos.

Cabe destacar que, igual que durante el desarrollo del módulo anterior, a pesar del día extremadamente frío y la posible dificultad para trasladarse, la asistencia fue muy alta. Se evidenció el compromiso asumido y la avidez de conocimiento de cada uno de los participantes ante los temas a tratar.

La actividad se desarrolló de acuerdo a lo planificado.

54. Herramientas didácticas:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material desarrollado. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

Se utilizaron distintas metodologías participativas que propiciaron la puesta en común de expectativas y temores ante el trabajo autogestivo y el intercambio de saberes a partir de las experiencias previas que cada uno de los participantes aportaba.

En distintos momentos de trabajo grupal se abordaron actividades de análisis de los temas desarrollados: plan de negocios, planificación estratégica, registros de ingresos y egresos, flujo de fondos, crédito, asociativismo.

Estas dinámicas permitieron la aproximación a conceptos desconocidos hasta el momento y dejaron instaladas en los emprendedores herramientas de análisis, de construcción de información, de organización y planificación de los distintos procesos, que les facilitarán la toma de decisiones en la gestión integral del emprendimiento.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio con los elementos necesarios para el desarrollo de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc).

55. Dificultades encontradas al desarrollar el módulo:

No se presentaron dificultades. Se cumplieron los objetivos planificados

56. Dinámicas y estrategias pedagógicas:

Se realizaron exposiciones teóricas de todos los conceptos abordados, apoyados por una presentación en Power Point. A partir de estas exposiciones se propusieron distintas dinámicas participativas que permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración entre los participantes.

La propuesta pedagógica fue muy bien recibida, se creó el espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios, conceptos teóricos desconocidos hasta el momento e imprescindibles para la etapa que estaban comenzando a transitar.

Fue necesario crear este clima, dado que muchos de los asistentes participaban por primera vez de capacitaciones teóricas y conceptuales. Fue clave utilizar gráficos, dibujos y actividades grupales para acercar los conceptos de una forma sencilla y comprensible.

La forma de comunicación predominante entre los asistentes estaba dada por la palabra oral y no por la palabra escrita, por ello se utilizaron técnicas basadas en la oralidad.

57. Capacidad o contenido instalado luego de la capacitación:

La diversidad de oficios aprendidos por los asistentes permitió contar con una variedad muy importante de situaciones y procesos para ejemplificar. Con este marco, la propuesta del taller permitió analizar fortalezas y debilidades de los distintos procesos organizativos. Dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial e instalando algunos mecanismos de construcción de información para la toma de decisiones en remplazo de lo meramente intuitivo.

La propuesta del taller permitió comprender y analizar los distintos procesos organizativos de un emprendimiento desde una integralidad, dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial y la toma de decisiones.

Esta modalidad de taller también permitió que los participantes se identificaran como actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social. Les permitió organizar sus saberes existentes y los recientemente adquiridos, y plasmarlos en una planificación estratégica.

A partir del análisis de las distintas formas de empresa se comprendió la ventaja de trabajar asociativamente y se generaron entre los participantes, dos grupos de trabajo, uno concerniente a todos los oficios relacionados a los cuidados personales (cosmetología, peluquería) y otro a la organización de eventos (organización de eventos, globología, gastronomía) que se plantearán formas colectivas de trabajo autogestivo.

58. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno:

El grupo heterogéneo y numeroso funcionó adecuadamente, las distintas dinámicas generaron un clima favorable para la apropiación de contenidos teóricos. La propuesta fue muy bien recibida y se percibió como el complemento fundamental para el desarrollo de los oficios aprendidos.

Los ejercicios planteados grupalmente fueron herramientas de motivación individual y al mismo tiempo permitieron percibir la importancia de la colaboración.

