

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA PROPUESTA

- Duración del Programa 5 (cinco) meses.
- Modo presencial - 22 horas por mes. (2 Módulos más Taller).
- Módulos: Viernes de 09.00 a 13.00 / 15.00 a 18.00 – Taller: Sábados de 09.00 a 13.00
- Frecuencia cada 15 días (excepto feriados)
- El programa consta de 10 módulos de 7 horas cada uno, y 10 talleres de 4 horas cada uno. Los módulos están basados en los contenidos de un Plan de Negocios
- Tutoría complementaria a través de plataforma virtual de capacitación.
- Videoconferencia con mercados
- Exposición de casos exitosos.
- Requisitos de participación y certificados de presencia por las Instituciones.
- Sede: **Mitre 430 (entre Reconquista y San Martín), piso 3**. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de la Producción, Ciencia y Tecnología de la provincia de Buenos Aires.

PROGRAMA Y CALENDARIO

Martes 12 de Mayo de 2015

Entrevistas Personales

Presentaciones de los postulantes

Horario. 09.00 a 13.00 / 15.00 a 18.00

Lugar: Fundación ICBC, Riobamba 1276, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Las entrevistas personales pretenden principalmente identificar la potencialidad de las ideas – proyectos presentados. A su vez, analizar las variables críticas de los mismos, diagnosticando si están orientados a los propósitos de este Programa o requieren adaptación y re diseño de la idea proyecto, o directamente no son posibles de participar del mismo. Esta entrevista personal será llevada a cabo por 4 profesionales con una duración aproximada de 30 minutos. Las mismas seguirán una guía de preguntas que arrojarán una ponderación para determinar de la totalidad cuales serán los 20 primeros proyectos que serán parte de este Programa.

Lunes 18 de Mayo de 2015

Módulo Nivelación

De la Idea al Proyecto

Horario. 09.00 a 13.00 / 15.00 a 18.00

Lugar: Fundación ICBC

- Presentación del Programa. Presentación de las Instituciones y sus actores.
- Presentación de la Plataforma Virtual de apoyo al dictado del programa.
- Designación de los tutores para cada participante.
- Firma de manifestación de interés.
- Compartir la experiencia e intercambio de opiniones sobre los proyectos presentados.
- Retroalimentación de los proyectos con información disponible.

Uno de los objetivos centrales de este Programa es que los participantes estén en condiciones de preparar un plan de negocios sobre la base de los contenidos desarrollados en los módulos / talleres y la asistencia técnica tutorial. Se trata por tanto de que cada participante, en grupos y apoyados por el equipo consultor, prepare, presente y complete un plan de negocios a nivel individual.

De acuerdo con los contenidos explicitados en el modelo de Plan de Negocios establecido por CFI – Consejo Federal de Inversiones y otros modelos que siguen las

buenas prácticas internacionales para el armado de planes de negocios, se desarrollará en los módulos / talleres el seguimiento de las diferentes etapas de conformación del Plan de Negocios. Cada participante elabora en formato borrador un plan de negocio que contendrá al menos las líneas básicas o directrices para los contenidos explicitados en los formularios dispuestos a estos fines para luego formalizarlo y que éste represente la herramienta de gestión adecuada con la posibilidad de acceder a un financiamiento para la puesta en ejecución del proyecto elaborado.

Módulo - Taller 1. Definición del Negocio – Estrategia

Viernes 29 de Mayo 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

El Plan de Negocio es una herramienta muy importante que propone aspectos relacionados con el futuro de la idea que se está poniendo en práctica, a corto y medio plazo: a dónde ir; cómo ir rápidamente, o qué hacer durante el camino para disminuir la incertidumbre y los riesgos es, al menos, una manera coherente de poner una idea en práctica. En este primer taller se definirá el tipo de negocio, la idea germen del mismo, sus objetivos o las razones que le han llevado a emprender su negocio, y se apuntan los productos y/o servicios que se ofrecerán.

- Origen idea del negocio.
- Destinatarios y necesidades que satisfacen.
- Antecedentes del titular en relación a la actividad.
- Objetivos técnicos y económicos perseguidos. Cualitativos / Cuantitativos.
- Estrategia a ser utilizada para alcanzar el objetivo.
- El tiempo de ejecución del proyecto comprende el período de instalación o construcción (período 0). Se pretenderá que se enumeren las principales tareas a realizar, estimándose el tiempo que demandará cada una de ellas, el cual se representa por medio de barras en un diagrama (Diag. de Gantt).
- El producto o servicio.
- Breve historia del proyecto.
- Valoración del proyecto y coherencia.

