

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA FORMADORES EN EMPRENDEDORISMO

Provincia de Buenos Aires

ProsperAr y la Comisión de Investigaciones Científicas de la provincia de Buenos Aires (CIC) comparten la visión sobre la creación de emprendimientos como motor de desarrollo integral de un país. En este sentido están comprometidos en el desarrollo de una cultura emprendedora a través de actividades de sensibilización, estudio y capacitación en el proceso emprendedor a fin de poder abordar el desarrollo de cada emprendimiento de manera profesional, sustentado por herramientas innovadoras y actuales.

1. OBJETIVO DEL PROGRAMA

El programa tiene como finalidad capacitar a formadores en temas relacionados al emprendedorismo con el fin de promover el desarrollo de esta área del conocimiento en todo el país.

Los objetivos específicos del programa son los siguientes:

- Capacitar a profesores universitarios en temas de emprendedorismo a fin de que puedan desarrollar algún tipo de proyecto vinculado a la enseñanza o promoción de la cultura y actividad emprendedora desde la Universidad.
- Intercambiar las mejores prácticas en materia de formación universitaria de emprendedores.
- Transferir los conocimientos necesarios a profesores para la creación de cátedras de grado y/o programas de postgrado en temas de emprendedorismo en todas las universidades del país.
- Establecer una red nacional de especialistas en formación universitaria de emprendedores.

2. IMPACTO LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL

A partir de la implementación y monitoreo del programa se espera la identificación y capacitación de instructores, coordinadores y directores de programas con foco hacia

el apoyo a emprendedores en los ámbitos locales (con el apoyo de ONG's, Universidades públicas y privadas, y otros) que potencien el surgimiento de empresas dinámicas en la región, con el perfil antes mencionado, que generen riqueza y una mejor calidad de vida para los emprendedores y la comunidad en general.

Asimismo, el programa facilitará la interacción en red entre los participantes e instructores a nivel nacional, regional y/o internacional para generar nuevos aprendizajes a partir de buenas o malas experiencias, e ir armando una red cooperativa de instructores e instituciones cada vez más significativo, para aumentar los recursos para emprendedores (comerciales, estratégicos, legales, contables, financieros, humanos, tecnológicos, entre otros).

3. PARTICIPANTES DEL PROGRAMA

Los participantes que ingresarán al programa deberán presentar alguno de estos requisitos:

- i) Experiencia universitaria en la enseñanza de Emprendedorismo dentro de la Universidad. Si no hubiera experiencia en el desarrollo de estos contenidos, que exista afinidad a los mismos, es decir, que la experiencia docente esté relacionada con áreas de conocimiento vinculadas a las ciencias económicas, ingeniería, comercialización.
- ii) Vinculación con incubadoras de empresas, polos o parques tecnológicos.
- iii) Experiencia personal y/o afinidad con la actividad emprendedora y un fuerte compromiso con el desarrollo emprendedor en su ámbito local y/o provincial.
- iv) Capacidad para asimilar nuevos conceptos y formas de instrucción, interactuar en equipo con otros instructores para compartir experiencias en la instrucción de personas para el aprendizaje significativo (aprender a aprender en la acción).
- v) Compromiso con la realización y posterior implementación de un programa de apoyo a la actividad emprendedora en línea con los objetivos y necesidades institucionales.

Para poder recibir un certificado de aprobación deberá:

- i) Asistir a todas las clases de la instrucción central a dictarse en cada sede regional y la instrucción específica en Buenos Aires (ver etapas del programa).
- ii) Formular una propuesta de programa y de clases y exponerlo ante un auditorio donde estarán los participantes, instructores y un comité de especialistas que evaluarán las propuestas presentadas.
- iii) Adicionalmente, el participante deberá realizar una clase de 1 hora de duración sobre la temática elegida.

4. ACERCA DE LA INSTITUCION CAPACITADORA



EMPREAR-Emprendedores Argentinos, es una Asociación Civil sin fines de lucro, creada en 1998 e integrada por un equipo interdisciplinario de empresarios, graduados de diversas instituciones universitarias, que se unieron con el fin de incentivar, formar y desarrollar emprendedores e incubar emprendimientos y/o nuevos proyectos innovadores.

EMPREAR tiene por objetivo ser un activador del proceso emprendedor profesional a través de la investigación, la formación empresarial y la mejora del contexto socioeconómico. Para ello ha desarrollado una Red de Instituciones, Empresas, Profesionales y Consultores, tanto como herramientas que pone a disposición de los emprendedores para la creación y crecimiento de empresas dinámicas y sustentables.

EMPREAR define en el 2002 una alianza estratégica con el ITBA, (Instituto Tecnológico Buenos Aires) para la gestión y desarrollo del **Centro de Emprendedores del ITBA**, con quién realiza diversas actividades tales como el Curso de **“Formación y Desarrollo del Emprendedor Profesional”**.

A la fecha la organización ha formado profesionalmente a más de 800 personas en el desarrollo emprendedor de empresas dinámicas, asesorado a más de 100 emprendedores en sus planes de negocios, apoyado la creación de más de 20 empresas dinámicas, instruido a más de 100 profesores universitarios, pertenecientes a más de 50 universidades públicas y privadas, sensibilizado a más de 4000 personas y estimulado la creación del ecosistema emprendedor argentino, con continuas propuestas de mejora del contexto emprendedor nacional.



La Red Provincial de Formadores para el Desarrollo del Emprendedorismo, promovida por la Comisión de Investigaciones Científicas de la provincia de Buenos Aires (CIC), a través de su Programa de Apoyo a Incubadoras de empresas, Parques y Polos Tecnológicos, tiene como Misión contribuir al desarrollo de la provincia de Buenos Aires mediante de la promoción de la formación y difusión de la cultura emprendedora.

Los objetivos generales de la Red Provincial de Formadores para el Desarrollo del Emprendedorismo son:

- Generar sinergia entre todas las diversas experiencias, acciones y prácticas que en materia de formación de formadores en emprendedorismo se realicen en el territorio de la provincia de Buenos Aires.

- Optimizar los recursos existentes, en materia de formación de formadores en la enseñanza del emprendedorismo, que permita articular la labor de los distintos actores implicados.
- Posicionar a la Red Provincial de Formadores para el Desarrollo del Emprendedorismo como referente en materia de formación de formadores en la enseñanza del emprendedorismo, consolidando su presencia e injerencia en todo el territorio de la provincia de Buenos Aires.
- Establecer un nexo de comunicación fluida y permanente para el intercambio de informaciones, conocimientos, y experiencias entre los integrantes de la red, que constituya una herramienta de trabajo y consulta, favoreciendo el logro de sus objetivos.
- Representar al conjunto de instituciones asociadas ante los distintos foros y autoridades nacionales e internacionales que tengan objetivos y propósitos compatibles con los de la Red Provincial de Formadores para el Desarrollo del Emprendedorismo
- Impulsar la generación de marcos regulatorios propicios, aptos para brindar contención y financiamiento a estos procesos.
- Todas aquellas acciones que beneficien a la misión de la Red.

