



CENTRO SOCIAL, RECREATIVO Y CULTURAL PARA NO VIDENTES Y AMBLOPES



Editora Braille R.E.T.

Material Adaptado para Discapacidad Visual



PROVINCIA DEL CHACO

**MINISTERIO DE EDUCACIÓN, CULTURA, CIENCIA
y TECNOLOGÍA**

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR “VILLA
ÁNGELA”**

Rivadavia y Luis Braille. Tel/Fax 3735-430808

CURSO INTRODUCTORIO

**TECNICATURA SUPERIOR EN GESTIÓN
TURÍSTICA.**

Rector: BUYATTI, Guillermo Alejandro

Vice-Rectora: MORALES, Viviana Inés

Vice-Rector: SÁNCHEZ René

Alumno/a:

.....

.....

DNI N°:

.....

.....

2022

Propósitos del curso introductorio

Este documento se propone resignificar y consolidar esta práctica ya instituida en muchas jurisdicciones e instituciones, considerando que su principal propósito es ofrecer una experiencia de aprendizaje a los nuevos estudiantes, que les permita ingresar a la educación superior con pleno conocimiento de las características de la propuesta formativa, con conciencia de lo que representa este hito en su trayectoria profesional y con ciertos conocimientos y capacidades comunes, necesarios para transitar los primeros pasos de su formación.

En relación con las capacidades académicas y saberes prioritarios de los ingresantes (ejes centrales del curso introductorio):

- Realizar un diagnóstico de los ingresantes que permita reconocer sus puntos de partida en torno a conocimientos y capacidades académicas relevantes para iniciar la carrera.

- Ofrecer experiencias que contribuyan con la profundización del aprendizaje de contenidos prioritarios para transitar el campo de la formación específica y la capacidad de producción y comprensión de textos.

En relación con la propuesta de formación:

- Transmitir las características centrales de las carreras (perfil del egresado, propuesta curricular, contenidos o temas centrales, organización de la cursada, régimen de evaluación y acreditación) y de la institución (Reglamento orgánico, plantel docente, ámbitos de participación estudiantil) y promover instancias donde los estudiantes puedan evacuar sus dudas al respecto.
- Ofrecer información relevante para que los ingresantes dimensionen con claridad las principales responsabilidades que plantea la cursada.

En relación con su elección profesional:

- Conocer las expectativas, intereses y motivaciones de los ingresantes en relación con la institución formadora y con la carrera elegida.
- Promover la reflexión sobre su elección profesional en función de los desafíos que representa la carrera y las características del perfil profesional.

Estructura del curso

El siguiente curso introductorio es una práctica instalada en el conjunto de las carreras y la cursada, tiene una duración continua durante todo el año, y da inicio con el Taller Introductorio. Es una práctica instituida cuyo principal objetivo es la recepción de los nuevos estudiantes para acercarlos a las características de la educación superior y sus desafíos.

El curso introductorio se desarrolla de manera virtual con la participación del equipo docente de la carrera y otros actores significativos que podrán dar testimonio de variadas experiencias educativas.

La modalidad de trabajo será de TALLER a partir de diferentes producciones y del intercambio entre pares.

Breve Historia Institucional

El IESVA fue creado el 20 de mayo de 1974. Con una trayectoria de más de 40 años, nace para formar docentes para Nivel Primario. El Instituto sufrió una serie de transformaciones desde su fundación. Se pueden diferenciar una serie de etapas:

La primera: desde 1974 hasta 1983, es la del llamado INSTITUTO DE FORMACIÓN DOCENTE destinado a la formación de maestros de Nivel Primario.

La segunda: desde 1983 hasta 1990, pasa a llamarse INSTITUTO SUPERIOR DEL PROFESORADO, se adicionan los profesorados de Nivel Pre-Primario, Educación Especial, Bibliotecología, Historia, Lengua y Literatura y finalmente Matemática, Física y Química.

La tercera: desde 1990 hasta 2013, se denomina INSTITUTO DE NIVEL Terciario, en esta etapa progresivamente se van incorporando carreras

técnicas (tecnicaturas), tanto en la sede (Villa Ángela) como en los anexos (Samuhú y Coronel Du Graty). Período en que se cierran algunas carreras docentes y otras sufren transformaciones.

La cuarta: desde 2013 en adelante, se llama INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR “VILLA ÁNGELA”. Sito en Rivadavia y Los Andes, teléfono 03735-430808, mail institutovillaangela@yahoo.com.ar.

Actualmente, ese “contrato fundacional” se modificó para poder responder a las demandas del contexto social, económico, cultural.

El IESVA instrumenta carreras docentes, carreras técnicas y ofrece pos-titulaciones.

Las carreras docentes que ofrece esta institución tienen una duración de 4(cuatro) años y otorgan título con validez nacional.

Ellas son:

 Profesorado para la Educación Inicial (Villa Ángela y Coronel Du Graty)

 Profesorado para la Educación Primaria (Villa Ángela)

 Profesorado de Educación Especial con orientación en Discapacidad Intelectual

 Profesorado para Educación Secundaria en Lengua y Literatura

 Profesorado para Educación Secundaria en Historia

 Profesorado para Educación Secundaria en Biología

 Profesorado para Educación Secundaria en Química

 Profesorado para Educación Secundaria en Matemática

LAS CARRERAS TÉCNICAS QUE OFRECE ESTA INSTITUCIÓN TIENEN UNA DURACIÓN DE 3 (TRES) AÑOS Y OTORGAN TÍTULO CON VALIDEZ NACIONAL.

ELLAS SON:



Tecnicatura Superior en Producción Forestal.



Tecnicatura Superior en Tecnología de los Alimentos.



Tecnicatura superior en gestión de la producción Agropecuaria.



Tecnicatura Superior en Gestión de Energías Renovables.



Tecnicatura Superior en Gestión Turística.



Cargos de responsabilidad en la Gestión

Institucional: Rector. Vice-Rector y Secretario Administrativo



Cargos de responsabilidad en la Gestión

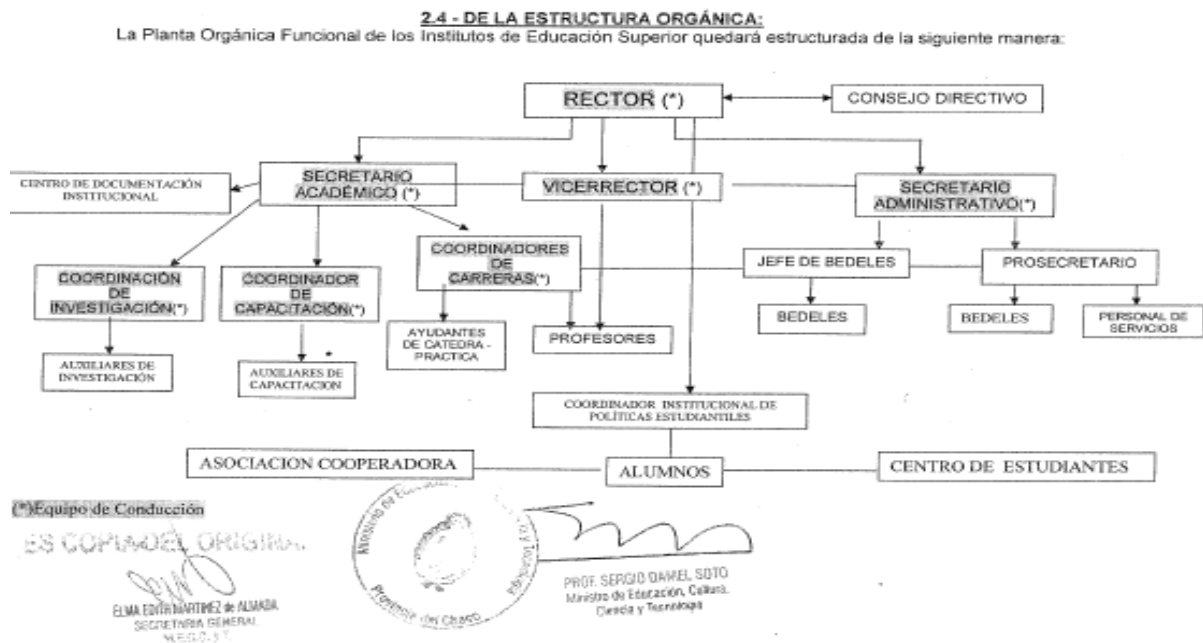
Académico-Pedagógica: Coordinador Pedagógico (Secretario Académico). Coordinador de Carrera (Director de carrera). Coordinador de Capacitación y Coordinador de Investigación.

🔗 **Cargos de responsabilidad en los procesos de apoyo:** Prosecretario administrativo. Jefe de Bedeles. Bedeles. Auxiliares de Capacitación, de Investigación, de Laboratorio, Ayudantes de cátedra o Prácticas de la enseñanza, Coordinador de Políticas Estudiantiles.

🔗 **Órganos colectivos de Conducción y/o Consulta:** Consejo Directivo

🔗 **Órganos de Participación:** Centro de Estudiantes. Cooperadora.

Estructura Orgánica



TÉCNICATURA SUPERIOR EN GESTION TURISTICA

FUNDAMENTACIÓN:

El turismo se ha convertido en una de las mayores industrias donde participan empresas multinacionales y emprendimientos locales, generando beneficios en todos los sectores de la sociedad. Es reconocido en la actualidad como una actividad que aporta al desarrollo económico de un país y de una región.

La industria de la hospitalidad engloba al turismo como la industria madre y lleva de la mano a la hotelería y a la gastronomía. Una empresa tiene que capacitar y profesionalizar todos esos sectores, porque se atiende al mismo público y ese público puede ser un visitante extranjero o nacional y la expansión turística, ha instalado exigencias requiriendo de personal capacitado para sus áreas de trabajo.

El Turismo se está convirtiendo en la industria generadora de divisas más importante del mundo, esto

promueve más creatividad por parte de los que ofrecen este servicio y por ende, se crean clientes más exigentes. Esto obliga a los países que deseen generar divisas para la economía de su Estado y para los prestadores de servicios, a desarrollar estrategias de marketing turístico para que los posibles clientes se sientan atraídos. Es aquí cuando aparece el **Branding Turístico** como estrategia de mercado, reconociendo los atractivos de un lugar y potenciándolos al máximo para posicionarlos como una marca.

El objetivo es conseguir que dicho lugar se convierta en el destino soñado y deseado por turistas, viajeros y por todos aquellos que sean potenciales clientes para el negocio turístico. Más allá de las instalaciones de un hotel, de la belleza de un paisaje, lo que se trata de vender son experiencias, sensaciones, felicidad, **hospitalidad**... cosas que al fin y al cabo, serán lo que el cliente recordará por el resto de su vida.

