

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPRENDEDORES 2008

1. INTRODUCCIÓN

Hoy día en la Argentina y en el mundo, los emprendedores han tomado un papel protagónico en el desarrollo de la economía y del bienestar social. Cada día es más relevante tanto para los gobiernos como para las empresas la capacidad de generar nuevos proyectos / negocios que agreguen valor económico y social; así como la revitalización de empresas que se encuentran en declinación o cuyo potencial está siendo desaprovechado.

En base a esta nueva realidad socio-económica, el Centro de Emprendedores del ITBA presenta un programa de Formación de Emprendedores, destinado a formar Emprendedores Profesionales, es decir, emprendedores que gerencien emprendimientos bajo una óptica profesional, y que además puedan capitalizar las experiencias y mejores prácticas de aquellos que ya han recorrido el camino emprendedor profesional.

2. EL PROGRAMA. OBJETIVOS

El Programa de Formación para Emprendedores 2008 es la principal actividad académica del Centro de Emprendedores del ITBA.

Dicho Programa tiene por objeto fomentar, formar, dotar de herramientas y contactos a potenciales emprendedores que generen o revitalicen empresas de alto potencial.

MÓDULOS ACADÉMICOS

El programa se divide en doce Módulos Académicos:

1. Contexto y cultura emprendedora
2. El proceso emprendedor
3. Desarrollo personal y grupal
4. Estrategias
5. Management y arquitectura organizacional
6. Comercial
7. Económico y financiero
8. Operaciones
9. Legal
10. Contable e impositivo
11. Búsqueda de fondos y recursos
12. Técnicas y herramientas de presentación de negocios

La metodología académica se estructura en clases teóricas, talleres, trabajos en grupo y conferencias.

Emprendedores Argentinos Asociación Civil
Centro de Emprendedores del ITBA
Av. Eduardo Madero 399- Ciudad Autónoma de Buenos Aires
6393-4800 int. 5993
Website: www.emprendedores-itba.org.ar
E-mail: emprendedores@itba.edu.ar

DÍAS, HORARIOS Y LUGAR

Martes y Jueves de 19.00 a 21.30 hs

ITBA – Av. Eduardo Madero 399 – Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Inicio del programa: martes 15 de abril de 2008

Finalización del programa: jueves 30 de octubre de 2008

3. CONDICIONES Y PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN

Podrán participar profesionales, empresarios, directivos de organizaciones sociales, emprendedores en general.

La inscripción comienza el 04/02/2008 y cierra el 04/04/2008. Aquellos que deseen participar deberán completar y enviar al Centro vía correo electrónico, el Formulario de Pre-inscripción que se encuentra en la página Web (www.emprendedores-itba.org.ar)

Las vacantes son limitadas por lo que se recomienda completar el Formulario de Pre-inscripción con anticipación, aún antes de la fecha de inicio de inscripciones.

4. PROGRAMA ACADÉMICO

A continuación se desarrollan los objetivos académicos de los distintos módulos.

Contexto y cultura emprendedora

Comprender los conceptos de emprendedorismo y el proceso emprendedor, tanto para emprendimientos de alto potencial de crecimiento como para pequeñas empresas. Conocer los distintos tipos de emprendimientos y sus características generales (de alto potencial, de subsistencia, familiares y otros).

Comprender el impacto del emprendedorismo en la creación de nuevas empresas y empleos en la economía del país.

Conocer las características más frecuentes de la personalidad de los emprendedores (innatas y adquiridas). Estilos de vida de los emprendedores y mitos (creencias equivocadas). Aprender del éxito y de los fracasos de emprendedores reales. Ser conscientes de la alta probabilidad de fracasos en el proceso emprendedor, y de la forma en que los emprendedores encarar estas situaciones.