5. METODOLOGÍA Y MATERIALES DEL PROGRAMA

Constante interacción entre el instructor y los participantes, trabajos en grupo, uso de videos, análisis de casos reales, simulaciones, testimonio de emprendedores e inversores invitados. A cada participante se le entregará el libro “El emprendedor profesional”, autor: Daniel Miguez, para la semana intensiva de la instrucción central. Se brindarán otros materiales impresos y electrónicos durante todo el programa. Habrá aulas preparadas para diagramar esquemas circulares de mesas y sillas con los participantes y soporte multimedia.

Se requerirá que los participantes lean con anticipación el tópico que se tratará en la clase programada. (Ver cronograma de actividades y lectura correspondiente).

La intensidad del Programa y la relevancia de los contenidos requieren un 100% de asistencia por parte de los participantes.

6. ETAPAS DEL PROGRAMA

Etapa 1. Formación Central

Tema Central: El Proceso emprendedor profesional.

Lugar: **Aula Magna de la Universidad del Centro de la Provincia de Buenos Aires.**

Gral. Pinto s/n° entre calles Chacabuco y 14 de Julio - Tandil - Pcia. De Buenos Aires

Inicio: Lunes 26 de abril de 2010

Cantidad de días: 5

Horario: de 09.00hrs a 12.30hrs y de 14.30hrs a 18.00hrs. (ver cronograma etapa 1)

Etapa 2. Formación Específica

Temas: Ecosistema Emprendedor. Aspectos Legales, Contables, Comerciales y Financieros para emprender. Herramientas de instrucción para instructores de emprendedores.

Lugar: (a definir)

Inicio: Lunes 14 de junio de 2010

Cantidad de días: 4 (lunes, martes, miércoles y jueves)

Horario: de 09.00hrs a 12.30hrs y de 14.30hrs a 18.00hrs.

Etapa 3. Presentaciones y Evaluaciones de los Participantes

Temas: Propuesta de Programa de Emprendedorismo para implementar.

Lugar: (a definir)

Inicio: Viernes 18 de junio de 2009

Cantidad de días: 1

Horario: de 09.00hrs a 12.30hrs y de 14.30hrs a 18.00hrs.

Etapa 4. Evaluación Final y Seguimiento de los Participantes

Tema: Disertación de una clase para emprendedores, dictada por el participante.

Lugar: (a definir)

Ver Instructivos

7. CERTIFICADOS E INFORME PARA EL PARTICIPANTE Y LA INSTITUCIÓN

Requisitos para la obtención del Certificado del Programa

- **100% de asistencia a las clases previstas.**
- **Aprobación del Proyecto Presentado (ver instructivo de Etapa 3)**
- **Exposición oral (ver instructivo de Etapa 4)**

INFORME FINAL PARA EL PARTICIPANTE Y LA INSTITUCIÓN

Se realizará un informe por cada participante, en el que se evaluarán los siguientes puntos:

- Participación, asistencia y puntualidad
- Calidad del Proyecto presentado por el participante y su equipo en la Etapa 3
- Calidad de la Disertación de la una Clase Teórica dictada por el participante en la Etapa 4

8. GASTOS CUBIERTOS EN EL PROGRAMA

El Programa es impulsado y sostenido económicamente por la Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones (ProsperAr) y la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires (CIC).

Se encuentran cubiertos los siguientes gastos:

- Participación en el Programa de Formación.
- Gastos de viaje (avión o bus, en función de la distancia) y alojamiento, en aquellos casos donde la actividad se realice fuera de la ciudad de residencia del participante. No se incluyen comidas ni traslados.

En el Anexo I encontrará los detalles organizativos en cuanto a reservas y rendiciones. El programa no cubre gastos de comidas.

9. INFORMES E INSCRIPCION

Para inscribirse o para recibir mayor información con relación al Programa, contactarse con:

Federico Marque (aspectos relacionados con el programa de formación e inscripciones)
fmarque@emprear.org.ar

Pedro Cafferata (aspectos relacionados con reservas de pasajes, hotelería y relacionados)
cafferata@cic.gba.gov.ar

Romina Masson (aspectos relacionados con reservas de pasajes, hotelería y relacionados)
rominamasson@cic.gba.gov.ar

En el Anexo I encontrará los detalles organizativos sobre la inscripción.

10. CRONOGRAMA Y CONTENIDO DE CLASES

Etapa 1. Formación Central sobre “El emprendedor profesional” (Regional)

Cronograma

| Agenda | Foco Conceptual | Foco Práctico | Lectura | Coordina | |
|---------------|--|--|--|-------------------|---|
| 9.00 - 12.30 | Programa y Participantes. Contexto y Cultura Emprendedora Ecosistema Emprendedor. Factores Exógenos y Endógenos | Debate Grupal sobre El Emprendedor | Capítulo 1 | Luis Nantes | |
| 14.30 - 15.15 | | Investigación sobre características emprendedoras | Experiencias y Casos de Estudio | Silvia Martinelli | |
| 15.15 - 18.00 | | El Modelo de Creación de Empresas Dinámicas, Sustentables y Perdurables | Debate Grupal sobre El Proceso de Emprender | Capítulo 3 | Daniel Miguez |
| 9.00 - 12.30 | Características de los Emprendedores | Testimonio Emprendedor y de Institucion de Apoyo a Emprendedores | Capítulo 1 | Daniel Miguez | |
| 12.30 - 13.30 | | | | | Acto de apertura oficial del Programa |
| 14.30 - 18.00 | | | | | El Desarrollo del Potencial Emprendedor |
| 9.00 - 12.30 | El Equipo Emprendedor y el Gerenciamiento | Armado de Grupos "Think-Tanks" | Capítulo 4 | Daniel Miguez | |
| 14.00 - 17.30 | | Búsqueda de Oportunidades y Validación | Trabajos Grupales "Armado de un programa de apoyo a emprendedores" | Capítulos 5 y 6 | Luis Nantes |
| 9.00 - 12.30 | Modelización del Emprendimiento | Seguimiento de Caso | Capítulo 7 | Luis Nantes | |
| 14.00 - 17.30 | | Estrategia de Búsqueda de Recursos | Seguimiento de Caso | Capítulo 8 | Daniel Miguez |
| 18.30 - 20.00 | | Agasajo Final y Cierre Etapa 1 del Programa (a confirmar) | Relacionamiento de Participantes con Instructores e Instituciones participantes | | Luis Nantes |
| 9.00 - 12.30 | Estrategia de Búsqueda de Recursos | Testimonio de un Inversor de Riesgo | Capítulo 8 | Daniel Miguez | |
| 14.00 - 17.30 | | Integración de Conceptos | Práctica Final de Participantes | Capítulo 8 | Daniel Miguez |