Por tal motivo, consideramos que debería haber un cruce, un balance entre la teoría y la práctica, para

hacer de nuestra región, un lugar especial, diferente; para ello necesitamos profesionales preparados en el tema, de ahí radica la importancia de ésta carrera, la cual estará encargada de formar el recurso humano necesario para explotar la industria turística en la zona; por lo tanto, quienes deseen cursarla, tendrán la posibilidad de insertarse en un mercado laboral que está en crecimiento.

OBJETIVOS GENERALES DE LA CARRERA:

La Tecnicatura Superior en Gestión Turística, Hotelera y Gastronómica, ofrece:

- **A los alumnos:** Los conocimientos teórico-prácticos fundamentales para el desarrollo profesional que necesitan.
 - La posibilidad de formarse como profesionales técnicos superiores, capaces de insertarse en un mercado laboral exigente, con aptitudes para nuevos desafíos y con posibilidades de continuar

su educación en el futuro, para seguir desarrollándose en un medio laboral competitivo.

- Formarlo como profesional con base académica, capaz de conducir un proyecto de turismo hotelería y gastronomía, concluyendo su diseño y ejecución de las políticas de desarrollo turístico, con el enfoque ético de sustentabilidad económica, social y ecológica que pueda ofrecer actividades y atractivos específicos partiendo desde la hospitalidad.
- Acercar al estudiante, por intermedio de las prácticas profesionalizantes, información y experiencia suficiente sobre las distintas áreas donde podrá desempeñarse una vez recibido, permitiendo demostrar los conocimientos adquiridos en los 3 años del cursado.
- **A la comunidad:** La posibilidad de encontrar personal profesional capacitado, dispuesto a satisfacer las necesidades del mercado de la hospitalidad y de la demanda de público cada vez más exquisito y exigente.

- El aporte para generar el desarrollo económico local en el área de la hotelería.
- **Al sistema educativo:** Estrategias de articulación entre instituciones de fines similares, sean públicas o privadas, para potenciar el alcance de los objetivos comunes propuestos. La posibilidad de profesionalizar los saberes idóneos, para potencializar la actividad hotelera, con el fin de mejorar su calidad de servicio.

AREA OCUPACIONAL:

El egresado de la tecnicatura superior en turismo, hotelería y gastronomía podrá:

- Desempeñar eficaz y éticamente la función de Técnico en Gestión Turística, Hotelera y Gastronómica.
- Elaborar proyectos turísticos hoteleros y gastronómicos.
- Elaborar y Promocionar los circuitos turísticos a nivel local, regional y nacional
- Utilizar herramientas informáticas.

- Coordinar acciones que incluyan actividades netamente turísticas.
- Elaborar, evaluar y ejecutar el diseño de servicios y productos turísticos de calidad, con una visión sustentable del turismo.
- Planificar, organizar y controlar organizaciones públicas y privadas.

PERFIL DEL EGRESADO:

El profesional en Turismo, Hotelería y Gastronomía estará capacitado para desempeñarse con eficiencia y eficacia en la planificación, organización, dirección y control de organizaciones públicas y privadas. Para ello:

- Tiene una formación integral en el campo del turismo que incluye conocimientos específicos de las áreas y administrativos.
- El desarrollo profesional le permitirá gestionar negocios de forma independiente como así también trabajar de forma dependiente.

- Comprende los distintos aspectos de la actividad turística desde un punto de vista transversal, en especial las relaciones del sector con su entorno, el perfil del turista y las interrelaciones en el destino.
- Entenderá la importancia de desarrollar planificaciones de actividades turísticas con un perfil en el que respete el medioambiente.

PLAN DE ESTUDIOS- DISTRIBUCION DE LA CARGA HORARIA

P P R I M E R	Cód.	ESPACIO CURRICULAR	HORAS CÁTEDRAS SEMANALES	DURACIÓN	HORAS CÁTEDRAS	HORAS RELOJ	MOD. DE CURSADO
	1.	Inglés I	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	2.	Portugués I	3hs	Anual	96	64	P.SP. L

A Ñ O	3.	Introducción a la Informática	3hs	Anual	96	64	P. SP.L
	4.	Derecho y Legislación en la Gestión Turística	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	5.	Introducción al Turismo.	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	6.	Introducción a la Planificación	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	7.	Geografía Turística del Norte Grande	3hs	Anual	96	64	P.SP
	8.	Administración de Empresas Turísticas I	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	9.	Prácticas Profesionalizantes I	4hs	Anual	128	85	Pres.
			28 horas		896	590	
	Cód.	ESPACIO CURRICULAR	HORAS CÁTE	DURACIÓN	HORAS	HORAS	MOD. DE

S E G U N D O A Ñ O			DRAS SEM ANAL ES		CÁ TE DR AS	RELO J	CURS ADO
	10.	Introducción al Marketing	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	11.	Portugués II	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	12.	Costo y Presupuesto	3hs	Anual	96	64	P. SP.L
	13.	Informática	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	14.	Seguridad e Higiene en Sectores Turísticos	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	15.	Seminario de Primeros Auxilios	2hs	Anual	64	39	P. SP.
	16.	Geografía Latinoamericana y Argentina	2hs	Anual	64	39	P.SP
	17.	Gestión Hotelera	3hs	Anual	96	64	P. SP.

	18.	Prácticas Profesionalizante s II	6hs	Anual	192	128	Pres
			28 horas		896	590	
T E R C E R A Ñ O	Cód.	ESPACIO CURRICULAR	HS CÁTE DRAS SEM ANAL ES	DURA CIÓN	HS CÁ TE DR AS	HORA S RELO J	MOD. DE CURS ADO
	19.	Inglés II	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	20.	Economía Social y Desarrollo Local	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	21.	Ética	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	22.	Formulación de Proyectos Turísticos	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
	23.	Geografía Turística Mundial	3hs	Anual	96	64	Pres

24.	Marketing Turístico.	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
25.	Gestión Gastronómica	3hs	Anual	96	64	P.SP. L
26.	Prácticas Profesionalizantes III	6hs	Anual	192	128	Pres
		27 horas		864	568	

ACTIVIDADES PARA EL CURSO INTRODUCTORIO 2022.

Lunes 28/03, 19:00 hs

- Presentación general para todos los alumnos y carreras. Mensaje de bienvenida y apertura para las tecnicaturas. Presentación de profesores, asignaturas y organigrama de la institución. Para todas las tecnicaturas (Producción Forestal, Tecnología de los Alimentos, Gestión de Energías Renovables Gestión Turística y Agropecuaria).

Rector, Vicerrectora/or, Coordinador de Tecnicaturas, bedeles y los siguientes docentes de formación específica por carrera. Forestal: Silvana Zago, Dani Figueroa o Marcos Giordano. Agropecuaria: Sandra Maggioni, Evelyn Delceggio Daniel Figueroa, Sebastián Lorenzo y Cinthia Arece. Alimentos: Nathalia Pauluk, Danilo Chiesa, Lidia Reich y Javier Fioretta. Turismo: Carola Trokún. Gestión de Energías Renovables: Nahuel Morand, Hugo Gaczek.



Martes 29/03 13:30 a 16:30 hs

- Taller sobre manejo y uso de las aulas virtuales, para las cinco tecnicaturas. Plataforma institucional: campus virtual de la institución. Clases sincrónicas y asincrónicas: Conceptos a cargo del Prof César Morales y René Sánchez.

Prof: César Morales



INSTITUTO DE EDUCACIÓN
SUPERIOR VILLA ANGELA



INTRODUCCIÓN AL CAMPUS VIRTUAL

ACCESO AL CAMPUS VIRTUAL POR PRIMERA VEZ:

Ud. recibirá Datos de acceso a la plataforma virtual en el e-mail que consignó en Formulario de Inscripción. En su lista de correos aparecerá como “INSTITUTO DE EDUCACION SUPERIOR - VILLA ANGELA - **Información de acceso**” con la

información que se ve en la imagen o podrá ser entregada personalmente en caso de existir inconsistencias en los datos provistos en la inscripción.

Datos de Acceso

Estimado/a

Se detalla a continuación la información necesaria para acceder a la plataforma. Es importante destacar el carácter personal y confidencial de la misma.

URL: <https://insvillaangela-cha.infid.edu.ar/aula/>
Usuario: 53786530
Clave: alumno2020

Hacer clic aquí para ir al Campus Virtual¹

Utilice esta información para acceder a
(entre paréntesis se indica su perfil de usuario)

Agrop Comercialización - Tecnicatura Superior en Gestión de la Producción Agropecuaria - (Alumno)
Agrop Ética - Tecnicatura Superior en Gestión de la Producción Agropecuaria - (Alumno)
Agrop Geografía Económica y Regional - Tecnicatura Superior en Gestión de la Producción Agropecuaria - (Alumno)
Agrop Legislación - 2º AÑO - Tecnicatura Superior en Gestión de la Producción Agropecuaria - (Alumno)
Agrop Producción Forestal - Tecnicatura Superior en Gestión de la Producción Agropecuaria - (Alumno)

**Lista de Aulas activas
para tu usuario**

BIENVENIDO AL CAMPUS VIRTUAL DEL IESVA

Datos de Acceso

¹ El URL que aparece en el correo te llevará aquí

Usuario:
Clave:

Ha ingresado con una clave temporal. Ingrese una nueva clave o confirme la clave recibida. Guarde sus datos en un lugar seguro.

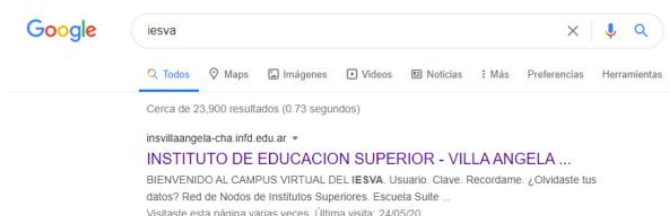
Nueva clave:
Ingresala otra vez:
(no puede contener tu id de usuario | min. 6 caracteres)

(Mantendrás la clave con la que ingresaste)

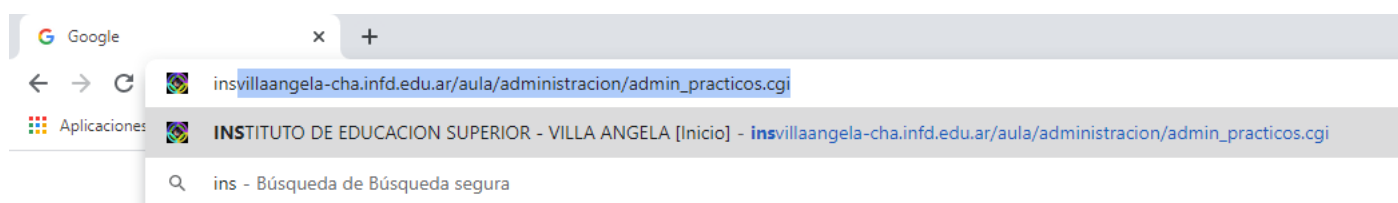
Una vez que completa los campos con sus datos y hace clic en “Ingresar”, le solicitará el “Cambio de clave” por una de su confianza o podrá “Conservar clave” asignada por la administración del Campus.