Horario. 15.00 a 18.00

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

- Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Antes de iniciar cualquier iniciativa empresarial, se debe reflexionar sobre la conveniencia de exportar y eliminar las dudas sobre si puede, debe y quiere exportar. El objetivo de este módulo es facilitar una reflexión sobre las ventajas de la exportación y

como les afecta una decisión de exportar, especialmente en lo relativo a producción y desarrollo de productos, acorde con la situación internacional.

¿Puede nuestro proyecto transformarse en una oportunidad en el mercado internacional ?, ¿es necesario adaptar nuestro producto-servicio de acuerdo a nuestra idea inicial ?, ¿como se evalúan las condiciones internas (la propia empresa) y externas (los mercados) para tomar una decisión adecuada ?, ¿como conocer si estamos preparados para realizar futuros aumentos de producción?, ¿si es necesario adaptar nuestro producto?, ¿que información existe en Internet, que necesidades de capacitación de nuestro personal vamos a tener?, ¿si hay necesidad de organizar un departamento de exportación?

-Trabajo con los tutores

Sábado 30 de Mayo 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación de un caso exitoso

Tema. El éxito de una Idea.

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 2. Análisis Interno.

Viernes 12 de Junio 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

En este taller se analizan aquellos condicionantes personales y del entorno que van a influir en la marcha del negocio y que ayudarán a identificar los puntos fuertes y débiles del proyecto empresarial frente a otros que son de competencia directa. Conocimiento del entorno competitivo.

En lo que respecta a Gerenciamiento

- Grado de afectación que implican los factores competitivos en el éxito del desempeño de la organización.
- Capacitación gerencial y la de los miembros familiares.
- Información interna como base racional para la toma de decisiones.

En cuanto a la Organización

- Funciones y responsabilidades por capacidad y mérito antes que por razones familiares o societarias.
- La motivación e involucramiento del personal y la delegación de funciones.

- Estructuras horizontales / verticales / flexibles.
- Componente de tercerización.
- Productividad de la organización.

En cuanto a la Comercialización

- Enfoque de la empresa hacia el mercado.
- Proyección de la demanda interna.
- Proyección de la oferta interna (volúmenes y rendimientos de producción).
- Diferenciación de producto y servicio como estrategia competitiva.
- Servicio al cliente.
- Tomar decisiones en base a información de mercado.
- Racionalizar la cartera de productos y de clientes.

En cuanto a la Producción

- Definición del producto.
- Planificación y organización de la producción.
- Habilitaciones necesarias.
- Normas de calidad o de sanidad que debe cumplir para su elaboración
- Tecnología, Innovación y Desarrollo.

En cuanto a la Administración y Finanzas

- Planificación, la organización, la coordinación y el control.
- Sistemas y herramientas de información computarizados como forma de mejorar la productividad e incrementar la cantidad y calidad de la información.
- Generación periódica de información de gestión para uso de la dirección (tablero de comandos).
- Inventarios y rotación de los activos.

Horario 15.00 a 18.00

Trabajo con tutores

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00).
Simulación de una operación de exportación.

Sábado 13 de Junio 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación de un caso exitoso

Tema. Cómo manejar las diferencias.

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo -Taller 3. Análisis Externo I

Viernes 26 de Junio 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

A partir de este análisis, se podrá definir un modo de comercializar productos y/o servicios, es decir, establecer las bases para el armado de una estrategia de comercialización o plan de marketing.

- Definición del mercado. Descripción del sector.
- Explicar cómo se abastece actualmente el mercado en el cual se intenta reemplazar o desplazar parte de la oferta y con qué porcentaje participaría la empresa.
- Descripción de Clientes.
- Descripción de la competencia.
- Tabla de posicionamiento.
- Descripción de los proveedores.
- Análisis de la posición competitiva.

Horario. 15.00 a 18.00-Trabajo con tutores

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Análisis de mercado internacional que permita determinar la existencia potencial de oportunidades de mercado internacional para el producto o servicio. Su atractivo y potencial tamaño, cuales son los países donde hay posibilidades reales de colocar el producto, así como en las herramientas para realizar una estrategia de penetración y diferenciación de los mismos. Principales países exportadores y su participación en el mercado internacional.

Principales países importadores y su participación en el mercado internacional. Posiciones arancelarias y disposiciones argentinas que rigen la exportación de los productos a vender (admisión temporaria, draw-back, reintegros, reembolsos, reconversión y especialización industrial, apoyo financiero, etc.)