Esta modalidad permitió la activación de un proceso pedagógico sustentado en la integración de teoría y práctica, el protagonismo de los participantes, el diálogo de saberes, y la producción colectiva de aprendizajes, operando un cambio en las formas de búsqueda y apropiación de conocimiento entre los participantes y motivándolos a plantearse distintos esquemas asociativos para el desarrollo de sus emprendimientos. Al finalizar el encuentro se entregaron cuestionarios para medir el grado de satisfacción, los contenidos recibidos, y la actividad pedagógica.

Gestión de Emprendimientos

Módulo I Nos organizamos para emprender

Grupo 4: CIC + PIC

Fecha: 28 de Junio de 2019

Capacitador: Prof. Silvia Bovari

Lugar: “Casa de la Cultura”, Muicipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea. Para ello se abordará en forma teórica y conceptual las diferencias entre el trabajo autogestionado y el trabajo asalariado, pero desde una perspectiva del “saber hacer”, luego nos introduciremos en la gestión de un emprendimiento desglosando cada uno de sus procesos a los efectos de comprender la importancia del manejo de la información por sobre la intuición y la importancia del diagnóstico empresarial interno para construcción de dicha información. En la misma línea de trabajo se abordará elementos económicos y financieros para poder comprender el análisis de costo de la producción para el sostenimiento del emprendimiento.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajará en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Trabajo autogestionado vs trabajo asalariado (nos reconocemos como emprendedores en un universo de relaciones económicas)

2da parte: Nuestros proyectos y su entorno (procesos de gestión de un emprendimiento y autoevaluación con diagnósticos estáticos y dinámicos)

3ra parte: Los costos de nuestro emprendimiento: (análisis de costos, punto de equilibrio, precio, etc)

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 13:30 a 18:30 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

59. Registro de una brevísima explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad comenzó en tiempo y forma con la presentación del curso a través de dos funcionarios municipales quienes dieron el encuadre inicial.

El grupo estuvo conformado por participantes de los CIC y de los PIC locales, muchos de ellos sin actividades productivas en marcha, pero con necesidades de incorporar herramientas de gestión (varios participantes administran comedores comunitarios).

Pudo desarrollarse el programa tal y como estuvo planificado sin inconvenientes. Los participantes se mostraron receptivos a la propuesta y participativos en todo momento. Se destaca el entusiasmo y la claridad conceptual al incorporar elementos teóricos para poder pensarnos como sujetos económicos activos en situaciones y coyunturas de alta complejidad. Participaron de la actividad 43 personas, en su mayoría mujeres.

60. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la visualización de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

Se pudo contar con todos los elementos necesarios para el taller (papelógrafos, cintas, lapiceras, marcadores).

El grado de participación de los asistentes permitió que se desarrollaran actividades pedagógicas grupales que, aun cuando no poseían proyectos productivos en marcha, pudieron aprovechar conceptualmente para construir y deconstruir la gestión de un emprendimiento.

61. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se presentaron dificultades para el correcto desarrollo del módulo en su totalidad.
62. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: El nivel de participación de los asistentes resultó óptimo, lo cual contribuyó a un taller dinámico y participativo, con instancias de exposición teórica, instancias de reflexión grupal e instancias de actividades y participación.
63. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Considera que el participante lo puede aplicar: La propuesta del taller contribuyó a pensarse como un actor de relevancia en el entramado de relaciones sociales y económicas en donde están inmersos. De la misma manera, la propuesta en cuanto a pensar la gestión empresarial como un todo y como la suma de las partes a través de diferentes momentos o procesos, permitió la visualización de la construcción organizada de un emprendimiento, lo cual facilita a la anticipación de inconvenientes a futuros y la posibilidad de construir información a través de herramientas específicas y planificadas. La introducción al análisis de costos, a la autoevaluación y al diagnóstico dinámico, dejan herramientas esenciales para proyectar los emprendimientos de manera ordenada frente a escenarios coyunturales adversos.
64. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Al finalizar el módulo se realizó un intercambio sobre la propuesta pedagógica y la incorporación de contenidos altamente satisfactorio.