Contenidos

Capítulo 1: Sobre “Introducción, contexto y cultura del emprendedorismo profesional” y del “proceso de creación de empresas dinámicas”:

- Entender los diferentes tipos de emprendimientos y las distintas denominaciones que se suele dar a los emprendedores.
- Comprender los factores que influyen, favoreciendo o inhibiendo la actividad emprendedora debido a aspectos propios de la persona (endógenos), como ajenos a ella (exógenos).
- Analizar cuáles son los determinantes en la actividad emprendedora. Dentro de los factores endógenos, sus propias capacidades e inhibidores, para plantearse estrategias de desarrollo. Dentro de los factores exógenos, la situación de su región de pertenencia, para identificar donde están las trabas y cuales son las oportunidades de apoyo a emprendedores.
- Relevar cuáles fueron los principales desencadenantes del ecosistema de apoyo al mundo de la creación de empresas que poseen países desarrollados en materia emprendedora como lo son los Estados Unidos, Holanda, Finlandia, Suecia, entre otros que iremos mencionando.
- Reconocer los efectos socio-económicos positivos del movimiento emprendedor, tanto desde el punto de vista individual como social.
- Teniendo en cuenta las condiciones reinantes en el entorno, comenzar a pensar y rediseñar estrategias para concretar el proceso de crear una empresa dinámica.

Capítulo 2: Sobre “Características de los emprendedores profesionales” y “el desarrollo personal del potencial emprendedor”:

- *Hacer un análisis de los conceptos presentados para comenzar a desarrollar las competencias personales e interpersonales requeridas para enfrentar el proceso emprendedor más eficientemente.*
- *Comprender que para recorrer un terreno fértil como emprendedor profesional es fundamental alinear el propio desarrollo personal con las aspiraciones empresariales.*
- *Interiorizarse sobre los aspectos de la personalidad (actitudes, aptitudes, creencias auto limitantes, procesos psicológicos, etcétera) involucrados en la realización de dicha tarea y comenzar a trabajar sobre aquellos puntos que impedirían el desarrollo del potencial como emprendedor profesional.*
- *Expandir el horizonte de posibilidades a partir de visionar cuál será el camino por recorrer o la propia misión en la vida.*
- *Prepararse para poder interpretar los conceptos de visión compartida y de organización inteligente que se verán en el módulo siguiente, que como líder de equipos emprendedores debe conocer y llevar a la práctica para obtener resultados positivos.*

Capítulo 3: Sobre “Proceso Emprendedor Profesional”, que el participante:

- *Comprenda la diferencia entre una forma tradicional de emprender y el nuevo modelo de proceso de creación de empresas dinámicas del siglo XXI y sus principales componentes.*
- *Identifique el rol del líder-emprendedor en el balance de los componentes del proceso y pueda reflexionar sobre las habilidades que deberá desarrollar para ello.*
- *Se interiorice de las sucesivas etapas del proceso emprendedor profesional y de los tiempos estimados para cada una, para tener una referencia cuando inicie su propia experiencia emprendedora.*
- *Comprenda la importancia de los acuerdos que establezca con los socios y participantes del emprendimiento, para mantener el poder y el control sobre el proceso emprendedor a medida que avanza el negocio.*
- *Comience a identificar las herramientas y documentos que tendrá que preparar para conseguir recursos y apoyo en su emprendimiento.*

Capítulo 4: Sobre “Búsqueda de socios, la creación del equipo emprendedor y el desarrollo del gerenciamiento requerido”, que el participante:

- *Comprenda la importancia de crear equipos de trabajo eficientes para el éxito de todo emprendimiento y el rol del emprendedor como generador del clima de confianza y aprendizaje necesario para la generación de valor.*
- *Reconozca la importancia de identificar, respetar y aprovechar de la mejor forma las diferentes personalidades de los integrantes del equipo emprendedor, para que fluya la confianza, la cooperación y el aprendizaje en conjunto.*
- *Reconozca cómo se construyen equipos de trabajo para una organización inteligente.*
- *Identifique la cultura gerencial y habilidades de gerenciamiento, denominadas comúnmente management, requeridas para sostener actualmente emprendimientos dinámicos.*
- *Comprenda que dichas habilidades de management son indispensables en todo emprendedor profesional y que, con esfuerzo, tenacidad y concentración, las puede adquirir o desarrollar a lo largo del tiempo mediante entrenamiento y experiencia.*
- *Se interiorice de las capacidades gerenciales para crear un equipo de management multidisciplinario y aprenda a seleccionar a las mejores personas para ir cubriendo dichas funciones.*

Capítulo 5: Sobre “Paradigmas Empresariales entre el Siglo XX y el Siglo XXI”, “la búsqueda de ideas y generación de potenciales oportunidades”:

- *Brindar bases conceptuales para realizar gestión de la innovación.*
- *Comprender qué son los paradigmas y cómo a través del análisis de los puntos de inflexión se pueden detectar ventanas de oportunidad.*
- *Comprender la diferencia entre una idea y una oportunidad de negocio. A su vez, entre una idea y una idea fuerza; y entre una potencial oportunidad y una oportunidad validada.*
- *Brindar fuentes para la búsqueda de ideas y potenciales oportunidades.*
- *Ejercitar la generación de ideas y potenciales oportunidades de negocio.*
- *Introducir el tema de validación de oportunidades de negocio.*

Capítulos 6 y 7: Sobre “Validación de oportunidades y la modelización de negocios para la creación de empresas dinámicas”:

- *Comprender la importancia de validar la oportunidad detectada antes de lanzarse a crear un emprendimiento profesional de alto potencial de crecimiento.*
- *Aprender a validar los principales aspectos de mercado relacionados con la definición de la oportunidad, la estructura y potencial de crecimiento del mercado, posicionamiento de precios, productos o servicios, y característica de la cadena de valor (clientes, proveedores, distribuidores, competidores, inversores, aliados estratégicos, entre otros).*
- *Aprender a validar los principales aspectos del modelo de negocio relacionados con el modelo y potencial de crecimiento de los ingresos (ventas), con el modelo de egresos (costos), con la medición de la rentabilidad de negocio y la capacidad de generar flujo acumulado positivo de dinero, tanto para los socios fundadores como para los potenciales socios capitalistas.*
- *Aprender a validar los principales aspectos operativos relacionados con el equipo de trabajo y gerenciamiento, los tiempos para la puesta en marcha del modelo de negocio, de la prueba piloto técnica y comercial, las trabas y riesgos del negocio, los acuerdos a realizar con los actores de la cadena de valor, entre otros.*
- *Aprender a validar los principales aspectos estratégicos relacionados con las definiciones de los diferenciales competitivos (valor agregado a clientes, **know-how**, calidad, precios, servicios), barreras de entrada a competidores, poder de negociación con los diferentes actores de la cadena de valor, el **afectio societatis** de los socios del negocio, la flexibilidad y posibilidad de escalar el negocio, y finalmente, la forma de salida del negocio de los potenciales inversores.*
- *Brindar las bases de la concepción del negocio para iniciar el proceso de modelización y puesta en marcha del emprendimiento.*