OTRAS FORMAS DE ACCESO AL CAMPUS VIRTUAL

Si cuenta con datos de acceso a la plataforma, puede buscar la página escribiendo “iesva” en algún buscador y le sugerirá la página del instituto.



Si ya accediste a las aulas, podrás obviar el paso de ir por el enlace de la casilla de correo, sólo deberás ingresar en la barra de direcciones de tu navegador “ins” y aparecerá el enlace a la página del IESVA.



...o bien ingrese en la barra de direcciones “insvillaangela-cha.inf.d.edu.ar” la que te dirigirá a la siguiente página:



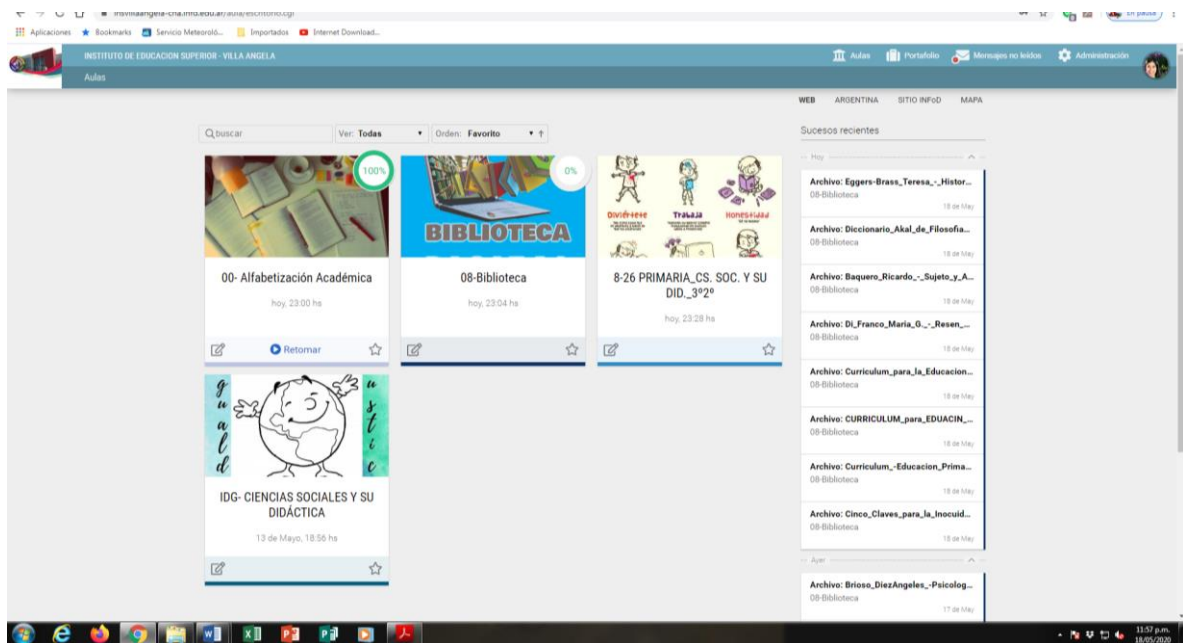
Para acceder a las Aulas Virtuales debe hacer clic en la opción “CAMPUS VIRTUAL”.



Una vez aquí, necesitarás identificarte iniciando la sesión, con **nombre de usuario y clave personal**.

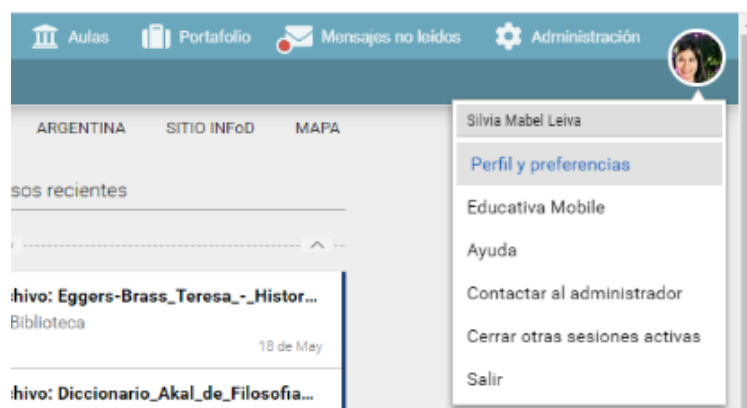
EL ESCRITORIO

El **Escritorio** es la primera pantalla que vemos al ingresar al Campus del Instituto y es allí donde observamos el o las Aulas donde estamos registrados.



PERFIL Y PREFERENCIAS DEL USUARIO

En la esquina derecha de la barra superior, puedes completar tus datos personales y preferencias o cerrar la sesión cuando terminaste tu trabajo en el campus.



Si hacés clic en “**Perfil y Preferencias**” vas a ver que algunos de tus datos ya están cargados, pero falta uno muy importante: **tu foto**.

Una forma de darte a conocer al grupo con el que compartirás la cursada es a través de tu foto. **Identificarte con una imagen personal facilitará la comunicación** con tus pares y con el docente. Tu foto acerca, personaliza lo escrito, **da una sensación de proximidad a pesar de la distancia**. Si aún no subiste tu foto, aparecerá una silueta gris, anónima.

En esta misma función de menú, **Perfil y Preferencias**, también podés:

- En la opción Clave¹: cambiar la contraseña de acceso al campus.
- En la casilla Email²: cambiar la dirección de correo en la que recibirás las notificaciones de lo que ocurre en el aula.



The screenshot shows a user profile settings page with two tabs: 'perfil' and 'preferencias'. The 'perfil' tab is active. The form contains the following fields and options:

- usuario: smleiva
- nombre: Silvia Mabel
- apellido: Leiva
- clave: (Annotated with a red arrow and '1 Cambiar clave')
- fotografia: 
- Below the photo: ☒ mantener Silvia_leiva.jpg, ☐ cambiar (with a 'Seleccionar archivo' button and 'No se eligió archivo' text), and ☐ eliminar (Annotated with a red arrow and '2 Corregir o Cambiar e-mail')
- ☒ Mostrar los siguientes datos al resto de los usuarios
- email: leivasilvia@hotmail.com
- fecha nac.: 14/12/1976



ACTIVIDADES SUGERIDAS

Se propone a continuación:
Observamos el video:

VER EL VIDEO: https://youtu.be/se_5S2O-k4s

Se propone a continuación:

1° Realizar la modificación y actualización de los datos personales en la opción "**Perfil y Preferencias**" del usuario, incluyendo la incorporación de una foto personal.

2° Realizar una intervención en [el Foro](#), presentándose con sus compañeros de curso y relatando los motivos por los que eligieron esta carrera

Referencias:

La información presentada se encuentra desarrollada sobre la base de materiales (textos, imágenes y videos) que el Equipo Tic del Instituto Nacional de Formación Docente publicó a partir de las actualizaciones realizadas de la Plataforma Educativa. Podrá profundizar los mismos ingresando al siguiente enlace: <https://tic.infed.edu.ar/tutoriales/>

Miércoles 30/03, 13:30 a 16:30 hs.

- Cada Tecnicatura abordara por separado el Perfil Profesional
- Gestión de la Producción Agropecuaria con Sebastián Lorenzo, Sandra Maggione , Evelin Delceggio, Arnaldo López.
- Tecnología de los Alimentos con Nathalia Pauluk, Lidia Reich y Danilo Chiesa/Javier Fioretta

- Producción Forestal con Silvana Zago, Dani Figueroa y Marcos Giordano.
- Gestión Turística: Carola Trokun, Nadia Adesky y Vanesa Gutierrez.
- Gestión de Energías Renovables: Nahuel Morand y Hugo Gaczek.

Jueves 31/03. De 13:30 a 16:30 hs

TALLER: BENEFICIOS DEL EMPREENDEDURISMO.

Mg/Lic: Martín Alonso

Fundamentación:

El presente taller se fundamenta en la necesidad de brindar a los ingresantes de las tres tecnicaturas la posibilidad de familiarizarse con lo que será el desarrollo de las mismas a lo largo de los próximos tres años de cursado. En esta ocasión se pretende

generar un clima familiar y de confianza mutua entre docentes y alumnos de manera tal de que, principalmente los alumnos, se sientan contenidos desde el primer día. Esto implica que los docentes nos abramos a ellos en el más amplio sentido de la palabra, lo cual se logrará hablando sobre nosotros y de cuestiones académicas, pero fundamentalmente de cosas que tienen que ver más con lo humano, por ejemplo: familia, pasatiempos, etc. Posteriormente, la idea es comenzar, brindar a los alumnos una noción general de la importancia de crear, desarrollar y gestionar su propia empresa. Esta actividad será importante, no solo para su crecimiento personal y profesional, sino también para promover el desarrollo local integrado y sostenible que tanto necesitamos como región.

Objetivos:

- Crear un clima de confianza y cordialidad entre docentes y alumnos.

- Introducir a los alumnos a las características y al perfil de las tecnicaturas.
- Encuadrar al alumno en el ámbito de la educación superior.
- Conocer las expectativas de los estudiantes en cuanto a la carrera y a la institución.
- Evacuar dudas sobre cuestiones académicas de las materias y la carrera.
- Explicar a los alumnos acerca de los posibles lugares y sectores donde podrán trabajar una vez que terminen las diferentes carreras.
- Introducir a los estudiantes en la disciplina del emprendedurismo.
- Sensibilizar a los estudiantes acerca de la importancia de ser emprendedores.
- Exponer de un modo genérico lo relacionado a las diferentes actividades emprendedoras.

Actividades de inicio (de 13:30 a 14:00 hs).

En primer lugar, se presentarán los docentes, los cuales hablarán acerca de su formación académica, para pasar rápidamente a comentar sobre su vida más

allá de lo laboral: composición de la familia, pasatiempos, hobbies, etc.

Luego de esto, se les pedirá a cada uno de los alumnos que realicen la misma actividad, y además se les consultará acerca de las expectativas que tienen sobre la carrera, que saben de la misma, de qué modo se enteraron de su existencia y que los llevó a seleccionar esta tecnicatura por sobre otras opciones.

Actividades de desarrollo (de 14:00 a 15:45 hs).

Se llevará adelante una exposición con diapositivas en la cual se hablara de los siguientes contenidos:

1. Emprendedurismo y perfil del emprendedor.

Iniciar un emprendimiento o un proyecto de negocio no es una tarea fácil. Gran parte de los emprendimientos no sobreviven el primer año de operación y otros tantos no logran siquiera dejar de ser simplemente una idea. Las principales causas del fracaso en la implementación de los proyectos generalmente tienen que ver con un análisis inadecuado de los mismos, y con la falta de planificación. Para tener mayores

probabilidades de triunfar, el emprendedor debe poseer un conjunto de conocimientos esenciales que tienen que ver con la etapa de preinversión, que le servirán para no invertir “a ciegas” en un negocio.