Gestión de Emprendimientos

Modulo II, Nos Organizamos Para Comercializar

Grupo 4: CIC + PIC

Fecha: 3 de julio de 2019

Capacitador: Lic. Fernando Fontanet

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

Se trabajó sobre los diferentes procesos de gestión de un emprendimiento, haciendo hincapié en la “comercialización” desde sus diferentes enfoques y momentos: promoción, distribución, cobranza. Para ello se abordaron nociones teóricas sobre distintas herramientas de marketing. Se definirán conceptos como “mercado”, “actores”, matrices de expansión de productos, matrices BCG, análisis de producto, análisis de las 4 “p”, imagen corporativa, identidad gráfica, etc.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Comercialización ¿A qué nos referimos cuándo hablamos de comercialización, Mercado, Mercadeo, Posicionamiento, Investigación de mercadeo, Tipos de investigación de mercadeo, Misión, visión y valores

2da parte: La expansión de productos y mercados: La matriz de expansión, Segmentación del mercado, Análisis de las “Cuatro P”: Producto, Públicos, Precio, Plaza

3ra parte: Marketing sin recursos ¿Cómo hacer un plan de marketing?, Política y plan de ventas, Construcción de una imagen corporativa, ¿Cómo crear una imagen corporativa?, Identidad gráfica, Matriz BCG. Nuevas tecnologías: redes sociales

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo
El horario de la actividad se estableció de 13:30 a 18:30 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.
El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.
- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

65. Objetivo:

- Abordar uno de los procesos de la gestión de los emprendimientos en profundidad por su importancia en el plan de negocio y lo sensible para el sostenimiento de los emprendimientos: la comercialización.
- Incorporar conceptos teóricos sobre mercados y sus actores
- generar herramientas para el mercadeo (investigación de mercado) y de marketing.

66. Registro del encuentro:

La actividad se desarrolló de acuerdo con lo planificado. Participaron 40 emprendedores y personas con intenciones de armar un emprendimiento nucleados en los distintos Centros de Integración Comunitaria del Municipio.

El grupo era heterogéneo en cuanto a sexo y edades. Algunos de ellos habían participado de los distintos talleres de oficios que se dictan en estos centros y estaban comenzando a pensarse como trabajadores autogestivos, otros contaban con alguna experiencia. Se planteaban el trabajo en forma individual, con el grupo familiar o con la organización de pertenencia, fundamentalmente comedores comunitarios.

Entre los rubros se destacaban:

- textiles: confección de indumentaria, de carteras y Mochilas, accesorios para niños, pintura en tela, impresiones sobre tela
- gastronómicos: producción de alfajores
- herrería

- madera: juguetes didácticos
- vivero: reproducción y venta de cactus y crasas

67. Herramientas didácticas:

La exposición teórica y conceptual estuvo apoyada por un PPT con los conceptos a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

Se utilizaron distintas metodologías participativas que propiciaron la puesta en común de expectativas y temores ante el trabajo autogestivo, y el intercambio de saberes a partir de las experiencias previas que cada uno de los participantes aportaba.

En distintos momentos de trabajo grupal se abordaron actividades de análisis de los temas desarrollados: Mercado, producto, clientes, plan de marketing.

Estas dinámicas permitieron la aproximación a conceptos totalmente desconocidos hasta el momento y dejaron instaladas en los potenciales emprendedores herramientas de autodiagnóstico y análisis que les facilitarán la toma de decisiones en la gestión del proceso de comercialización.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desarrollo de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc).

68. Dificultades al desarrollar el módulo:

No se presentaron dificultades. Se cumplieron los objetivos planificados

69. Dinámicas y estrategias pedagógicas, utilizadas en el encuentro:

Se expusieron conceptos teóricos apoyados por una presentación en PPT y se trabajaron sobre las distintas experiencias de los participantes con el objetivo de establecer el correlato de la teoría con la práctica cotidiana.

Se plantearon dinámicas participativas y análisis grupales para algunos conceptos. Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración. La propuesta pedagógica fue muy bien recibida, se creó una atmósfera de confianza, espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios conceptos teóricos desconocidos hasta el momento.