Proceso emprendedor

Comprender los actores y factores principales en el proceso de creación de empresas (modelo Timmons); y su dinámica en la evolución del emprendimiento. Reconocer la diferencia entre una idea y una oportunidad de negocio. Conocer las distintas fuentes de ideas de negocios. Comprender el rol y la dinámica (metodología / técnicas) de las ideas, reconocimiento de patrones, necesidades insatisfechas y el proceso creativo. Comprensión de los ciclos tecnológicos, socio-económicos y disrupciones para la detección de ideas de negocios y ventanas de oportunidad. Comprender la dinámica de las oportunidades de negocios (ventana de oportunidad, oportunidad de negocios “para

Emprendedores Argentinos Asociación Civil

Centro de Emprendedores del ITBA

Av. Eduardo Madero 399- Ciudad Autónoma de Buenos Aires

6393-4800 int. 5993

Website: www.emprendedores-itba.org.ar

E-mail: emprendedores@itba.edu.ar

alguien”). Comprender el concepto de la cadena de valor. Tener un pleno conocimiento de cómo realizar un Plan de Negocio completo. (BP o Business Plan)
Saber qué es lo que se debe incluir en el BP, por qué y por quién. Saber interpretar el atractivo de un BP, por medio de una rápida lectura. Aspectos cuali y cuantitativos. Comprender los riesgos implícitos en el proceso emprendedor, para sí y para otros. Saber cómo evaluar el potencial de crecimiento de un emprendimiento.

Desarrollo personal y grupal

Comprender la importancia de tener una visión personal, y de que la visión organizacional se encuentre alineada con las visiones personales de cada uno de los integrantes del equipo emprendedor. Comprender la filosofía del ganar – ganar. Incorporar el concepto de dinámicas de la personalidad y formas de actuar para poder diseñar equipos que trabajen con personas que se complementen entre sí y acoten el riesgo de crisis actitudinales. Realización del Taller de Dinámica Humana. Práctica de diseño y trabajo en equipo.
Conocer los aspectos fundamentales de un equipo de trabajo. Reconocer la diferencia entre un grupo de trabajo y un equipo de trabajo. Tomar conciencia de la importancia de un equipo emprendedor, con competencias complementarias. Ser consciente de la importancia de la generación de confianza en un equipo de trabajo. Reconocer la importancia de una negociación interna (del equipo emprendedor) sustentable en el tiempo. Alinear los beneficios con los costos y riesgos.

Estrategias

Comprender las distintas etapas de evolución de las industrias, y la forma de encarar un emprendimiento en ellas. Saber cómo realizar un Análisis de la Industria, y conocer sus aspectos fundamentales: Cinco fuerzas de Porter, barreras de entrada y salida, posibles acciones. Entender el concepto de estrategias y la forma de desarrollarlas (matriz FODA). Conocer el proceso de Planeamiento Estratégico para emprendedores. Conocer las principales estrategias y su impacto en la industria / mercado. Saber diseñar una Alianza Estratégica y los pasos para su realización.

Management y Arquitectura Organizacional

Gerenciamiento de un Start-up: ser consciente de las etapas de evolución, y cómo enfrentar las posibles crisis de crecimiento. Conocer las principales causas de problemas y señales de peligro. Conocer los principales métodos de diagnóstico y acciones correctivas. Comprender la importancia de generar una cultura organizacional, y entender su impacto en la empresa en el corto, mediano y largo plazo.
Comprender las necesidades y capacidades de management: estilos de liderazgo, delegación, diseño de estructuras de mando y decisión, teambuilding (creación de equipos de trabajo) y comunicación.
Comprender la evolución y dinámica del management de un emprendimiento. Administración de una corporación vs. administración de un start-up. Conocer las distintas estructuras empresariales más acordes con Start-ups: cargos, responsabilidades y funciones. Conocer los distintos modelos de incentivos (para empleados, asesores y otros actores).

Comercial

Comprender el concepto de la cadena de valor. Conocer los principales capítulos de un Plan Comercial.