El emprendedorismo es el proceso de iniciar un negocio o crear una empresa o un proyecto; es el arte de crear nuevos emprendimientos que generen riquezas, combinando creatividad, innovación y una gestión sólida. La actividad emprendedora posee múltiples beneficios, tanto para el emprendedor como para la sociedad en su conjunto. El emprendedor que monta su propio negocio, no sólo obtiene la consecuente recompensa económica, sino que también experimenta satisfacción por sus logros y desarrollo profesional. Pero como hemos dicho, los beneficios trascienden la esfera personal.

La actividad emprendedora aporta riqueza al país y contribuye a su crecimiento económico; beneficia a la sociedad a través de la generación de empleo y del aumento de la productividad. En la actualidad, los nuevos emprendimientos generan más puestos de

trabajo que las grandes empresas. En este sentido, los países con mayor índice de iniciativa emprendedora son aquellos que muestran niveles de desempleo más bajos. Por otra parte, la actividad emprendedora también contribuye al aumento de la productividad. Las nuevas iniciativas empresariales fomentan la competitividad, obligando a las otras empresas a reaccionar, mejorando eficiencia e innovando, lo que se traduce en un incremento de la productividad. En este contexto, los emprendedores cumplen un importante rol en la sociedad y en el desarrollo económico del país.

2.¿Qué es un emprendedor?

Un emprendedor es una persona que toma la decisión de iniciar un negocio, dispuesta a asumir los riesgos que ello implica; es una persona capaz de identificar oportunidades de negocios y movilizar recursos para aprovecharlas.

3.Características y cualidades de un buen emprendedor.

¿Cuáles son las características o cualidades que debe tener una persona para ser un emprendedor?

Para poder responder a esta pregunta debemos tener en cuenta dos cosas. Primero, la capacidad emprendedora no es un componente de la personalidad, esto quiere decir que no existe una personalidad emprendedora, un perfil de emprendedor único e infalible; existen emprendedores con distintas personalidades que han logrado triunfar en sus emprendimientos. Segundo, la capacidad emprendedora no es una cuestión innata, sino que puede ser desarrollada.

Según diversos estudios, los emprendedores exitosos comparten algunas de las siguientes capacidades y características personales:

Creatividad. Es la capacidad de crear soluciones innovadoras a través de la generación de ideas nuevas o de nuevas asociaciones de ideas existentes; es la capacidad de abordar de forma original la problemática

cotidiana, de crear cosas nuevas o crear nuevas formas de hacer las cosas.

Espíritu de independencia y autonomía. Los emprendedores son personas que prefieren trabajar para ellos mismos en vez de hacerlo para otros, creando sus propias reglas y evitando la influencia de presiones externas.

Pasión y entusiasmo por cumplir con sus sueños.

Capacidad de adaptación al cambio. Los emprendedores ven el cambio como algo favorable, como una situación de la cual se puede sacar provecho y, por lo tanto, no son reticentes, sino flexibles al cambio.

Optimismo. Los emprendedores son optimistas; crean en sus mentes la imagen de un futuro favorable, una visión exitosa.

Perseverancia. Ser perseverante significa no abandonar el emprendimiento ante la primera

dificultad; es ser constante en el camino hacia el logro de los objetivos planteados.

Disposición a asumir riesgos. Los emprendedores están dispuestos a embarcarse en la iniciativa aunque el resultado sea incierto y exista la posibilidad de fracasar.

Proactividad. Ser proactivo no significa solamente tomar la iniciativa; es intentar influir en el curso de los hechos para hacer que las cosas sucedan.

Habilidad para la toma de decisiones. Requiere de conocer y compatibilizar los dos aspectos que siempre intervienen en toda toma de decisiones: el racional, que implica realizar un detallado análisis con el máximo de información, y el emocional, vinculado más a las motivaciones y los sentimientos.

Capacidad de negociación. Requiere de ser capaz de lograr intercambios que resulten beneficiosos para todas las partes que intervienen en la negociación.

Habilidad para la comunicación. Es la capacidad para transmitir los propios pensamientos, opiniones y valores de forma tal que el receptor pueda crearse internamente la misma imagen que existe en la mente del emprendedor.

Liderazgo y capacidad de motivar personas. El emprendedor es capaz de identificar cuáles son los factores que motivan a las personas y, de esa forma, influir en ellas para que se esfuercen voluntariamente en la consecución de los objetivos organizacionales.

Resiliencia. Es la capacidad de superar las adversidades.

Muchas de las características enunciadas tienen que ver con aspectos vinculados a la gestión y al proceso administrativo; ello porque los emprendedores exitosos no sólo son optimistas y entusiastas a la hora de iniciar el negocio, sino que además poseen las competencias necesarias para administrarlo de forma eficiente luego de la puesta en marcha, y para lograr que el negocio sobreviva en el largo plazo.

4.Idea y oportunidad de negocios.

Idea y oportunidad de negocio.

Todo proyecto de negocio nace en torno a una idea. Una idea de negocio se genera con la imagen de un producto o servicio que podría resolver el problema, o satisfacer la necesidad o el deseo de un grupo de potenciales consumidores. La imaginación, la creatividad, la propia experiencia, pasatiempos, publicaciones en revistas especializadas o de interés general, Internet, ferias, etcétera, son todas posibles fuentes de ideas.

Pero para que la idea de negocio tenga éxito no sólo tiene que ser una idea, sino también una oportunidad de negocio. Es por ello que toda idea de negocio debe ser analizada cuidadosamente para poder diferenciar aquellas que son sólo ideas, de aquellas que son verdaderas oportunidades de negocios

5.Preguntas que pueden ayudar a nuestro análisis.

Formular y dar respuesta a las siguientes preguntas puede ayudar en nuestro análisis:

- ¿Qué tiene de innovadora nuestra idea? (¿Es algo que no existe? ¿es algo que existe pero se lo puede mejorar?)
- ¿Cuáles son las necesidades o deseos de los consumidores que va a satisfacer? (transporte, alimento, entretenimiento)
- ¿Cuáles son los beneficios que nuestro producto (bien o servicio) ofrecerá al cliente? (¿calidad? ¿precios bajos?)
- ¿Por qué el cliente comprará nuestro producto? (¿por el servicio? ¿imagen? ¿funcionalidad? ¿durabilidad?)
- ¿Puede este negocio generar dinero? (¿existe una demanda en expansión?)

6. Condiciones para una oportunidad de negocio.

La oportunidad de negocio existe cuando podemos efectivamente determinar que nuestra idea de negocio tiene posibilidades en el mercado, que existen condiciones favorables que permiten servir a un grupo de consumidores y generar utilidades. Algunas de estas condiciones (oportunidades) pueden ser:

- La existencia de una demanda insatisfecha; por ejemplo: la gente quiere consumir mermelada de uva y no hay.
- La existencia de un mercado en crecimiento; en términos de dinero y personas.
- Los cambios en los gustos de los consumidores; por ejemplo la tendencia a consumir alimentos más sanos
- La posibilidad de mejorar un producto existente introduciendo algún tipo de innovación; por ejemplo: las yerbas saborizadas.
- La posibilidad de entrar en mercados externos, por ejemplo, por un tipo de cambio favorable.

La identificación de oportunidades de negocios requiere de estar atentos al entorno, a los cambios y tendencias en la sociedad, a las necesidades y deseos de los consumidores.

7.Ser Pyme, una bendición.

Es común escuchar a los Pymes quejarse de su condición de que todo les resulta difícil y que no

cuentan con ninguna ayuda. No es extraño ver a un pequeño empresario involucrarse en lo más mínimo y al mismo tiempo estar pendiente de todo. Pero, ¿Por qué decimos que ser pyme es una bendición? Ser pyme significa:

- Ser ágil.
- Estar cerca del mercado y las necesidades del cliente.
- Es vivir un sueño todos los días.
- Es relación con el público, no es transacción.
- Es conocer lo que se hace y de lo que se habla.
- Implica conciencia social y responsabilidad hacia todos los que trabajan en la empresa.
- Es el mayor aporte que uno puede hacer a su sociedad.
- Es convicción y pasión.
- Es sacrificio

En el mundo actual ser pyme es una bendición, ¿Por qué?: porque tienen flexibilidad, construyen relaciones, conocen a sus clientes, generan equipos comprometidos y, ¿saben qué?, a eso las grandes

empresas no lo pueden hacer o les cuesta mucho. Al crecer, despersonalizan las relaciones, pierden contacto con el cliente y sus verdaderas necesidades, los empleados son un legajo y una ficha en el tablero.

8.Toda gran empresa fue pequeña.

Suele suceder que los empresarios pyme ven a las grandes empresas como algo lejano a su realidad. Es común escucharlos decir: en las grandes empresas hay plata para todo “en una empresa grande trabaja cualquiera” “un gerente de una empresa no dura ni 5 minutos en una pyme”, etc.

Las pequeñas empresas quieren parecerse a las grandes, pero no saben cómo, o lo ven como algo muy lejano, cosa que puede ser cierta y hasta irreversible sino se animan a hacer los sacrificios que requiere el camino de pasar de ser pequeño a grande. Ahora bien, ¿Cómo podemos empezar a pensar en grande? Lo primero es asumir que cuando uno quiere crecer, la empresa se vuelve más compleja y requiere de más procesos, más profesionales y delegación de tareas.

Esta última suele ser la palabra más temida y para muchos, una batalla ya perdida.

No delegar implica creer que el otro no va a hacer las cosas tan bien como ustedes. Que seguramente ganarán mucho menos dinero, que esa persona se va a equivocar y que nada le va a importar tanto como a usted.

Daré un ejemplo claro de delegación. Si ustedes tienen niños y no poseen la posibilidad de encargarse de su crianza, seguramente enviarán a sus niños todos los días a una guardería. De alguna manera ustedes están delegando a un tercero la crianza de, nada más y nada menos que de sus hijos. Si están dispuestos a delegar lo más importante de su vida ¿no deberían empezar a hacer lo mismo en la empresa? Delegar no significa dejar de controlar o estar encima. Solo implica liberarse un poco de lo operativo para recuperar la visión estratégica del negocio.

“Si quiere una empresa de gigantes contrate gigantes, si quiere una empresa de enanos contrate enanos” Es una famosa frase de un publicista llamado Ogilvy. Con

esta frase, el se refería con frecuencia a sus gerentes, invitándolos a que siempre buscaran el mejor talento y que contribuyeran a que su organización contara con los mejores para afrontar los desafíos.

9. Más respeto por la palabra empresario.

La palabra empresario está degradada, permimida, desgastada, descalificada, carente de entidad, y cual pin que se compra en cualquier kiosco, cualquiera puede ponérselo en su pecho y gritar a viva voz ¡!!!soy empresario!!!

La pregunta entonces es la siguiente: ¿para ser doctor, ingeniero, abogado o arquitecto, hay que estudiar e invertir muchos años y así poder decir soy profesional? ¿o estos títulos se regalan en algún lugar?