Sábado 27 de Junio 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación caso exitoso

Tema. Como manejar las diferencias & Valor en Origen

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 4. Análisis Externo II

Viernes 17 de Julio de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

A partir de este análisis, se podrá definir un modo de comercializar productos y/o servicios, es decir, establecer las bases para el armado de una estrategia de comercialización o plan de marketing.

- Análisis FODA
- Estrategia de posicionamiento.
- Definición del precio.
- Precios históricos y proyectados.
- Describir cuáles serán las estrategias para alcanzar el objetivo de incrementar las ventas.
- Descripción de la distribución. Estrategia.
- Definición de publicidad / promoción
- Marca y diseño corporativo.

Horario. 15.00 a 18.00

Trabajo con Tutores.

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Mirada del comercio exterior hacia la gestión de la calidad. Necesidades propias de la organización de acuerdo a los objetivos particulares, productos y servicios suministrados considerando los procesos empleados y respetando tamaño y estructura de la empresa. Motivar el implementar herramientas de gestión de calidad que permita ir introduciendo a la empresa en un sistema de calidad, proyectándose hacia las normas, posibilitando al empresario lograr niveles compatibles de competitividad y excelencia para su organización.

Sábado 18 de Julio de 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación de Caminos y Sabores

Tema. Como participar en una Feria

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 5. Operaciones

Viernes 31 de Julio de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

En este taller se define la descripción de los diferentes pasos implicados en el proceso de producción de la futura empresa y de los recursos, materiales, tecnológicos y financieros, necesarios para llevar a cabo la actividad de la misma. El mismo ayudará a visualizar de manera más clara "todo aquello que hay que hacer" para obtener el producto y/o servicio que se desea comercializar.

- Modelo tecnológico. Equipos e Infraestructura. Detalle de la tecnología a utilizar
- Definición de las operaciones.
- Análisis de la Cadena de valor. Área de Producción.
- Indicar los posibles efectos ambientales directos e indirectos del proyecto sobre la zona de localización, así como los estándares y normas que se observarán para prevenir la contaminación del ambiente u otros efectos en la ecología, particularmente en lo referente al tratamiento de aguas de desecho, emisión de polvos, gases, compuestos y elementos químicos nocivos, ruidos excesivos, etc.
- Describir las principales medidas a incorporar en el proyecto con el objeto de corregir esos efectos.
- Análisis de riesgos.

Nota: En aquellos casos en que la ejecución del proyecto incluya la construcción o la modificación de una obra civil, el desembolso del crédito estará supeditado a la previa aprobación de los planos correspondientes por parte de la Municipalidad respectiva y/o la autoridad administrativa/sectorial competente.

Horario. 15.00 a 18.00

Trabajo con Tutores.

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Se presentan una serie de aspectos en relación con el transporte y la distribución física de la mercadería es decir, las condiciones de entrega de la mercancía negociadas en la venta de los productos, los tipos de transporte internacional que existen, y su adecuación a nuestro producto, temas relativos a la protección física de la mercancía, sistemas de grupaje, trámites aduaneros, seguros, siniestros, no aceptación de la mercancía y documentación de transporte más frecuentes.

Sábado 01 de Agosto de 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación Institucional

Tema. Videoconferencia con mercado internacional.

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 6. Plan de RR.HH

Viernes 14 de Agosto de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

En el taller se centrará la definición de todos aquellos aspectos relacionados con la necesidad de personal y formas de contratación que se establezcan, así como la organización de la empresa.

- Aspectos generales de la organización.
- Personal que interviene en el proceso de producción, en tareas manuales o empleando máquinas y equipos, cuyo número varía (o no) en función del nivel de producción.
- Plan de trabajo para el desarrollo del proyecto.
- Definición de un organigrama.
- Plan de contratación. Política salarial más conveniente.

Horario. 15.00 a 18.00

Tutores.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Importancia de la marca con ejemplos de casos prácticos y útiles para saber cómo utilizar de manera efectiva la imagen de la empresa, cómo desarrollar una estrategia de comunicación y cómo crear una adecuada marca comercial. El objetivo de este componente es que se conozcan los instrumentos para identificar los elementos claves con objeto de conseguir una marca eficaz y una correcta estrategia de comunicación,

sobre la base de que es imprescindible que los clientes perciban nuestro producto como el mejor.

Sábado 15 de Agosto de 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación de un caso exitoso

Tema. El mercado desde el mercado.