Capítulo 8: Sobre “Estrategias para el acceso a recursos claves para emprender”:

- *Analizar cuales son los recursos más importantes a buscar, cuando buscarlos y quienes son los típicos poseedores de dichos recursos.*
- *Comprender una estrategia de preparación de los documentos y herramientas de comunicación del negocio para una efectiva presentación de los mismos ante los poseedores de recursos, entre ellos inversores de riesgo.*

Etapa 2 y 3. Formación Específica y 1ra. Evaluación (en Pcia. Buenos Aires)

Cronograma

| Agenda | | Foco Conceptual | Foco Práctico | Coordina |
|---------------|---------------------------|--|---|-------------------|
| 9.00 -12.30 | Lunes 14/6 | Programa y Participantes. Ecosistema Emprendedor Nacional | Testimonio de Directores de Instituciones | Eduardo Perversi |
| 14.30 - 18.00 | | Aspectos Contables para Emprender | Casos de Emprendimientos apoyados | Pablo San Martín |
| 18.30 - 20.00 | | Agasajo Inicial (a confirmar) | Relacionamiento de Participantes con Instructores e Instituciones participantes | EMPREAR |
| 9.00 -12.30 | Martes 15/6 | Aspectos Legales para Emprender | Caso de Emprendimientos apoyados | Uriburu Bosch |
| 14.30 - 18.00 | | Herramientas de Instrucción para Instructores | Testimonio de Especialistas | Silvia Martinelli |
| 9.00 -12.30 | Miercoles 16/6 | Aspectos Comerciales | Casos | Raul Amigo |
| 14.30 - 16.30 | | Aspectos Comerciales | Casos | Raul Amigo |
| 16.30 - 18.00 | | Aspectos de Innovación | Herramientas Web 2.0 | Juan Carlos Lucas |
| 9.00 -12.30 | Jueves 17/6 | Aspectos Financieros y de Planificación | Seguimiento con un Caso Real | Martin Huffmann |
| 14.30 - 18.00 | | Aspectos Financieros y de Planificación | Seguimiento con un Caso Real | Martin Ubierna |
| 9.00 -12.30 | Viernes 18/6 | Presentación de Proyectos de Participantes | Presentación de Proyectos de Participantes | Eduardo Perversi |
| 14.30 - 18.00 | | Presentación de Proyectos de Participantes | Presentación de Proyectos de Participantes | Eduardo Perversi |
| 18.30 - 20.00 | | Agasajo Final y Cierre del Programa (a confirmar) | Relacionamiento de Participantes con Instructores e Instituciones participantes | EMPREAR |

Contenidos Etapa 2

El Ecosistema Emprendedor Nacional e Internacional:

Relevar a las organizaciones más referentes (instituciones públicas y privadas) que son parte del ecosistema de apoyo a la creación de empresas dinámicas en Argentina y en el mundo. La importancia de los inversores de riesgo, los centros de emprendedores, las políticas públicas y privadas. Invitar a referentes que dirigen alguna de estas organizaciones.

Aspectos Contables para Emprender:

La importancia del asesoramiento contable / impositivo. Estructura impositiva básica (tipos de impuestos, sus principales características y exenciones). Principales presentaciones contables. Estado de resultados. Importancia de implementar y mantener una buena administración para el éxito del negocio.

Aspectos Legales para Emprender:

Los distintos tipos de vehículos societarios, sus características principales, ventajas y desventajas. Implicancias en términos de derechos y obligaciones (reuniones de asamblea, de directorio, actas). Los principales instrumentos legales: acuerdos de accionistas, acuerdos entre partes, estatutos y reglamentos internos. Los principales instrumentos de

protección de la propiedad intelectual: marcas, patentes y derechos de autor. Los conceptos fundamentales de las leyes laborales.

Herramientas para Formadores en Emprendedorismo:

Metodología de trabajo con emprendedores: experiencias y prácticas adecuadas. El rol del docente/instructor/capacitador. El aprendizaje significativo. La experiencia de los programas a nivel nacional e internacional. Los talleres de dinámica humana, desarrollo personal y aprendizaje en equipo. El diagnóstico y la evaluación de las prácticas como momentos claves del proceso de formación de emprendedores.

Aspectos Comerciales para Emprender:

Funciones operativas y estrategias de Marketing en el emprendimiento. Variables críticas de marketing y su expresión práctica en el emprendimiento. Casos de Estrategias de marketing exitosas en emprendedores. Tipos de Marketing: Relacional, Directo, de Guerrillas, de Calle, de Experiencias. Conocer los principales capítulos de un Plan Comercial. Conceptos de segmentación, posicionamiento de productos, promoción, distribución y pricing. Principales técnicas para el estudio de mercados. Cómo se justifica un mercado objetivo y la importancia de definir un mercado piloto. Cómo realizar un análisis de la competencia. Analizar sus ofertas, uniqueness, entender su posicionamiento y participación de mercado. Saber realizar una Matriz FODA. Las distintas variables que influyen en el pricing. Técnicas de pricing. Principales vías de promoción, sus ventajas, desventajas y costos aproximados. 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.

Aspectos Financieros y de Planificación para Emprender:

La diferencia entre aspectos económicos y financieros. El concepto de valor tiempo del dinero. Principales capítulos de un Plan Económico y Financiero. Entender y saber interpretar un Balance, Estado de Resultados y Flujo de Fondos. Principales índices económicos y financieros. La importancia del Flujo de Fondos (FF) en un emprendimiento. Curvas típicas de un FF en un Start up. Los métodos más usados para la valuación de emprendimientos. Técnicas de valuación en base al Flujo de Fondos. Cómo se compone técnicamente una tasa de descuento. Concepto de Capital de Trabajo. Diferencia entre costo e inversión. Distintos tipos de costos y su impacto en un emprendimiento. Técnicas de análisis del riesgo (escenarios y sensibilidades). Introducción a la Planificación del Negocio y utilización de software específicos.