Entonces, porque si para ser profesional en todos los aspectos de la vida hay que estudiar e invertir tiempo, para ser empresario no? Por eso, es necesario rodearse de profesionales, invertir tiempo, invertir dinero en horas de lectura y asistencia a clases, antes de creerse empresarios. Tener un negocio no te hace empresario, de hecho, te hace propietario de un

negocio que puede funcionar de manera caótica y en ausencia total de gestión empresarial. Ser empresario es un título que hay que ganárselo y revalidarlo todos los días.

Entonces ¿Qué se necesita para ser empresario?

1. Una pizca de experiencia.
2. Dos cucharas de fracaso.
3. 100 gramos de éxito.
4. 2 tazas grandes de humildad.
5. Unas fetas de liderazgo.
6. Medio kilo de entendimiento de números.
7. Una cuchara llena de visión estratégica.
8. 100 gramos de contacto y buenas relaciones.
9. Un tanto a ojo de autocrítica, información, escuchar y observación activa.

¿Cuándo darse cuenta que uno es empresario?

- Te fuiste y las cosas funcionan.
- Tu empresa es vendible y sabes cuánto vale.
- Tu equipo te respeta y valida tus decisiones.
- Sos consultado permanentemente por tus colegas.

- Sos innovador y abrazas el cambio en vez de rechazarlo.
- Entendés que los procesos son los que hacen grande a las empresas.

Como segunda actividad, se expondrán ejemplos reales de emprendimientos exitosos en nuestra región. Esta será una manera de demostrar que el emprendedorismo siempre es una opción interesante si existe una idea y oportunidad de negocio, más una buena gestión.

Para la tercera actividad se les facilitará a los alumnos un texto para trabajar en la clase: “Emprendedor versus empresario”, con tres consignas a resolver y una posterior socialización.

Para el final de esta actividad se les mostrará un video motivacional, a partir del cual los estudiantes opinarán acerca de lo que vieron y en qué medida se sienten identificados con lo que ahí ocurre.

Actividades de cierre (de 15:45 a 16.30 hs)

En esta parte, el objetivo es que sean los alumnos los que comenten acerca de las sensaciones del taller, y también solicitarles que son muy importantes sus consultas y sugerencias para nuestra mejora continua, por lo tanto, insistirles en que estamos abiertos a las preguntas que necesiten hacer.

Texto para trabajar en la clase

Emprendedor versus empresario.

Por Jonatan Loidi.

Seguramente todos conozcan al mítico Walt Disney. Quienes lo conocieron lo describen como un loco creativo, inquieto, innovador, ansioso, visionario y un sinfín de adjetivos que no hacen más que mostrar lo que, en hechos, él supo llevar adelante con un sinfín de emprendimientos y maravillosas creaciones que hemos disfrutado y compartido.

Disney es uno de esos personajes venerados dentro del mundo emprendedor; básicamente porque cumple con las aptitudes y el éxito con el que sueña cualquier emprendedor. Lo que pocos saben, es que Disney era pésimo con los números, –en realidad no le interesaban. Tampoco se preocupaba mucho por lo que hoy conocemos como management. Su foco estaba en crear y llevar adelante sus visiones.

Pocos conocen al otro Disney, se llamaba Roy y era la versión opuesta de su hermano. Él era cauto, conservador, ordenado, y disfrutaba administrando los cientos de negocios que su hermano impulsaba.

Ser emprendedor no es sinónimo de empresario. En realidad podríamos decir que son dos cosas distintas. Muchas veces van de la mano; pero muchísimas otras, esta dualidad no se ve plasmada en una misma persona y se transforma en la principal causa de fracaso (7 de cada 10 emprendimientos no superan el año de vida)

¿Cómo son los emprendedores?

En principio son personas ansiosas, proactivas, optimistas; no miden el riesgo de sus decisiones y les gusta justificar sus actos con una visión de presente y no de futuro. Vivir el hoy justifica cualquier acción. Son visionarios, o al menos eso creen. Suelen pensar que lo más importante para poder llevar adelante un negocio es la idea. Todo lo demás les parece que se acomodará solo. El empuje es su característica más destacada. No tienen miedo al fracaso y, si por alguna razón se enfrentan a él, podrán sobreponerse sin demasiados problemas.

¿Y el empresario?

Siempre recordaré mi primera vez ante un CEO. Esta persona era el máximo responsable de una de las mayores empresas del mundo en Argentina. La empresa que él lideraba no era una creación suya. En realidad nunca había emprendido nada por su cuenta. Desde el inicio de su carrera se había desarrollado adentro de grandes corporaciones. Si tuviera que describirlo diría que: era cauto, sumamente tranquilo,

—tanto que esa tranquilidad se transmitía al ambiente. Era analítico y tenía una gran capacidad de reacción ante la adversidad. Siempre medía el impacto de cualquier decisión. Se obsesionaba por intentar predecir el impacto de las acciones presentes en el futuro. Amante de los indicadores, sabía que su función no era ser operativo, sino lograr que otros lo fueran por él, reportándole información para la correcta toma de decisiones.

Como habrán podido ver, ser emprendedor no necesariamente significa que algún día podrán ser empresarios. ¿Es esto un defecto? ¿Debemos buscar personas con ambos perfiles? ¿Existen? Mi madre siempre me decía que en la vida, el secreto pasa por descubrir en qué uno es realmente bueno; cuál es su habilidad, que es lo que realmente a uno lo hace feliz. "Si lo encontrás, —me decía—, dedícate con toda tu fuerza a desarrollarlo.

Si aplicamos esto a las organizaciones, el secreto de un buen emprendedor pasa por focalizarse en sus

habilidades, dedicarse a eso que realmente sabe hacer, y rodearse de capital humano que sea bueno en lo que él mismo no lo es.

Cada día que me involucro más con el mundo de los negocios, me convengo que no existe una única fórmula para el éxito. Una empresa es un conjunto de factores sumamente complejos y variables.

Rebatiendo el título de este artículo, la cuestión no es emprendedores versus empresarios, sino más bien, emprendedores y empresarios. Y que juntos puedan lograr lo que Walt y Roy lograron con una de las organizaciones más grandes y prestigiosas de la historia.

¿Y las pymes? Ser pequeño o mediano empresario es toda una aventura, y el mayor desafío siempre está en lograr ser empresarios; infelizmente, no siempre sucede así. Agueridos y en muchos casos obsesivos, los gerentes de las pymes suelen estar en todo: desde lo más mínimo a lo más importante. Ya superaron la etapa emprendedora y se dan cuenta que ahora la

película es distinta. Ya no es tan divertido y en muchos casos se sienten solos tomando decisiones que son grandes desafíos para los que no están preparados (más del 70 % de los pymes no se formaron o tomaron estudios en temas relacionados a los negocios).

Entonces ¿cuál es el mayor desafío de una pyme? Lo resumiré en dos puntos:

1) Aprender a delegar: para aprender a delegar es fundamental asumir que, con el crecimiento uno se vuelve un poco más ineficiente, pero que esto es parte del crecimiento. Delegar también implica asumir que el otro se puede equivocar y hay que dedicar tiempo a enseñar. Esto también los obliga a ser menos informales y empezar a tener una estructura.

2) Alejarse de las operaciones: es vital que el pyme se aleje de las operaciones y las pueda delegar en gerentes. Esto le permitirá ocupar un lugar crítico: el de la estrategia. Sin estrategia no hay rumbo y sin rumbo no hay organización. Si están al 100 % en las operaciones, no podrán ocuparse de la estrategia y

esto es lo que más puede poner en riesgo a sus empresas.

Para resumir todo lo visto en este artículo, me parece importante entender que empresario es un título fácil de adquirir pero difícil de revalidar. Según mi experiencia un emprendedor se recibe de empresario cuando logra alejarse de su empresa y que la misma siga funcionando, y en muchos casos mejor que antes.

Consignas:

1.Responder las siguientes preguntas:

- a.En términos generales, explicar brevemente ¿de qué habla el autor en el texto?
- b.¿Sos una persona propensa a delegar actividades rutinarias o sentís que si no lo hacés vos mismo los otros no lo harán bien?
- c.¿Considerás que tenés más aptitudes para emprendedor, para empresario o ambos?
Justificar la respuesta.

2. Socializar entre todos los ingresantes las respuestas a las preguntas del caso. Se pueden comentar experiencias, situaciones vividas o conocimientos previos que pudieran tener y que sean un aporte a dicha socialización.

Viernes 01/04. 13:30 a 16:30 hs Hs.

Higiene y seguridad

Profesores: Danilo Chiesa y María Luisa López.

- Charla sobre higiene y seguridad con Danilo Chiesa, para las cinco tecnicaturas. Acompaña la profesora María Luisa López.

Tema: Diferencias entre saber trabajar con Seguridad, poder trabajar con seguridad y querer trabajar con seguridad.

- Legislación Vigente.
- Riesgo Mecánico y Eléctrico
- Riesgo Físico, Químico y Biológico.
- Ambiente laboral (calidad del Aire, estrés Térmico).

- Elementos de Protección Personal y Colectiva

Lunes 04/04, 13:30 a 16:30 hs

- Dinámica a cargo del profesor Matías Hlavack, Luciano Rodríguez y Magdalena Luengo para las Tecnicaturas de Agropecuaria y turismo.
- Charla sobre y herramientas forestales, a cargo del profesor Marcos Giordano para alumnos de la Tec Superior en Producción Forestal.
- Taller para alumnos de la carrera de Gestión de Energías Renovables, designar el tema y profesores a cargo.
- Taller sobre tecnología alimentaria para alumnos de la Tec Superior en Tecnología de los Alimentos a cargo de las profesoras Lidia Reich y Nathalia Pauluk.

PROYECTO DE INGRESO A TECNICATURAS:

Taller: “Aprendiendo en grupo”

Profesores: Matías Hlavack, Luciano Rodríguez y Magdalena Luengo para las Tecnicaturas de Gestión de la Producción Agropecuaria y Gestión Turística

Fundamentación:

Este proyecto está destinado para trabajar competencias comunicativas, técnicas de aprendizaje y trabajo colaborativo de los ingresantes a las tecnicaturas del Instituto de Educación Superior de Villa Ángela en el ciclo 2022, con la finalidad de crear un espacio de encuentro y de participación con el desarrollo de actividades que propicien expectativas positivas al nuevo desafío educativo, buenos vínculos para el trabajo en grupo y el desarrollo personal de cada ingresante.

Al conformar un nuevo grupo es importante desarrollar la tolerancia, ya que es aceptar y admitir la diferencia o la diversidad, una cualidad necesaria al ser humano que vive en sociedad y que debe para ello saber establecer buenas relaciones con sus semejantes. Por ello es necesario educar y enseñar en tolerancia, para

que los alumnos y las alumnas acepten criterios u opiniones de los demás, y puedan ponerse de acuerdo con sus compañeros y sus compañeras en las actividades, esto los prepara para futuros técnicos superiores capaces de manejar grupos, resolver conflictos que se presentan en la vida de los grupos y de poner desembolsarse de manera óptima para mejorar la productividad y alcanzar los objetivos propuestos por cada alumno y alumna.