Fue necesario crear este clima, dado que muchos de ellos participaban por primera vez de capacitaciones teóricas y conceptuales. Fue clave utilizar gráficos y dibujos. Se detectó que muchos de los participantes solo habían cursado el primer nivel educativo, algunos parcialmente. Uno de ellos recién iniciaba el ciclo primario y aún no sabía leer y escribir.

70. Capacidad o contenido que ha quedado instalado luego de la capacitación:

Los conceptos incorporados en el módulo anterior permitieron profundizar el análisis del proceso de comercialización del emprendimiento. La incorporación de distintas herramientas de análisis les permitió realizar un diagnóstico del estado de situación presente a partir del cual planificar diversas estrategias de comercialización.

Comprender la articulación e interrelación entre todos los actores que participan en el mercado les permitirá tomar decisiones sobre que producir y a quien vender. Al mismo tiempo, los participantes incorporaron herramientas que les permitirán pensar un plan para su gestión comercial.

La propuesta del taller permitió visibilizar y analizar los distintos procesos organizativos, dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión de un emprendimiento.

Esta propuesta metodológica facilitó que los participantes se identifiquen como posibles actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social.

71. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno.

El grupo se integró rápidamente, generándose un clima de complicidad para enfrentar los desafíos a los que se enfrentaban. El lenguaje sencillo y los trabajos grupales permitieron abordar los distintos temas con bastante profundidad. A partir de las distintas dinámicas los participantes redescubrieron sus potencialidades y pudieron organizarlas para aplicarlas en sus propuestas autogestivas. Los ejercicios planteados grupalmente fueron herramientas de motivación individual y al mismo tiempo permitieron percibir la importancia de la colaboración.

Gestión de Emprendimientos

Módulo III Nos organizamos para planificar

Grupo 4: CIC+PIC

Fecha: 05 de Julio de 2019

Capacitador: Julio Yedro

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

El tercer módulo está orientado a la elaboración de un Plan de Trabajo/negocio paso por paso. Para ello se abordará conceptualmente la Planificación Estratégica en cada una de sus dimensiones aplicadas a casos concretos que los asistentes sugieran.

A su vez se trabajará en la construcción de información siguiendo los módulos anteriores para volcarlos a un flujo de fondos proyectado. Y como cierre y última instancia, las diferencias entre el trabajo asociativo: empresas familiares, empresas de capital, cooperativas de trabajo.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajará en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Pensando el emprendimiento desde los otros, El plan de negocios, Momento de las ideas, Momento del “¿cómo?” y la implementación, Momento de las “operaciones y control”

2da parte: Pensamos estratégicamente, Planificación estratégica, Flujo de fondos, Registración de gastos, ventas y ganancias: importancia y ventajas, Administración del emprendimiento, Acceso al crédito, ¿Qué crédito tomar?

3ra parte: Trabajo asociado, Asociativismo: empresa cooperativa vs empresa de capital,
Empresas familiares y cooperativas

Registro:

- Descripción y desarrollo de la Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 13.30 a 18.30 hs. El inicio se demoró 40 minutos dando tiempo a los participantes a llegar al taller. En esta oportunidad se sumaron 3 compañeras que hicieron parte de la capacitación con otro grupo, pudiendo acoplarse sin dificultad.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

72. Registro de una brevísimas explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló dentro de los parámetros esperados. Asistieron 41 personas, en su mayoría pertenecientes a comedores comunitarios. Muy pocas personas tienen emprendimientos en marcha, aun así, se pudo trabajar en profundidad sobre los elementos de gestión de un emprendimiento, acomodando las dinámicas y los discursos a la particularidad de los participantes.

El encuentro se estructuró a partir de la construcción de un plan de trabajo o plan de negocio, lo cual obligó a recuperar los contenidos de los otros talleres a modo de repaso, pero desde una forma práctica, lo cual se completó trabajando en una planificación estratégica sobre un caso testigo y el armado de una planilla de flujo de fondos, con el objetivo de que los contenidos se traduzcan en herramientas concretas y aplicables.

73. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases: La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder

cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc). La posibilidad de trabajar las actividades grupales todos juntos y no en subgrupos, favoreció al intercambio de saberes y experiencias para incorporar las herramientas ofrecidas (diagnósticos dinámicos, planificación estratégica, flojo de fondos proyectado, etc)

74. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se registraron dificultades para el desarrollo de la actividad. Pudo cumplirse con los objetivos planificados sin inconvenientes.
75. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: La propuesta pedagógica fue recepcionada satisfactoriamente aun cuando un porcentaje menor de los participantes tenía emprendimientos productivos en marcha.
76. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Los elementos de gestión trabajados pueden ser aplicados tanto a los emprendimientos productivos como a la reproducción social de las familias y de los comedores comunitarios a los que muchas pertenecen. De esa forma fue recepcionado por los participantes y transmitido a medida que se desarrollaba el taller.
77. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Al finalizar el encuentro se entregaron encuestas de satisfacción sobre la capacitación.

Gestión de Emprendimientos

Módulo I Nos organizamos para emprender

Grupo 5: Emprendedores 2

Fecha: 28 de Junio de 2019

Capacitador: Lic. Fernando Fontanet

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea. Para ello se abordará en forma teórica y conceptual las diferencias entre el trabajo autogestionado y el trabajo asalariado, pero desde una perspectiva del “saber hacer”, luego nos introduciremos en la gestión de un emprendimiento desglosando cada uno de sus procesos a los efectos de comprender la importancia del manejo de la información por sobre la intuición y la importancia del diagnóstico empresarial interno para construcción de dicha información. En la misma línea de trabajo se abordará elementos económicos y financieros para poder comprender el análisis de costo de la producción para el sostenimiento del emprendimiento.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajará en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Trabajo autogestionado vs trabajo asalariado (nos reconocemos como emprendedores en un universo de relaciones económicas)

2da parte: Nuestros proyectos y su entorno (procesos de gestión de un emprendimiento y autoevaluación con diagnósticos estáticos y dinámicos)

3ra parte: Los costos de nuestro emprendimiento: (análisis de costos, punto de equilibrio, precio, etc)

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs, cumpliéndose efectivamente en su duración.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

78. Registro de una brevísima explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad comenzó con cierta demora producto de la falta de computadora y proyector. Una vez resueltos satisfactoriamente los inconvenientes técnicos, la clase arrancó con 40 participantes que mostraron sumo interés en los contenidos del curso y participaron activamente desde sus experiencias de vida y de trabajo. Pudo cumplirse con la totalidad de los objetivos planteados en el encuadre, dejando elementos para la continuidad de la clase la semana siguiente.

79. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas. La demora al inicio del taller permitió que incorporaran a su vez elementos teóricos de la cartilla, lo cual enriqueció los debates generados.

Se pudo contar con todos los elementos necesarios para el taller (papelógrafos, cintas, lapiceras, marcadores). Pero sólo se usaron para trabajar en la parte expositiva. El trabajo grupal se redujo a una actividad conjunta, abierta, en el cual se trabajó sobre el diagnóstico dinámico (FODA) simulando en emprendimiento real del cual todos formaban parte. Ayudó a la dinámica la coincidencia de que la mayoría de los participantes pertenecen al rubro textil, por lo cual las problemáticas son similares.

80. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: Una vez resueltos los puntos anteriores en cuanto a elementos técnicos se pudo desarrollar el módulo en forma completa y sin complicaciones.
81. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: El curso fue recepcionado satisfactoriamente en cuanto a que pudo aprovecharse las experiencias de vida de cada uno de ellos. Por lo cual la exposición teórica resultó llevadera, supliendo las actividades de taller específicas por estrategias grupales de democratización y circulación de la palabra.
82. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. La propuesta del taller contribuyó a pensarse como un actor de relevancia en el entramado de relaciones sociales y económicas en donde están inmersos. De la misma manera, la propuesta en cuanto a pensar la gestión empresarial como un todo y como la suma de las partes a través de diferentes momentos o procesos, permitió la visualización de la construcción organizada de un emprendimiento, lo cual facilita a la anticipación de inconvenientes a futuros y la posibilidad de construir información a través de herramientas específicas y planificadas. La introducción al análisis de costos, a la autoevaluación y al diagnóstico dinámico, dejan herramientas esenciales para proyectar los emprendimientos de manera ordenada frente a escenarios coyunturales adversos.
83. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Al finalizar el módulo se realizó un intercambio de percepciones sobre la propuesta pedagógica y la incorporación de contenidos.

Gestión de Emprendimientos

Modulo II, Nos Organizamos Para Comercializar

Grupo 5: Emprendedores 2

Fecha: 3 de julio de 2019

Capacitador: Prof. Silvia Bovari

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

Se trabajó sobre los diferentes procesos de gestión de un emprendimiento, haciendo hincapié en la “comercialización” desde sus diferentes enfoques y momentos: promoción, distribución, cobranza. Para ello se abordaron nociones teóricas sobre distintas herramientas de marketing. Se definirán conceptos como “mercado”, “actores”, matrices de expansión de productos, matrices BCG, análisis de producto, análisis de las 4 “p”, imagen corporativa, identidad gráfica, etc.

Metodología:

A partir de la exposición teórica y conceptual del docente se generaron instancias de trabajo participativo en esquema de taller.

La exposición se organizó en tres unidades:

1ra parte: Comercialización ¿A qué nos referimos cuándo hablamos de comercialización, Mercado, Mercadeo, Posicionamiento, Investigación de mercadeo, Tipos de investigación de mercadeo, Misión, visión y valores

2da parte: La expansión de productos y mercados: La matriz de expansión, Segmentación del mercado, Análisis de las “Cuatro P”: Producto, Públicos, Precio, Plaza

3ra parte: Marketing sin recursos ¿Cómo hacer un plan de marketing?, Política y plan de ventas, Construcción de una imagen corporativa, ¿Cómo crear una imagen corporativa?, Identidad gráfica, Matriz BCG. Nuevas tecnologías: redes sociales

Registro:

- Descripción y desarrollo de las Reunión de trabajo.

El horario de la actividad se estableció de 8:00 a 13:00 hs.

El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

84. Objetivo:

- Abordar uno de los procesos de la gestión de los emprendimientos en profundidad, por su importancia en el plan de negocio y lo sensible para el sostenimiento de los emprendimientos: la comercialización.
- Incorporar conceptos teóricos sobre mercados y sus actores
- generar herramientas para el mercadeo (investigación de mercado) y de marketing.

85. Registro del encuentro:

El primer momento fue de presentación de los participantes y encuadre del taller. Siendo este momento el disparador y la motivación inicial del grupo respecto a la técnica y una ubicación colectiva sobre qué se va a hacer.

Luego se retomaron los temas de costos y análisis FODA tratados en el taller anterior, para a partir de allí introducirnos en los diferentes procesos de gestión de un emprendimiento, haciendo hincapié en la “comercialización” desde sus diferentes enfoques y momentos: promoción, distribución, cobranza.

Se desarrollaron los conceptos teóricos apoyados por una presentación en Power Point y luego se realizaron trabajos grupales sobre los mismos.

Con distintas dinámicas participativas se fueron incorporaron los conceptos en las situaciones de vivencias cotidianas de los asistentes.

Participaron 38 emprendedores nucleados en las distintas Ferias del Municipio organizadas por el Instituto de Economía Social. El grupo era heterogéneo en edades y sexos. Algunos eran emprendimientos del grupo familiar y otros individuales. Muchos estaban iniciando su emprendimiento, otros contaban con años de experiencia. Entre los rubros se destacaban: confección de artículos de cotillón, artículos textiles, indumentaria infantil, prendas tejidas, bolsos, mochilas y un vendedor de “Tutucas”.