Instructivo Etapa 3

Presentación de propuestas de programas para emprendedores:

Entrega previa por email: contenidos (documento “word” y “powerpoint”)

Fecha límite de entrega: viernes 21 de mayo de 2010

Para mayor información o coordinación: Federico Marque fmarque@emprear.org.ar

Sobre los documentos a entregar:

Alternativas de programas de apoyo a emprendedores a presentar:

- Una Cátedra de grado o postgrado.
- Un Centro de Emprendedores (con actividades bien definidas)
- Una Aceleradora de proyectos y/o una Incubadora
- Un Club de Emprendedores
- Un Club de Inversores y/o Club de Inversores Ángeles
- Un Centro de Investigación de Políticas para la Mejora del Contexto Emprendedor,
- Entre otras relacionadas...

Se evaluará especialmente la claridad en la comunicación del objetivo y contenidos del programa, quienes serán los beneficiarios, el impacto local y regional, los aspectos diferenciales, como se implementará y el cronograma respectivo, con que equipo de personas asociadas y alianzas estratégicas, con que personal operativo, con que estructura de costos y los fondos requeridos (y donde se pretenden buscar los fondos).

A modo de orientación se recomienda buscar lineamientos de los contenidos de un Sumario Ejecutivo (ver capítulo 8 del Libro “El emprendedor profesional”, autor: Daniel Miguez).

El **documento “Word”** no debiera exceder de 4 carillas (pudiéndose utilizar anexos).

El **documento “Powerpoint”** no debiera exceder de 10 filminas y presentarse en no más de 20 minutos.

Exposición oral de las 4/5 propuestas seleccionadas:

Fecha: Viernes 18 de junio

Duración de cada exposición: 30 minutos + 30 minutos de feedback

Instructivo Etapa 4 (final)

Evaluación Oral: Disertación de una Clase para Emprendedores

Duración: entre 30 a 60 minutos

Entrega previa: se recomienda entregar contenidos (documento “word” y “powerpoint”)

Fecha a presentar: a determinar según coordinación, durante la semana de Formación Específica (Etapas 2 y 3) a realizarse en Buenos Aires

Coordinación: Federico Marque fmarque@emprear.org.ar

11. EQUIPO DE INSTRUCTORES Y EVALUADORES



Daniel Miguez es Ingeniero Industrial recibido en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires – ITBA. Especializado en Management en la Universidad de California, en Irvine. Especializado en Entrepreneurship en el IESE, España; MIT, EE.UU. y Endeavor, Argentina. Es co-fundador y actualmente ocupa el cargo de presidente de Emprendedores Argentinos Asociación Civil (EMPREAR), donde dirige el Programa de Incubación de nuevas empresas de alto potencial de base tecnológica. Es co-fundador, presidente e instructor del Centro de Emprendedores del ITBA. Co-fundador del Grupo SOL de Argentina (*Society for Organizational Learning*); facilitador e instructor en sus talleres de Dinámica Humana. Desde EMPREAR y desde el Centro de Emprendedores del ITBA ha colaborado con la sensibilización de más de 4.000 personas para el desarrollo emprendedor profesional, ha entrenado y profesionalizado a más de 350 emprendedores y apoyado la creación de más de 20 empresas de alto potencial. Instruido a más de 100 profesores universitarios en materia emprendedora. Es Profesor Titular de la cátedra de *Entrepreneurship* y Profesor Adjunto en las cátedras de Dirección de Empresas y Planeamiento Estratégico en carreras de grado del ITBA. Profesor del MBA de la Universidad Tecnológica Nacional de Bahía Blanca, Argentina. Profesor de la Escuela de Negocio ADEN para Centroamérica en “Gestión de la Innovación”. Ha escrito numerosos *papers*, organizado programas, conferencias y seminarios; y dictado clases, todos ellos focalizados en temas de *Entrepreneurship*, Innovación, Empresas familiares, Planeamiento Estratégico, Organizaciones Emergentes, Misión-Visión empresarial e individual, para ámbitos nacionales e internacionales. Se desempeña como evaluador y jurado en competencias de negocios (CEMA, Banco Río - Santander, entre otras). Algunos de los *papers* escritos son: i) Contexto y Cultura del Emprendedor Profesional; ii) El Emprendedor, su desarrollo Personal y Empresarial; iii) El Proceso Emprendedor Profesional.; iv) Proceso de Generación de Ideas y Validación de Oportunidades; v) Modelización de Negocios de alto potencial; vi) Desarrollo del Plan de Negocio; vii) El Equipo Emprendedor y el Management Requerido en el siglo XXI; viii) Planeamiento de Alianzas Estratégicas; ix) Principales Recursos en Start-Ups.

Ha lanzado recientemente su libro “El emprendedor Profesional en el siglo XXI”.

En el ámbito empresarial fue co-fundador y director de operaciones de una empresa familiar; y luego dirigió las operaciones de la filial argentina del Grupo Español EdP que compró dicha empresa. Fue co-fundador y director general de emprendimientos relacionados con tecnología y salud. Fue miembro del equipo de Planificación Estratégica de COCA COLA - FEMSA, Buenos Aires. A la fecha se encuentra co-fundando una empresa de Biotecnología llamada MABB S.A.



Luis Nantes es Ingeniero Electrónico, ITBA – Instituto Tecnológico de Buenos Aires, Argentina (1979). Especialización en Ingeniería en Comunicaciones por Microondas, Central Telecommunication School - NTT. Tokyo, Japón (1983). Realizó estudios de Economía en la Universidad Torcuato Di Tella – Buenos Aires, Argentina (1999). Director Ejecutivo del Centro de Emprendedores del ITBA (Instituto Tecnológico de Buenos Aires). www.emprendedores-itba.org.ar. Socio fundador y Director de Emprendedores Argentinos Asociación Civil. www.emprear.org.ar. Consultor en nuevos negocios, en temas estratégicos y tecnológicos. Participa de una nueva empresa innovadora en el área de biomateriales (MABB S.A.) como asesor en Administración y Finanzas.

www.mabbmaterial.com

Es Jefe de Trabajos Prácticos de la materia «Formación para Emprendedores» en 4to. Año de la carrera de Ingeniería Industrial y de la Licenciatura en Administración y Sistemas en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA). Integra el Panel Académico de la Competencia de Planes de Negocios “Naves” organizada por el IAE (Escuela de Dirección y Negocios de la Universidad Austral), desde el año 2000 a la fecha. Fue profesor en el Master en Gestión de las Comunicaciones y Tecnologías de Información. (Universidad Católica Argentina – Escuela de Organización Industrial de Madrid). En el campo de la incubación y creación de empresas, participó del «Taller Internacional para Gerentes de Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos» (2005) en el marco del Proyecto OEA – MERCOSUR de Incubadoras. También fue participante del «Curso de Formación

para Promotores y Gerentes de Procesos de Creación y Desarrollo de Empresas Innovadoras» (2007) en el marco de la Red Baitec (Buenos Aires Innovación Tecnológica), Dirección General de Tecnología – Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

En el ámbito corporativo, se desempeñó durante más de ocho años en Telefónica de Argentina, Dirección de Tecnología, inicialmente como Subgerente de Transmisión y Radio, y luego como Gerente de Normativa y Análisis Técnico. También trabajó para las siguientes firmas: Transistemas S.A., Siemens S.A., ENTel y SICOM S.A. (Radiocomunicaciones Motorola)

En los años 1993 y 1994, fue representante de Telefónica de Argentina, en las plenarias de la Comisión de Estudios 15 de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, en Ginebra (Suiza).