Es por eso que se propone trabajar actividades de presentación, integración y de reflexión, de modo que los alumnos y las alumnas aprendan en su desempeño profesional competencias técnicas con capacidad de articular las necesidades y demandas locales.

Responsables:

- Docentes de la Tecnicatura Superior En Gestión de la Producción Agropecuaria del IESVA.

Destinatarios:

- Alumnos y alumnas ingresantes a las tecnicaturas del nivel superior.

Objetivos:

Que los alumnos y alumnas:

1. Adquieran conocimiento sobre las diferentes técnicas de aprendizaje para un aprendizaje significativo.
2. Aprendan a desarrollar competencias comunicativas y buenos vínculos para el trabajo colaborativo.
3. Se interesen por el ingreso a las tecnicaturas y generen expectativas positivas al nuevo desafío educativo.

Cronograma de Actividades que se propone:

Actividades de Inicio (Evaluación Inicial):

Al ingreso de salón se entregará a cada alumno y alumna un papel con el nombre o la imagen de un animal que deberán guardar para iniciar a posterior la actividad.

Antes de comenzar con la actividad, se propone ejercicios de gimnasia cerebral y emocional para la educación emocional.

“Gimnasia Cerebral y Emocional=son un conjunto de ejercicios encaminados a estimular y desarrollar las capacidades cerebrales. Permiten, por medio de movimientos y respiración, conectarse con las emociones (propias y ajenas), lo que, a su vez, facilita la elaboración de redes nerviosas que se capitalizan en una mejor asimilación del aprendizaje.”

El profesor o la profesora guiara la experiencia y explicará:

“Nos colocamos de pie, de frente, y realizamos los movimientos que les voy solicitando”

“Hoy iniciamos el proceso de descubrimiento relativo a la importancia de los movimientos motores en el desarrollo cerebral y emocional de las personas”

(Esperamos que todos estén preparados)

- ¿Estamos todos ubicados?
- Bien!! Comenzamos...

- **Primer ejercicio:** pulgares y puño cruzados... uno, dos, tres, cuatro y cinco... Bien!!!
- **Segundo ejercicio:** nariz y oreja cruzadas... uno, dos, tres, cuatro y cinco... Bien!!!
- (Es muy bueno reírse de lo que nos ocurre mientras lo hacemos)
- **Tercer ejercicio:** índice y meñiques cruzados... uno, dos, tres, cuatro y cinco... Bien!!!
- **Cuarto ejercicio:** (y espero que los hayan dejado gatear muchísimo en la primera infancia) se llama Gateo cruzado (codo/rodilla)... uno, dos, tres, cuatro y cinco... Bien!!!
- **Quinto ejercicio con el otro, elijan un compañero por favor:** pulgares cruzados con el compañero... uno, dos, tres, cuatro y cinco... Bien!!!
- **Sexto y último ejercicio (con nuestro/a compañero/a):** codos cruzados con el compañero... uno, dos, tres, cuatro y cinco... Bien!!!

Muy bien!!!! Aplausos y cierre de la experiencia

Luego se realizará una dinámica grupal de presentación “**Busca a tu grupo**”, al ingreso al salón se le entrego a cada alumno y alumna un papel que contenía una imagen de animales de la granja (pato, chanco, vaca y conejo) donde deberán realizar un sonido o movimiento característico del animal que le toco e ir agrupándose por animales. Une vez agrupados por animales cada grupo deberá desarrollar de manera creativa la presentación del grupo como ser a través de una canción, dibujo, poniéndole un nombre, etc. Luego el grupo deberá elegir un representante para la explicación de lo realizado por el equipo de trabajo.

Esta técnica de presentación tiene como objetivo: Permitir a los alumnos y alumnas presentarse como un integrante más del grupo. Como así también facilitar a los miembros del grupo conocerse (aun cuando no se reúnan por primera vez) desde diferentes perspectivas.

Una vez finalizada esta técnica se le entregara a cada grupo un dibujo enrollado que se utilizara para la actividad final.

Actividades de investigación, exploración y profundización:

Se solicita a los alumnos y las alumnas que sigan divididos en grupo de acuerdo al animal que se le asigne, el docente quien se encuentra coordinando la actividad entregara a cada grupo un texto (Información referida a la técnica que eligió) y deberán aplicar las técnicas de estudios que conocen, cuando finalicen la actividad cada grupo deberá elegir otro representante que tendrá que ir registrando lo que su grupo le va diciendo en relación a las técnicas de estudios aplicadas en el texto aplicando la técnica “*Lluvia de ideas*”. La **lluvia de ideas** es una herramienta de trabajo que potencia la creatividad de los equipos para encontrar soluciones a situaciones concretas o en este caso de poner registrar información de los alumnos y alumnas en relación a una misma temática que son las

técnicas de estudios que se aplica para el aprendizaje, es decir que esta técnica tiene como objetivo principal que las ideas fluyan.

El próximo momento del curso es la presentación del dispositivo PowerPoint con información acerca de las técnicas de estudios para respaldar teóricamente la producción de la actividad cada grupo.

Por último se presenta a los alumnos y alumnas el *“Juego de la Oca”*. Las instrucciones del juego es que cada participante del grupo tome una ficha y se coloca en la línea de inicio, deberá tomar los dados para lanzarlos y obtener un numero de la suma de ambos dados para avanzar por las casillas, cada vez que les toque colocar la ficha en una casilla con imagen ver el instructivo para saber qué acción realizar, la meta es recorrer las casillas y llegar al fin. Ahora a jugar.

Descripciones de las acciones que realizar de acuerdo el color que le vayan saliendo:

1) Casillas de acción verde: A elección por el alumno o alumna (Aclaración no se pueden repetir las acciones dos veces consecutivas).

- Dar un abrazo al compañero/a de la izquierda.

- El jugador deberá realizar movimientos con el cuerpo sin hablar sobre una película y el grupo debe responder: Actividad “*Dígalo con mímicas*”

- Decir una cualidad positiva del compañero/a de la derecha.

- Realizar 25 sentadillas el grupo entero.

- El grupo deberá realizar una torre de 3 pisos.

- Todo el grupo deberán alzar a su compañero.

- Armar el rompecabezas.

- El jugador deberá realizar 10 fuerzas de brazos.

2) Casillas Amarilla: Retroceder hacia atrás dos casillas y debe avanzar dos casillas el jugador o la jugadora que esta último recorrido.

3) Casillas Violetas:

- Decir 5 valores.

- Decir 5 instituciones del sector público.

- Que ley conoce de protección?

- Nombrar 5 presidentes argentinos.
 - Cuáles son las calles que rodean al I.E.S.VA.?
 - Cuántas provincias tiene el país Argentina?
 - Nombre dos sistemas del ser humano.
 - En que año Colón descubrió América?
 - Resolver la siguiente operación matemática:
 $25+40 \times 2$.
- 4) Casillas Naranja: Esperar hasta el siguiente turno.
- 5) Casillas Roja: Saltar hasta la casilla roja siguiente.

Actividades de reflexión y evaluación en proceso:

Al finalizar la primera actividad grupal, a los alumnos y alumnas se le había entregado un dibujo enrollado, en este momento se le pide al grupo que abran el dibujo y lo pongan en el centro del salón y vean en que coinciden. El dibujo entregado es una figura que hace referencia al trabajo en equipo dividido en piezas de

rompecabezas, donde cada grupo tiene una parte y al unir las 4 figuras se observa el dibujo entero.

Con este cierre se busca sensibilizar al alumno y alumna en relación a la importancia y responsabilidad en trabajar en grupo y que el **trabajo en equipo** facilita el cumplimiento de objetivos, incrementa la motivación y la creatividad, y favorece las habilidades sociales de cada uno.

Actividades de integración, síntesis y comunicación (Evaluación Final):

Se solicita que en grupo elaboren un escrito teniendo en cuenta las siguientes preguntas:

¿Cómo se sintieron con la experiencia? ¿Qué fue lo que se aprendió? ¿De qué manera creen pueden impactar las propuestas que realizamos con los demás estudiantes? Que experiencias positivas tuvieron en su trayecto escolar anteriores que puedan compartir y cuales negativas, así el cuerpo docente de esta Institución lo tiene en cuenta para no volver comértelo., Etc.

Por último los docentes que estuvieron como responsables de la ejecución y coordinación de este curso deberán plasmar por escrito el análisis y reflexión sobre las actividades realizadas, si se retoman algunas temáticas necesarias conforme a las necesidades de las alumnas y los alumnos.

Martes 05/04, 13:30 a 16:30

- La vida institucional: aspectos organizativos y académicos. Profesores a cargo: Alejandra Camaño, Núñez Noelia, Lorincz Mirta. Para las cinco tecnicaturas.

Taller de Comunicación

**Fecha: Miércoles 06/04, 13:30 a 16:30
hs**

Destinador: Profesora Laura Estefanía Romero

Destinatarios: Alumnos ingresantes a primer año de las tecnicaturas

Modalidad: Taller

Objetivos:

- Conocer qué habilidades básicas son necesarias aprender para la comunicación eficaz, tanto de textos orales como escritos
- Reflexionar sobre la importancia de la comunicación eficaz para el estudiante de nivel superior y para el Técnico en su labor profesional diaria
- Releer y analizar los textos trabajados en los otros talleres y las toma de notas
- Producir un texto a partir de la integración de las tomas de notas y de las diversas experiencias y saberes adquiridos hasta el momento

Fundamentación

Puesto que los cursos introductorios se presentan como un primer acercamiento a la formación de los futuros técnicos, formación que por cierto aspira a alcanzar el máximo nivel científico, profesional, humanístico y técnico, el aspecto de la comunicación en el nivel superior es primordial en el momento de

pensar estos cursos. Así, es necesario pensar las prácticas de oralidad, lectura y escritura vinculadas con el ámbito y las necesidades académicas por un lado; pero por otro sin desconocer el perfil eminentemente técnico y pragmático que requieren, es decir prácticas situadas en el contexto de lo que implica la educación técnica y profesional; sin dudas orientadas a resolver las cuestiones inmediatas.

Por lo expuesto, las actividades pensadas para este encuentro están orientadas a recuperar las experiencias de escucha, lectura y escritura elaboradas hasta el momento en los diversos talleres, como también la toma de notas o la técnica del subrayado, todos insumos necesarios para el estudiante de nivel superior. Recuperar y reflexionar sobre esto para finalmente escribir un texto breve que los inicie de forma paulatina en la trama compleja de la comunicación en el ámbito académico.

Actividad de introducción:

Comenzaste el trayecto del curso introductorio hace una semana, y seguramente en estos siete días ya habrás experimentado el intercambio oral-virtual con docentes y compañeros, como también la lectura de textos orales, escritos y audiovisuales en algunos casos. Además, y lo más probable a esta altura del recorrido es que ya hayas tenido que elaborar apuntes personales, es decir tomar notas de las diversas experiencias educativas: ya sea porque observaste un vídeo o un power, o bien porque leíste textos escritos y fuiste tomado notas o subrayando el texto y haciendo anotaciones marginales.