La actividad se desarrolló de acuerdo a lo planificado.

86. Herramientas didácticas:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida a través de un PPT con los conceptos a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

Se trabajó en esquema de taller, comprendido este como un espacio sustentado en el protagonismo de los participantes y la integración de teoría y práctica, entendiendo esta modalidad como una metodología apropiada para la generación de un proceso educativo basado en una concepción de la pedagogía de la praxis.

De este modo teoría y práctica se integran en la acción de comprensión de la realidad y en los procesos de enseñanza y aprendizaje.

Se utilizaron distintas metodologías participativas que propiciaron la puesta en común de expectativas y temores, y el intercambio de saberes a partir de las experiencias previas que cada uno de los participantes aportaba.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desarrollo de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc).

A partir de distintas instancias de trabajo grupal se abordaron actividades de análisis de los temas desarrollados. Que expuestos luego en sesión plenaria se analizaron, interpretan y discutieron en colectivo generando la síntesis de lo trabajado y producido estableciendo algunos fundamentos de lo realizado.

Esta acción de descripción -reconstrucción aporta un sentido de unidad a lo realizado, de consistencia, y ayuda a poder reflexionar sobre ello.

Estas dinámicas permitieron la aproximación a conceptos desconocidos hasta el momento y dejaron instaladas en los emprendedores herramientas de análisis que les facilitarán la toma de decisiones en la gestión de los distintos procesos de su emprendimiento, fundamentalmente en el proceso de comercialización.

87. Dificultades encontradas en el módulo:

No se presentaron dificultades. Se cumplieron los objetivos planificados

88. Dinámicas y estrategias pedagógicas, utilizadas en el encuentro:

Se expusieron conceptos teóricos apoyados por una presentación en PPT y a través de distintas dinámicas participativas se trabajó sobre las distintas experiencias de los concurrentes con el objetivo de establecer el correlato de la teoría con la práctica cotidiana.

Las dinámicas participativas permitieron que se generara un clima distendido y de colaboración. La propuesta pedagógica fue muy bien recibida, se creó una atmósfera de confianza, espacio propicio para compartir saberes y experiencias y al mismo tiempo hacer propios conceptos teóricos desconocidos hasta el momento.

89. Capacidad o contenido que ha quedado instalado luego de la capacitación:

La propuesta del taller permitió identificar las fallas y aciertos de los distintos procesos organizativos del emprendimiento. Dejando instalado un marco conceptual generador de herramientas para la gestión empresarial.

Esta propuesta metodológica facilitó que los participantes se reconocieran como actores activos del entramado productivo, sin perder de vista la sustentabilidad, económica, ambiental y social.

A partir de los conceptos incorporados en el módulo anterior se profundizó el análisis del proceso de comercialización del emprendimiento. La incorporación del análisis FODA permitió percibir el estado de situación a partir del cual se pueden planificar diversas estrategias de comercialización.

Comprender la articulación e interrelación entre todos los actores que participan en el mercado les permitirá tomar decisiones sobre que producir y a quien vender. Al mismo

tiempo, los emprendedores incorporaron herramientas que les permitirán desarrollar un plan para su gestión comercial.

90. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno:

El grupo fue muy receptivo y participativo, se generó rápidamente un clima de camaradería que permitió abordar los distintos temas en profundidad. A partir de las distintas dinámicas los participantes redescubrieron sus potencialidades y pudieron organizarlas para aplicarlas en sus emprendimientos. Los ejercicios planteados grupalmente fueron herramientas de motivación individual y al mismo tiempo permitieron percibir la importancia de la colaboración mutua.