Disertó en diversos seminarios celebrados en el exterior, organizados por el IIR (Institute for International Research), la Unión Europea y AHCIET (Asociación Hispanoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones).

Junto a Daniel Miguez fue expositor habitual en los talleres de las Conferencias Endeavor sobre entrepreneurship. (Buenos Aires); también jurado en los premios del Banco La CIC para Jóvenes Emprendedores y coach de empresas nacientes en los Foros de Capitales de Riesgo (IECyT – SECyT). También han coorganizado desde EMPREAR e ITBA, el REELA 2005 (Roundtable on Entrepreneurship Education Latin America) que lidera la universidad de Stanford, EEUU. También el GSW 2006 (Global Start-Up Workshop) que lidera la universidad MIT (Massachusetts Institute of Technology), EEUU.



Eduardo Perversi es Ingeniero Industrial 1972 – ITBA (Instituto Tecnológico de Buenos Aires). Tiene capacitaciones relevantes es Kaizen (Mejora Continua) y TQM (Total Quality Management) 1994. Kaizen Inst.-Tokio. Comercio Exterior. 1980. Fundación Bank Boston. Análisis y diseño de sistemas de información 1975. Escuela Superior Técnica del Ejército. Su actividad corporativa: Gerente de Planeamiento Comercial. 1980. Propulsora Siderúrgica SAIC (Techint). Jefe Depto. Exportaciones. 1978. Propulsora Siderúrgica SAIC (Techint). Jefe Ventas Industria Automotriz y Somisa. 1976. Propulsora Siderúrgica SAIC (Techint). Inspector Comercial Industria Automotriz. 1974. Propulsora Siderúrgica SAIC (Techint). Asistente Técnico. 1973. Propulsora Siderúrgica SAIC (Techint). Como actividad independiente es Director de DCT716 S.A. (empresa constructora). Vicepresidente Ejecutivo Oportunidad Asoc. Civil Sin Fines de Lucro (atención integral de niños y adolescentes carenciados). Coordinador de comisiones específicas y líder comisión de fund raising.

Director EMPREAR - Emprendedores Argentinos Asoc. Civil (apoyo y promoción para el desarrollo del emprendedorismo). Secretario comisión directiva, responsable de relaciones institucionales, capacitador y director técnico en proyectos especiales de incubación.

Vicepresidente Ejecutivo GBO - Global Business Opportunities S.A. (consultora empresarial).

Coordinador de proyectos de consultoría. En el campo de la incubación y creación de empresas, participó del «Taller Internacional para Gerentes de Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos» (2005) en el marco del Proyecto OEA – MERCOSUR de Incubadoras. También fue participante del «Curso de Formación para Promotores y Gerentes de Procesos de Creación y Desarrollo de Empresas Innovadoras» (2007) en el marco de la Red Baitec (Buenos Aires Innovación Tecnológica), Dirección General de Tecnología – Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Tiene una vasta experiencia emprendedora y dirección de programas de investigación con lo son:

2002-2001: P.I.E. (Programa de Investigaciones Estratégicas – ITBA). Dirección técnica Del Planeamiento a la Implementación. Prevención temprana de crisis en las empresas. El quiebre de la cadena de pagos. Indicadores. Exportaciones sin flete (software).

2002-2001. Desarrollo de índices de registro mnémico y visual de carteles en vía pública.

1993-1992. Trabajo “Programa Nacional de Competitividad y Calidad” .

1975-1974. Congreso de Recristalización y estampado. (Río de Janeiro). Análisis de deformación en piezas estampadas con máxima sollicitación.



Pablo San Martín es Contador Público (UBA). Ex miembro de Pistrelli, Diaz y Asociados (Arthur Andersen & Co.). Formó parte de la Comisión de Reuniones Científicas y Técnicas del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Ha dirigido e integrado el equipo de auditores de diversas empresas y ha coordinado el desarrollo y la implementación de numerosos sistemas de aplicación.

Como experiencia en docencia, fue profesor de la Cátedra de Contabilidad y Gestión de la Universidad de Buenos Aires. Ex docente de la Cátedra de Contabilidad Intermedia de la Universidad del Salvador. Participó como instructor en diversos cursos de capacitación en diferentes empresas sobre Sistemas de Información y Productividad Administrativa. Actúa habitualmente como profesor invitado y expositor en numerosos ámbitos académicos en temas de su especialidad (Universidad de Buenos Aires,

ITBA, Xavier University, State University of New York, Congreso Nacional de Emprendedores, Congreso Metropolitano de Ciencias Económicas, Gobierno del Estado de California, etc.). Profesor del PIADeF - Programa Internacional de Auditoría y Detección de Fraudes organizado por SMS Latinoamérica y la Universidad de Bologna.

Expositor en seminarios sobre inversiones en la República Argentina y Congreso Nacional de Emprendedores. Expositor en seminarios de Comercio Exterior organizados por la Oficina del Gobierno del Estado de California en Argentina.

Sus antecedentes corporativos incluyen haber sido miembro del Directorio de:

- Camuzzi Gas Pampeña S.A.
- Establecimiento Ibicuy S.A.
- Inversora de Gas Cuyana S.A.
- SMS S.A.
- Distribuidora de Gas Cuyana S.A.
- Inversora de Gas Del Centro S.A.
- Portal Entrepreneur S.A.

Revisor de Cuentas de la Cámara de Comercio Argentino-Británica.

Revisor de Cuentas de la Cámara de Comercio Argentino para el Sudeste Asiático.

Revisor de Cuentas de la Cámara de la Producción, la Industria y el Comercio Argentino-China.

Síndico de:

- ALL - América Latina Logística Argentina S.A.
- ALL - Central S.A.
- ALL - Mesopotámica S.A.
- Apache Energía Argentina S.R.L.
- Apache Natural Resources Petrolera Argentina S.R.L.
- CLA - Customized Logistics Argentina S.A.
- Apache Petrolera Argentina S.A.
- Electronic Data Systems de Argentina S.A.
- Distribuidora de Gas del Centro
- NSS S.A.
- Microglobal Argentina S.A.
- Petrolera TDF Company S.R.L.
- Patagonia Organic Meat Company
- Volvo Trucks & Buses Argentina S.A.
- Petrolera LF Company S.R.L.