Todas las mencionadas: la **lectura**, la **escritura**, el **intercambio oral**, la **toma de notas** a partir de la **escucha** o el **subrayado**, son todas prácticas habituales en el nivel superior que irás ejercitando y consolidando a medida que avances en tu trayectoria escolar. Atendiendo a lo mencionado hasta aquí, te propongo que realices esta actividad.

Actividad de desarrollo:

1) Observá los textos escritos o audiovisuales con que trabajaste hasta el momento, es decir los que te dieron los profesores en el taller en estos días. Si es necesario volvé a leerlos.

2) Observá y leé los apuntes y las anotaciones que elaboraste en todos estos encuentros, ya sean anotaciones sobre esos textos o sobre las explicaciones que dieron los docentes.

3) Analizá estos textos. Para ello podés guiarte por estos interrogantes: ¿cuál es el tema del que hablan? ¿menciona autores? ¿aparece vocabulario técnico o específico de una disciplina? ¿se presentan otras formas de lenguajes por ejemplo fórmulas químicas o símbolos de matemática o gráficos y estadísticas?

¿Qué tipo de texto podrá ser: expositivo, argumentativo, descriptivo, etc.? ¿Con qué propósito leíste estos textos, qué te pidió el docente que hicieras con ellos? ¿Se trata de textos orales, escritos o audiovisuales? ¿Estos textos se vinculan con la

carrera que elegiste, cómo se vinculan?

Según lo trabajado hasta el momento en los distintos talleres y el material bibliográfico: ¿elegiste la carrera adecuada? ¿Responde a tus expectativas?

Para analizar las notas que tomaste: ¿Te permiten recuperar información importante de ese encuentro, por ejemplo definiciones, conceptos, explicaciones del profesor, fórmulas, ejercicios, etc?, ¿Podés hacerte una idea de en qué consiste la carrera que elegiste?, ¿Cuál es el perfil que demanda esta tecnicatura?, ¿Cuál será en un futuro el área ocupacional o de trabajo que tendrá esta carrera, o sea en qué lugares podrás trabajar?, ¿Qué clases de materias tendrás?

4) Teniendo en cuenta la información recolectada en las consignas anteriores, escribí un texto narrativo de una carilla (en computadora o manuscrito) en el que cuentes por qué elegiste esta carrera, en qué consiste, si en la actualidad considerás adecuada la elección y qué desafíos deberás enfrentar posiblemente.

Actividad de cierre:

Para finalizar este encuentro, te propongo que hagas una autoevaluación de tu condición actual como estudiante y que ello te sirva para reflexionar sobre tu autopercepción académica (o sea cómo te ves como estudiante en la actualidad, qué dificultades tenés, qué deberías mejorar, qué ajustes es necesario realizar) y te oriente a tomar decisiones acertadas en tu futuro trayecto como alumno de nivel superior. Para esto podés orientarte con estas preguntas:

¿Qué textos te resultaron más accesibles y cuáles más difíciles? ¿Encontraste dificultades en la lectura, la escucha y/o la escritura de textos? ¿Qué tipo de dificultades? ¿Te cuestan las intervenciones orales o por lo general te sentís cómodo hablando –exponiendo frente a otras personas?

¿Tomaste notas de todos los encuentros? ¿Considerás que fue adecuada tu toma de notas o apuntaste cosas irrelevantes o repetidas? ¿Podés decir que hasta el momento fuiste organizado en

cuanto al material que tuviste que leer, analizar y responder, cumpliste con los tiempos o es necesario ajustar algunos aspectos?

Viernes 08/04, 13:30 a 16:30 hs

- Taller sobre atención al cliente para alumnos de la Tec Superior en Gestión Turística a cargo de las profesoras Mirta Bustamante y Claudina Gudiño.
- Proponer un taller específico para Gestión de Energías Renovables.
- Charla sobre buenas prácticas agrícolas a cargo de los profesores Daniel Figueroa, Silvana Zago y Horacio Deltin para la Tecnicatura Superior en Gestión de la Producción Agropecuaria y Tecnicatura Superior en Producción Forestal
- Taller sobre análisis de valor agregado a cargo de Danilo Chiesa, colabora Favio Montenegro.

TALLER: El Cliente: “Nuestra Razón de Ser.” Destinado a los ingresantes de la Tecnicatura Superior en Gestión Turística.

Jueves 07/04, 13:30 a 16:30 hs

Disertantes:

CPN Mirta Noemi Bustamante Profesora de la
Tecnicatura en Turismo Rural del IESVA

Tec Sup. Claudina Gudiño

FUNDAMENTACIÓN:

El servicio al cliente es importante porque puede hacer la diferencia en tu negocio. Puede ser la razón por la cual un cliente se incline hacia ti, o hacia tus competidores. Los datos de una encuesta recogida por Forbes, afirman que el 86% de los clientes pagarían más dinero por tener un mejor servicio al cliente, y por sentirse más valorados como consumidores. La conclusión es entonces que el precio no es el motivo de la pérdida de clientes, sino la mala calidad del servicio.

Hay que hacer uso de los avances tecnológicos, éstos han hecho que sea más fácil para las

organizaciones mejorar o mantener un buen servicio al cliente. El correo electrónico, el chat, las encuestas en línea, las redes sociales y el teléfono hoy en día se utilizan en sintonía para proporcionar a los clientes una buena experiencia y asistencia antes, durante y después de una compra.

Los empleados son una parte importante del servicio al cliente. Haz que los empleados se comprometan y conozcan la importancia del servicio al cliente. Si los empleados se sienten valorados y respetados, es muy probable que entreguen lo mejor de sí.

La raíz del éxito de toda empresa es el servicio al cliente. Entonces debes tener en claro que la experiencia brindada a través de esta atención es lo realmente importante. Una vez que sabes qué espera tu cliente (expectativa) y cómo puedes satisfacer sus necesidades, todo se resume en deleitarlos. Esto aplica también para todas

aquellas personas que aún no son clientes (potenciales), pero podrían llegar a convertirse.

¿Quién es el cliente??

Un cliente es quien accede a un producto o servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago.

Quien compra es el comprador y quien consume es el consumidor. Normalmente, cliente, comprador y consumidor son la misma persona.

Un cliente es la persona más importante en cualquier negocio.

* Un cliente no depende de nosotros. Nosotros dependemos de él.

* Un cliente no es una interrupción de nuestro trabajo. Es un objetivo.

* Un cliente nos hace un favor cuando llega. No le estamos haciendo un favor atendiéndolo.

* Un cliente es una parte esencial de nuestro negocio; no es ningún extraño.

* Un cliente no es sólo dinero en la registradora. Es un ser humano con sentimientos y merece un tratamiento respetuoso.

* Un cliente merece la atención más comedida que podemos darle. Es el alma de todo negocio.

¿Qué es servicio al cliente??

Es necesario diferenciar entre el producto por el cual paga el cliente y el servicio que rodea a ese producto.

El servicio al cliente es todo esfuerzo encaminado a atender al cliente y a resolver sus inquietudes, sugerencias, dudas o reclamos. Es decir, el servicio al cliente es todo momento de contacto entre el cliente y la empresa.

Una empresa se crea para generar rentabilidad a la vez que satisface las necesidades y expectativas de sus clientes, por tanto, debe desempeñarse con equilibrio en tres variables:

**DIFERENCIA ENTRE ATENCIÓN AL CLIENTE
Y SERVICIO AL CLIENTE**

La atención al cliente: se refiere al trato que le damos al cliente cuando interactuamos con él.

El servicio al cliente: es la articulación sistemática y armoniosa de los procesos y acciones que buscan lograr la satisfacción del cliente.

El servicio es más que amabilidad y gentileza, es disposición a servir con efectividad.

Si queremos hablar de un "Servicio al cliente de calidad" estos dos conceptos: "atención y servicio", deben formar una relación indisoluble que los vuelve uno solo.

Para brindar excelente atención es necesario que, quienes entren en contacto con el cliente, pongan en práctica una serie de habilidades personales:

- basadas en la comunicación
- la empatía
- la asertividad
- visión sistémica de la organización

- del servicio como tal.

Todos los trabajadores de la organización deben poner en práctica habilidades técnicas como el conocimiento de los productos, servicios, procesos, programación, trabajo en equipo y entorno de trabajo.

El triángulo del Servicio.

Karl Albrecht en su libro “La excelencia del servicio” (2001), ilustró como un triángulo la filosofía del servicio y definió cada uno de sus componentes:

- El Cliente: Es la persona que compra los bienes o servicios que vendemos y como tal es a quien debemos identificar y conocer.
- La Estrategia: Una vez se conoce al cliente tanto en su parte demográfica (donde se le ubica, qué hace, con quién vive, nivel de ingresos, entre otros), como psicográfica (que corresponde a lo

que piensa y siente con respecto a nuestro producto o servicio), se establece la estrategia.

- La Gente: Este es el grupo de todas las personas que trabajan con la empresa, desde su presidente hasta la persona que hace el aseo. Las personas deben conocer, comprender y comprometerse con la estrategia y particularmente con la promesa de servicio.
- Los Sistemas: La empresa define y establece unas maneras o sistemas para dirigir el negocio. Unos sistemas pretenden coordinar a todo el personal que labora en la empresa. Otros sistemas están diseñados para que el cliente interactúe con el negocio y viceversa. Finalmente, otros sistemas se conectan con la estrategia del servicio, ya que en la medida en que la estrategia está centrada en el servicio al cliente, irá

influenciando en los sistemas para focalizarlos también en el cliente.

Se habla de cuatro tipos de sistemas que existen en toda organización:

EL SISTEMA GERENCIAL: Está conformado por el grupo directivo, son quienes orientan a la organización en el mediano y largo plazo a través de decisiones y planes estratégicos. Hacen parte de este sistema los propietarios, los ejecutivos y los gerentes.

EL SISTEMA DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS: Está conformado por las pautas establecidas tanto para empleados como para los clientes. Señalan la forma de actuar e interactuar en la venta de bienes y servicios, generalmente recogidos en los manuales de procesos y procedimientos.

EL SISTEMA TÉCNICO: Está conformado por los elementos o herramientas que se utilizan para la producción y entrega de los bienes y servicios

objeto del negocio: software, hardware, mecanismos de comunicaciones, plantas de ensamble, entre otros.

EL SISTEMA HUMANO: Está conformado por la gente, las personas que hacen parte de la organización y la forma en que interactúan entre sí, si se trabaja en equipo o de manera aislada, si hay cooperación y la forma en que se solucionan los problemas.

Momentos de verdad.