Comprender los principales conceptos y herramientas del Marketing. Conocer los capítulos que componen un Marketing Plan. Entender los conceptos de segmentación, posicionamiento de productos, promoción, distribución y pricing. Conocer las principales técnicas para el estudio de mercados. Saber cómo se justifica un mercado objetivo y la importancia de definir un mercado piloto. Saber realizar un análisis de la competencia. Saber analizar sus ofertas, uniqueness, entender su posicionamiento y participación de mercado. Saber realizar una Matriz FODA. Conocer las distintas variables que influyen en el pricing. Conocer técnicas de pricing. Conocer las principales vías de promoción, sus ventajas, desventajas y costos aproximados. Conocer los principales canales de ventas, sus características, ventajas y desventajas. Búsqueda de Alianzas para penetración de mercados locales y extranjeros. Herramientas, beneficios y principios del comercio exterior.

Económico & Financiero

Entender la diferencia entre aspectos económicos y financieros. Conocer el concepto de valor tiempo del dinero. Conocer los principales capítulos de un Plan Económico y Financiero. Entender y saber interpretar un Balance, Estado de Resultados y Flujo de Fondos. Conocer los principales índices económicos y financieros. Comprender la importancia del Flujo de Fondos (FF) en un emprendimiento. Conocer las curvas típicas de un FF en un Start up. Conocer los métodos más usados para la valuación de emprendimientos.

Conocer las técnicas de valuación en base al Flujo de Fondos. Saber cómo se compone técnicamente una tasa de descuento. Comprender el concepto de Capital de Trabajo. Comprender la diferencia entre costo e inversión. Conocer los distintos tipos de costos y su impacto en un emprendimiento. Conocer técnicas de análisis del riesgo (escenarios y sensibilidades).

Operaciones

Conocer la importancia de desarrollar un Plan de Operaciones, y los principales capítulos que lo componen. Entender la necesidad de identificar las tareas y procesos críticos para la operatoria de la empresa y su íntima relación con el Plan Financiero. Conocer las principales herramientas para diseñar un Plan de Operaciones (Project Management y diagrama de flujo de procesos).

Legal

Ser conscientes de la importancia del asesoramiento legal. Conocer los distintos tipos de vehículos societarios, sus características principales, ventajas y desventajas. Conocer sus implicancias en términos de derechos y obligaciones (reuniones de asamblea, de directorio, actas). Conocer los principales instrumentos legales: acuerdos de accionistas, acuerdos entre partes, estatutos y reglamentos internos.

Conocer los principales instrumentos de protección de la propiedad intelectual: marcas, patentes y derechos de autor. Conocer los conceptos fundamentales de las leyes laborales.

Contable e impositivo

Ser conscientes de la importancia del asesoramiento contable / impositivo. Conocer la estructura impositiva básica (tipos de impuestos, sus principales características y exenciones). Principales presentaciones contables. Estado de resultados. Reconocer la importancia de implementar y mantener una buena administración para el éxito del negocio.

Búsqueda de fondos y recursos

Conocer las distintas vías por las cuales un emprendimiento puede levantar recursos (monetarios y no monetarios). Saber cómo actuar y presentarse en cada caso. Conocer las distintas fuentes de financiamiento, sus características principales y el impacto en el emprendimiento. Reconocer la importancia, saber cómo desarrollar y utilizar efectivamente las redes de contactos y alianzas estratégicas.

Conocer los aspectos más importantes de negociación y cierre de acuerdos. Entender cómo estructurar el capital inicial y prever las subsiguientes transformaciones.

Técnicas y herramientas de presentación de negocios

Conocer los aspectos básicos relativos a presentaciones efectivas. Diferenciar los distintos tipos de presentaciones en función de la situación. Practicar la presentación de un BP a inversores.

5. ARANCELES Y FORMAS DE PAGO

El programa tiene un costo total de \$5.400 (cinco mil cuatrocientos pesos). Dicho costo se compone de una matrícula a efectivizar en dos pagos de \$1.200 (pesos mil doscientos) cada uno, y seis cuotas mensuales de \$500 (pesos quinientos) cada una.

Los pagos de las matrículas se realizan al inscribirse y a inicios del mes de julio, y las cuotas al comenzar cada mes, a partir de mayo.

Para mayor información sobre formas de pago y fechas de vencimiento solicitar la planilla de pagos al Centro de Emprendedores.