Rafael J. Algorta es Abogado, 1995, USAL; Program in Business Administration, 1997, University of California, Berkeley.

Es Abogado Socio del Estudio Uriburu – Bosch & Asoc. asesores en materia de derecho empresario a prestigiosas Empresas y Bancos Nacionales y Extranjeros Miembro de la Comisión Fiscalizadora de SNIAFA S.A. (textil) 1995/1998; Síndico de LOCKWOOD y Cía. S.A. (tratamiento de aguas) 1996 a la fecha; Síndico de Estancia Cristina S.A. (emprendimiento turístico en la Patagonia), 2000 a la fecha.

Asesor del Centro de Entrepreneurship del IAE y del ITBA/EMPREAR, años 2000/2001; Asesor de varios proyectos entrepreneurs. Fue profesor adjunto de la materia Legislación Civil y Comercial del ESH; 1998 Docente de la Dirección Nacional de Asociaciones Sindicales del Ministerio de Trabajo y

Seguridad Social de la Nación en el dictado de cursos en el interior del país. Expositor en seminarios y jornadas organizadas por organismos públicos y privados.

Fue Director Nacional de Asociaciones Sindicales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación, Logros: Normalización de la Dirección; Junio/Dic. 1999, Subsecretario de Relaciones Laborales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación, Logros: Intervención Personal y

Solución de Conflictos Sociales de envergadura; Junio/Dic.1999, Presidente de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario.



Manuel Tanoira es Abogado, 1995, UCA. Certificate in Business Administration, 1997, University of California, Berkeley. Pos Grado en Mercado de Capitales, UCA 2000. Es socio del Estudio Jurídico Uriburu-Bosch & Asoc. Trabajó también en Cooley Godward LLP uno de los más prestigiosos estudios jurídicos de la Ciudad de San Francisco, California. Como socio del Estudio Uriburu-Bosch & Asoc, su función es asesorar a empresas de primera línea (Estrada, Pelikan Argentina S.A., Corporación General de Alimentos, Banco General de Negocios, etc.) en toda el área del Derecho Empresario.

Como socio del estudio, ha llevado adelante numerosos start-ups jurídicos de nuevos emprendimientos. Es asesor legal del Centro de Entrepreneurship del IAE y del ITBA/EMPREAR y de los participantes de dichas organizaciones. Ha disertado en numerosos seminarios relativos a las cuestiones jurídicas relacionadas con los nuevos emprendimientos, tanto en el IAE (Naves 2000 y 2001) como en la UCA (Programa MBA año 2000), y en la Revista Jurídica EL DERECHO .



Mariano Mayer se graduó como abogado en el año 2000, en la Facultad de Derecho de la Universidad Austral, donde integra la Comisión Directiva de la Asociación de Graduados. Mientras realizaba sus estudios de grado realizó pasantías en prestigiosos estudios de Buenos Aires. Desde comienzos del 2000 trabaja el Estudio Uriburu-Bosch & Asoc. En el Estudio trabaja en el Área de Nuevos Emprendimientos del Departamento de Derecho Comercial, desde donde se encuentra asesorando tanto a diversos Proyectos en el lanzamiento legal de los mismos, como a Instituciones Académicas de capacitación a emprendedores. A título personal colaboró en la sección de Cuestiones Jurídicas de Internet de la Revista Jurídica “El Derecho”, con quienes coordinó diversas actividades académicas de formación. Realizó el Postgrado en Derecho de Patentes de la Universidad Austral, y el Curso de Postgrado sobre Aspectos

Jurídicos de las Finanzas Corporativas del Centro de Estudios de Derecho Profundizado. Es asesor legal del Centro de Entrepreneurship del IAE y del ITBA/EMPREAR y de los participantes de dichas organizaciones.



Raúl Amigo es Ingeniero Civil, egresado de la Universidad Nacional de Rosario, Postgrado en Administración de Empresas (IDEA). Emprendedor ITBA 2002. Profesor de “Dirección Estratégica de Ventas”, Canales de Distribución” y “Retail Marketing” en el MBA Internacional de la Universidad Francisco Vittoria (Madrid) dictado en Perú, Colombia, Paraguay, Bolivia, Ecuador, Panamá, El Salvador, Costa Rica, Honduras y Guatemala. Profesor de “Gestión de Ventas y Marketing Relacional”, University of San Francisco (EEUU) y Alta Dirección Escuela de Negocios (Mendoza). Profesor de Comercio Electrónico y Marketing Digital, en el Postgrado de Negocios Internacionales, Universidad Católica Argentina.

CEO & Founder de Prospectia. Director General de La Línea Channel Management. Director de ALGOLIQ (Microsoft Business Solutions Partner). Ex Director de Ventas y Marketing de ASISTA (J.P.Morgan). Ex Director Comercial de Nextel Argentina. Ex Gerente Comercial de CellStar (Motorola) para el Cono Sur, Ex Gerente Regional de Ventas Indirectas de CTI Móvil.



Martín Huffmann es Ingeniero Industrial, ITBA (1999). Tiene un MBA en University of California at Berkeley - Walter Haas School of Business, para el cual obtuvo una Beca Kauffman otorgada por el Lester Center for Entrepreneurship & Innovation (2004). Es analista senior de inversiones de capital de riesgo del área de Emprendimientos del Banco Santander Río, donde desarrolla tareas de análisis y desarrollo de planes de negocio, valuación de emprendimientos, negociación y estructuración de ofertas para inversores, coordinación de rondas de inversión, desarrollo de redes con inversores, emprendedores e instituciones fuentes de proyectos entre otras.

En el ámbito corporativo se desempeñó en S.C. JOHNSON ARGENTINA como asistente senior de Marketing – Home Cleaning & Insect Control, Access Softek (California, USA) en el área de Marketing y en Techint en el sector de planeamiento control de costos. Como consultor desarrolló planes de negocio replicables para el gerenciamiento de estaciones de investigación y estrategias de marketing con foco en la generación de fondos y relaciones institucionales para International Business Development (Moorea, Polinesia Francesa).

Es profesor de la materia «Formación para Emprendedores» en 4to. Año de la carrera de Ingeniería Industrial y de la Licenciatura en Administración y Sistemas en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA).