En su libro “El momento de la verdad”, Jan Carlzon (1991) expone su teoría de los momentos de verdad. En ella plantea que estos momentos son cualquier instante en el que cliente y empresa entran en contacto, y que, con base en ese instante, el cliente se forma una idea de la empresa, de la calidad del servicio y hasta de la calidad del producto. Un momento de verdad, por sí solo no es positivo o negativo, es la forma en que se maneje ese encuentro, el que lo convierte en una experiencia positiva o

negativa para el cliente. Un momento de verdad es el instante en que el cliente tiene contacto con la organización, ya sea con las personas o las cosas que identifican a nuestra organización.

Es importante identificar los posibles momentos de verdad que pueda experimentar el cliente y actuar permanentemente bajo un plan que busque que esas experiencias del cliente sean positivas. A este plan se le conoce como

“CICLO DEL SERVICIO.”

GRÁFICO DEL CICLO DEL SERVICIO – EN UN BANCO

Al analizar uno a uno los momentos de verdad, se identifican algunos cuyo buen manejo es fundamental para mantener al cliente satisfecho, se les denomina momentos críticos de la verdad.

- ✓ El mal servicio y sus costos.
- ✓ Para hablar del mal servicio y sus costos debemos tener en cuenta los momentos de verdad.

- ✓ Cada momento de verdad es una oportunidad de perder o mantener clientes, dependiendo de la atención que le hubiesen dado los funcionarios a los mismos.
- ✓ Es ampliamente reconocido en muchas compañías, que cuesta 10 veces más, lograr un cliente nuevo y 20 veces más recuperar uno perdido, que sostener los clientes actuales.
- ✓ Cuando se pierden los clientes se debe hacer el cálculo de las pérdidas por los ingresos dejados de percibir, y tener en cuenta que si no se corrigen los errores que llevaron a perderlos, otros se irán por el mismo concepto.

ACTITUDES QUE DETERMINAN EL MAL SERVICIO

UN CLIENTE SE PIERDE POR: Indiferencia, Negligencia, Abuso, Olvidos, Falta de preparación técnica.

Fuente del gráfico: Escudero, María José. Gestión comercial y servicio de atención al cliente. Editorial Paraninfo. España. 2011.

ESTRATEGIAS PARA ATRAER A UN CLIENTE.

- Acuerdos de Niveles de Servicio. (ANS): El ANS se constituye en una herramienta que ayuda a las dos partes a ponerse de acuerdo en aspectos como: Tiempo de respuesta, disponibilidad horaria, documentación disponible, personal asignado al servicio, garantía, servicio postventa, entre otras características del servicio.
- Evaluación del Servicio: Con la información que arroje la evaluación de los clientes, se deben generar objetivos que se vuelvan casi directrices de cambio, en procura de lograr entregar a los clientes lo que ellos están pidiendo en materia de servicio. En esto debe participar toda la organización, desde los directivos hasta la gran masa de funcionarios de los demás niveles.

- Manejo de quejas, reclamos y sugerencias:
Como ya hemos mencionado, el cliente es en la actualidad, el centro en torno al cual gravitan todos los intereses de una organización. Hoy es indispensable estudiar sus características, necesidades, expectativas, deseos, etc. y crear estrategias y programas para el análisis y la resolución de sus quejas, sugerencias e inquietudes. Entre las conclusiones del Centro de Estudios Técnicos Empresariales de Madrid (2005), se encontró que:

“un cliente que se queja es un cliente que nos está dando la oportunidad de subsanar los errores para seguir comprándonos. Se debe considerar que la reclamación es una nueva oportunidad” (p.202).

Es por ello que toda empresa debe contar con un procedimiento para atender de manera efectiva las quejas y reclamos de los clientes, considerando los siguientes factores como

principios básicos que deben ser aplicados en todo momento:

- ✓ Saber escuchar
 - ✓ Saber disculparse
 - ✓ Saber preguntar y repreguntar
 - ✓ Saber alinearse con el cliente
 - ✓ Saber examinar opciones
 - ✓ Saber otorgar compensación por el inconveniente ocasionado
 - ✓ Saber personalizar
-
- Retención y fidelización de clientes: Cuando se planea y actúa buscando que el cliente siga siéndolo, se habla de estrategias de retención de clientes y cuando se planea y actúa para que no se vaya a la competencia, se habla de estrategia de fidelización. Es por ello que se deben desarrollar mecanismos de fidelización, ello implica un ejercicio permanente sobre tres elementos: El Cliente, el Producto y la forma de interactuar Empresa-Cliente.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE RETENER Y FIDELIZAR A LOS CLIENTES?

1. Cualitativamente: es importante porque la pérdida de clientes afecta la imagen de la empresa, un cliente insatisfecho no sólo no volverá sino que también trasladará su mala experiencia a otros potenciales clientes y ello puede generar una pirámide inversa con resultados nocivos para el prestigio de la empresa.

2. Cuantitativamente: se ha demostrado el alto costo que implica conseguir nuevos clientes. Se estima que conseguir un cliente nuevo conlleva diez veces el costo de conservar un cliente.

- Sistemas de gestión de las relaciones con clientes: La capacidad para gestionar este proceso es la base de los sistemas CRM. Su objetivo principal es lograr que la empresa actúe de forma coordinada y sistémica para garantizar que el cliente viva una experiencia que

sobrepase sus expectativas. Los sistemas CRM son un conjunto de estrategias, procesos y políticas empresariales, que se enfocan en la satisfacción del cliente y conllevan a que toda actividad de la empresa gire alrededor de él. A través de los sistemas CRM, la empresa utiliza al máximo la información que dispone acerca de sus clientes, con el fin de incrementar su conocimiento acerca de ellos y, construir a partir de tal conocimiento, relaciones altamente rentables y duraderas.

- Valores que mejoran el servicio al cliente:
- Sentido de pertenencia
- Orientación al cliente
- El trabajo en equipo
- Comunicación asertiva
- Ser directa
- Tener un control eficaz de las emociones.
- Tener un manejo eficiente del lenguaje.

- Tener capacidad de escucha.
- Plantearse siempre en honor a la verdad.
- Permitir la construcción de relaciones constructivas.

Viernes 08/04, 13:30 a 16:30 hs.

TALLER: ASOCIADOS PARA EMPRENDER

TALLER PARA INGRESANTES Una mirada desde nuestra legislación.

DOCENTE A CARGO: GUTIERREZ, CELIA VANESA.
INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR VILLA
ANGELA TECNICATURAS-2022.

FUNDAMENTACION

El presente taller se fundamenta en la necesidad de brindarle a los ingresantes de las Tecnicaturas dictadas por la institución una aproximación a algunos

contenidos que serán desarrollados a lo largo del cursado de las carreras, poniendo énfasis en evidenciar en ellos la aplicación práctica de los conocimientos a adquirir bajo la mirada emprendedora vigente en el instituto, específicamente en éste caso focalizada a los tipos de asociación o régimen legal asociativo para emprendedores. La formación Terciaria en temáticas relacionadas con la generación de nuevas empresas ha tomado relevancia desde que diversos estudios han demostrado el impacto positivo que este fenómeno tiene en el desarrollo económico de un país. Podemos decir que la Argentina normativiza cada actividad en procura de eficiencia y orden, encontrándose determinada cada área de negocio y sociedad específica, ya sea unipersonal o plural. Algunos estudiantes tienen sueños de ingresar a un sector del estado o a una empresa consolidada, otros, en cambio, pretenden crear o ser su propia empresa, para éstos últimos se abre un abanico de posibilidades a los que el taller pretende orientarlos a la luz de la ley de apoyo al capital emprendedor, la ley de sociedades

comerciales y el ya conocido régimen simplificado del monotributo, recorriendo los tipos societarios vigentes.

Desde esta óptica, se plantea la generación de este espacio de formación a fin de desarrollar en el futuro profesional, conocimientos pero principalmente habilidades y actitudes necesarias para que sea un factor de desarrollo económico y social, para que esté capacitado como agente creativo, capaz de superar sus limitaciones y las de su entorno y de hacer una contribución efectiva al desarrollo; como agente innovador, independiente, creativo, líder, original, arriesgado, visionario que logra satisfacer sus metas personales por su propia acción. Desde este encuadre disciplinar, la materia LEGISLACION propone en ésta oportunidad un taller que introduzca a los alumnos en algunos conceptos importantes para un emprendedor desde el punto de vista legal e pos de procurar deespertar en ellos habilidades y aptitudes que les 3 permitan leer la realidad, diagnosticar causas y evaluar y proponer soluciones o mejoras con valor agregado en el marco jurídico determinado. Dotar desde el

primer día a los educandos permite abrir sus mentes a las ideas y posibilidades a fin de que puedan ver realizado su espíritu emprendedor sin dejar de lado el respeto a la ley y en beneficio comunitario, ya que la actividad empresarial, las formas básicas de constitución de sociedades son las mismas en las distintas carreras técnicas ofrecidas. El taller se realizará a en forma presencial, mediante el intercambio de ideas y debate entre alumnos y docente con exposición de diapositivas, prácticos y realización de preguntas al final.

Objetivos:

1. Motivar a los estudiantes de las distintas Tecnicaturas del IESVA a contenidos conceptuales de la legislación referidos a los distintos tipos de sociedades y asociaciones más utilizados por los emprendedores, permitiéndoles que desde el inicio de la carrera puedan visualizarse como agentes de cambio en el entramado socio-productivo local, nacional y global.

2. Brindarles un espacio de formación a partir de la incorporación de herramientas motivacionales, actitudinales y aptitudinales que les permitan mejorar su formación e inserción en el medio socio-productivo y como estudiantes en la carrera.
3. Desarrollar la filosofía emprendedora mediante el trabajo del área motivacional en donde podrá identificar sus habilidades, actitudes y potencial empresarial, ya sea para emprender un nuevo negocio o bien para constituir su propia figura societaria.
4. Dotarlos de conocimientos básicos sobre la ley de apoyo al capital emprendedor, la conceptualización que esta expone en relación a las asociaciones posibles en los negocios relacionados, como así también de la ley de sociedades comerciales y el régimen simplificado del monotributo, recorriendo los tipos societarios vigentes y sus implicancias prácticas.

Contenidos a abordar:

Emprender hoy. Aproximación y estructura de la Ley N° 27.349 de Apoyo al Capital Emprendedor y su conceptualización teórica y práctica. Opciones de asociaciones para emprender. Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes – Monotributo-. PYME. Sociedades anónimas simplificadas, sus diferencias con las sociedades Anónimas unipersonales y las Sociedades Anónimas pluripersonales, las SRL y las sociedades simples. Otros tipos societarios frecuentes. Implicancias de la sanción del Código Civil y Comercial de la Nación. (2015). Punto de Vista teórico doctrinario y de la práctica profesional.

Desarrollo y actividades:

Exposición de diapositivas. Debate dirigido.

Preguntas Abiertas. Trabajo práctico y Conclusión grupal



Material Adaptado por Editora Braille R.E.T.

Por consultas de este material u otras adaptaciones comunicarse a:

cenovi5@hotmail.com

editorabrailleret@gmail.com