Gestión de Emprendimientos

Módulo III Nos organizamos para planificar

Grupo 5: Emprendedores 2

Fecha: 10 de Julio de 2019

Capacitador: Julio Yedro

Lugar: “Casa de la Cultura”, Municipalidad de Almirante Brown

Esteban Adrogué 1224, (B1846FHF) Almirante Brown, Buenos Aires

Desarrollo de la Propuesta (Encuentro-Taller)

Propuesta Pedagógica:

El objetivo del taller es poder brindar herramientas básicas a aquellos emprendimientos que están en etapas incipientes de formación o que aún no comenzaron con la tarea.

El tercer módulo está orientado a la elaboración de un Plan de Trabajo/negocio paso por paso. Para ello se abordará conceptualmente la Planificación Estratégica en cada una de sus dimensiones aplicadas a casos concretos que los asistentes sugieran.

A su vez se trabajará en la construcción de información siguiendo los módulos anteriores para volcarlos a un flujo de fondos proyectado. Y como cierre y última instancia, las diferencias entre el trabajo asociativo: empresas familiares, empresas de capital, cooperativas de trabajo.

Metodología:

A partir de la exposición del docente se trabajó en tres unidades que a su vez se dividirán en una exposición teórica y conceptual, y una instancia de trabajo grupal en esquema taller.

1ra parte: Pensando el emprendimiento desde los otros, El plan de negocios, Momento de las ideas, Momento del “¿cómo?” y la implementación, Momento de las “operaciones y control”

2da parte: Pensamos estratégicamente, Planificación estratégica, Flujo de fondos, Registración de gastos, ventas y ganancias: importancia y ventajas, Administración del emprendimiento, Acceso al crédito, ¿Qué crédito tomar?

3ra parte: Trabajo asociado, Asociativismo: empresa cooperativa vs empresa de capital, Empresas familiares y cooperativas

Registro:

- Descripción y desarrollo de la Reunión de trabajo - Equipo - Hora.

El horario de la actividad se estableció de 13.30 a 18:30 hs. El inicio se demoró 30 minutos dando tiempo a los participantes a llegar al taller. El equipo de trabajo estuvo conformado por el docente a cargo del taller más los recursos humanos de Pharos y la Municipalidad que asistieron en la actividad con la organización del espacio, de los concurrentes y del material de apoyo.

- Objetivo, desarrollo y materiales a utilizar:

91. Registro de una brevísimas explicación del encuentro por parte del docente:

La actividad se desarrolló dentro de los parámetros esperados. Asistieron 39 emprendedores quienes forman parte del grupo de artesanos de las ferias de comercialización que se organizan desde el municipio local. Pudo confirmarse en la continuidad del grupo que los contenidos resultaron de agrado y utilidad para las actividades productivas.

92. Herramientas didácticas que el docente incorporó para sus clases:

La exposición teórica y conceptual estuvo sostenida con la exposición de un PPT con el material a trabajar. A su vez cada participante tuvo en su poder cartillas impresas con todo el material de apoyo para poder ir siguiendo cada uno de los temas.

El esquema de taller y trabajo en grupo se realizó en un espacio confortable con todos los elementos necesarios para el correcto desenvolvimiento de la actividad (computadoras, sillas, papelógrafos, fibrones, etc)

93. Que dificultades encontró al desarrollar el módulo: No se registraron dificultades para el desarrollo de la actividad. Pudo cumplirse con los objetivos planificados sin inconvenientes.

94. Cómo funcionaron las dinámicas y estrategias pedagógicas, pensadas para el encuentro: La propuesta pedagógica fue recepcionada satisfactoriamente.
95. Que capacidad o que contenido ha quedado instalado luego de la capacitación. Del grupo que participó, la mayoría tienen emprendimientos productivos en marcha, con el agregado de que participan en un espacio de comercialización asociativo cogestionado con el municipio. Por lo tanto, pudo trabajarse conceptualmente elementos de gestión empresarial, pero también con el aporte y experiencia del grupo se profundizaron elementos de la comercialización en cuanto matrices de expansión asociativa.
96. Análisis de los logros obtenidos en relación con contenidos, incentivos y relación docente alumno. Al finalizar el encuentro se realizaron las encuestas de satisfacción y una puesta en común sobre los contenidos.