Javier Guedet, egresado de la carrera de Ingeniería Industrial del ITBA, Instituto Tecnológico de Buenos Aires (está trabajando en su tesis de grado: “Diseño de un sistema de gestión de calidad en una empresa de videojuegos”) actualmente es el Coordinador General de la Incubadora de Empresas de EMPREAR www.emprear.org.ar, desde donde gestiona el trabajo sistemático de especialistas en diferentes áreas de apoyo a emprendedores para acelerar la puesta en marcha de sus proyectos de empresas dinámicas, innovadoras y de alto potencial de crecimiento.

En el marco de las actividades que desarrolla EMPREAR, coordina las actividades de Financiamiento de Riesgo, entre las cuales se puede incluir el Club de Inversores de EMPREAR, programas de Financiamiento de Riesgo, relaciones con Fondos de Inversión, etc; fue coordinador del programa de Tutorías brindadas a los proyectos beneficiados con el Programa Buenos Aires Emprende 2005; validó oportunidades de negocio de emprendimientos de distintos rubros y es tutor de proyectos en el marco del Programa Buenos Aires Emprende 2008. Es consultor EMPREAR de proyectos en fase de Start-up, y también participa como consultor en clínicas para emprendedores en el marco de Ferias y Congresos.

En el ámbito empresarial fue responsable del área de Desarrollo de Negocios en DataFactory www.datafactory.com.ar (empresa líder en Latinoamérica en la resolución de contenidos de publicaciones gráficas, digitales y electrónicas) y Analista de Negocios en FARO Capital www.farocapital.com (empresa de Ingeniería Financiera, dedicada a la operación integral de emprendimientos en agro-negocios no tradicionales). Ambas empresas fueron fundadas y son lideradas por ex participantes del Programa de Formación Profesional para Emprendedores que dicta EMPREAR junto con el Centro de Emprendedores del ITBA.



Federico Marque es Ingeniero Industrial, ITBA - Instituto Tecnológico de Buenos Aires (2001). Actualmente es Coordinador General del Centro de Emprendedores del ITBA y Consultor en la Incubadora de Emprendimientos de EMPREAR, brindando asesoramiento sobre estrategias de nuevos negocios, planificación del start-up y gestión de proyectos en marcha. Es consultor en el programa de subsidios Buenos Aires Emprende, del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Es cofundador de un Club de Inversores y un Club de Emprendedores. Fundó un emprendimiento en el área de la educación. Anteriormente se desempeñó en la consultora de tecnología Accenture. Brindó

asesoramiento a las empresas Repsol-YPF y Exxon Mobil en Latinoamérica y Estados Unidos. Se desempeñó en la empresa Contreras Hermanos, de Ingeniería y Construcciones, como Coordinador del Área de Desarrollo de Nuevos Negocios.



Silvia Irene Martinelli: Licenciada en Educación Permanente, Orientación Educación a Distancia por la UNLuján 1979. Maestranda en Tecnología Informática aplicada en Educación por la Facultad de Informática - UNLa Plata. Profesora Adjunta Ordinaria en la División Educación a Distancia, Departamento de Educación, UNLu. Coordinadora académica del Programa Emprendedor, Proyecto: "Sistema Tutorial para el Desarrollo Empresarial"- Secretaría de Vinculación Tecnológica y Servicios al Medio de la UNLu. Docente del Curso de Formación de Formadores de Emprendedores. Ente Autárquico Intermunicipal de Plaza Huincul – Cutral Có – (ENIM). Codirectora del Proyecto "Transferencia de Tecnologías de Gestión y Producción a Micro y Pequeñas Empresas". U.N. La Plata - U.B.A. UN de Luján. Coordinadora pedagógica capacitación para creación de un Microemprendimiento de Producción Agropecuaria para Alumnos rurales del 3er. Ciclo de la EGB. Concurso Ganado y a Micro Pequeñas y Medianas Empresas. Coordinadora pedagógica proyecto conjunto: Argentina, Croacia, España, Francia, Marruecos, México y Portugal: Valorización del Patrimonio Cultural a través de la Educación Superior y Capacitación Profesional. Coordinadora y asesora pedagógica del Programa de Actualización en Medicina Interna. Programa de Posgrado de la UBA y Universidad de Cuyo. Facultad de Medicina – UBA. Coordinadora académica del 1º y 2º "Seminario Vivencial Intensivo en Emprendedorismo". Subprograma Formación de Formadores. "Programa Provincial de Apoyo a las Incubadoras de Empresas, Parques y Polos Tecnológicos". CIC – Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires.

Produjo, asesoró o coordinó el diseño y la producción de más de cien documentos educativos para distintos públicos y en distintas temáticas curriculares. Es investigadora formada en área didáctica Categoría de Investigador: 3 - Programa de Incentivos del Ministerio de Cultura y Educación de la Nación.- Evaluadora de proyectos pedagógicos de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. FONTAR y del Programa de Crédito Fiscal

Participó en numerosas jornadas, seminario y simposios nacionales y extranjeros. Ha sido distinguida con el Premio: "Profesor Doctor José Antonio Balseiro a las Iniciativas Universitarias de Vinculación Tecnológica"- Categoría Grupo de Trabajo – Foro de Ciencia y Tecnología para la Producción – Ministerio de Cultura y Educación - Año 1997. Otorgado en 1999 por el Excelentísimo señor Presidente de la Nación – Salón Blanco de la Casa Rosada. Con el premio "Dr. Luis Güemes" Otorgado por la Facultad de Medicina de la Universidad de Buenos Aires al mejor trabajo científico sobre Clínica Médica editado en el país. Resolución N° 1505/0. Con el premio: Mate.ar de Plata 2005 y Mate.ar Pyme 2005 al mejor sitio web Pyme de salud de Argentina.

ANEXO I

1. INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

Por cualquier consulta contactar a Federico Marque, fmarque@emprear.org.ar (011) 15-6210-5020

FICHA DE INSCRIPCIÓN

Los participantes deberán completar el archivo “**PFFE - Ficha de Inscripción.doc**” y enviarlo vía email a Federico Marque fmarque@emprear.org.ar, quien confirmará la admisión del participante en el Programa

ALOJAMIENTO Y PASAJES

Posteriormente a la admisión en el Programa, para las reservas de hotel y Pasajes deberán contactarse con las siguientes personas, indicando día y horario de ingreso y salida:

Pedro Cafferata
cafferata@cic.gba.gov.ar
Tel. 0221-4217374
Romina Masson
rominamasson@cic.gba.gov.ar
Tel. 0221-4217374

COMIDAS

Si bien el programa no incluye almuerzo y cena, se realizarán reservas en lugares cercanos a las instalaciones de cursada y al hotel para ir en grupo.

HORARIO DE CURSADA

Los horarios de cursada son de 9.00 a 12.30 hs y de 14.30 a 18.00 hs.

VESTIMENTA

Se recomienda a los participantes asistir con vestimenta elegante sport.