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 7. Estructura Legal de la empresa

Viernes 28 de Agosto de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

Es preciso definir la forma jurídica que adoptará la empresa en función de conceptos como el número de personas implicadas o el capital inicial aportado. La herramienta ayudará a identificar aquella opción más acorde con los datos que se hayan aportado.

- Marco legal de la organización.
- Forma Jurídica.
- Trámites administrativos.
- Gastos de constitución.
- Obligaciones contables.

Horario. 15.00 a 18.00

Trabajo con Tutores.

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Para hacer negocios en el exterior con garantías y seguridad, es fundamental disponer de un conocimiento especializado en los aspectos legales y de tramitación. En este área se estudian, de manera práctica, cuáles son las estrategias más adecuadas para facilitar a las empresas las operaciones de comercio internacional, con el objetivo de conocer y entender cuáles son las reglas y usos reconocidos internacionalmente para delimitar las obligaciones de las partes, disminuir el riesgo por complicaciones legales y conocer las reglas internacionalmente aceptadas para la interpretación de los términos comerciales más utilizados.

Sábado 29 de Agosto de 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación de un caso exitoso

Tema. La empresa familiar

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 8. Plan Económico – Financiero

Viernes 11 de Septiembre de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

El plan económico financiero tiene como objetivo visualizar, a cinco años, el comportamiento económico del negocio para disponer, así, de información que permita la toma de decisiones de carácter estratégico o, si el rendimiento es el esperado y el plan sólido. Se trata de una herramienta de simulación a través de la que se podrá definir cómo se va a obtener el capital necesario para poner en marcha el negocio, cómo se va a sostener el funcionamiento y cómo se va a financiar el crecimiento de éste y, finalmente, qué beneficio va a generar la inversión realizada.

- Indicar los recursos con que cuenta la empresa para garantizar las inversiones a financiar con aporte propio (a la fecha de la presentación del proyecto)
- Presupuesto de las inversiones. Determinación de la inversión inicial necesaria.
- Describir el proyecto de inversiones (equipamiento, compra de materia prima, etc.) y cuales son los resultados esperados (aumento de ventas, disminución de costos, mejoramiento de la calidad, etc)
- Plan de financiación. Fuentes de financiamiento disponibles.
- Precisión de gastos. Proyecciones.
- Prevision de ventas. Proyecciones.
- Previsión de tesorería. Plan de tesorería y proyecciones.
- Balance de situación.
- Cuenta de resultados. Proyección de resultados.
- Flujo de caja.
- Indicadores.

Horario. 15.00 a 18.00

Trabajo con Tutores.

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre financiamiento.

Pastilla Temas de Financiamiento. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

Con el objetivo de que el alumno conozca las posibilidades de financiamiento para su proyecto, se presenta la oferta de herramientas de financiamiento disponible para emprendedores y PyMEs, tales como aportes no reembolsables (ANR), líneas de financiamiento, beneficios fiscales, entre otras.

En este taller, se explica también cuales son las condiciones que debe tener la empresa en particular para acceder al financiamiento, en lo referente a patrimonio neto, facturación, antigüedad de la misma, garantías, entre otras características.

Sábado 12 de Septiembre de 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación Institucional

Tema. Videoconferencia con mercado internacional.

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 9. Resumen ejecutivo

Viernes 25 de Septiembre de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

El resumen ejecutivo tiene como objetivo el sintetizar de forma breve todos aquellos aspectos claves del Plan de Negocio. Un lector que no tuviera un conocimiento exhaustivo del proyecto empresarial debería, después de la lectura del resumen ejecutivo, disponer de información suficiente para poder evaluar de forma preliminar el proyecto. Un adecuado resumen ejecutivo debe ser claro, conciso y de fácil comprensión. No debe exceder de dos páginas, lo que requerirá un importante ejercicio de síntesis y de estructuración.

Debe remarcarse la importancia de la presentación del resumen ejecutivo, por ello se ubica al principio del Plan de Negocios como "carta de presentación" del mismo y ha de estimular a un posible inversor a seguir leyendo e interesarse por el Plan de Negocio que se presenta. Por este motivo en este taller se estudia el contenido y presentación con detenimiento.

- La descripción de la empresa o proyecto y la proyección de sus productos y servicios.
- La estructura organizativa, los propietarios y la gerencia de la empresa.
- Sus principales iniciativas y objetivos.
- Las oportunidades de mercado.
- Las principales ventajas competitivas.
- Los componentes de su estrategia de comercialización.
- Las principales proyecciones económicas y financieras.

Horario. 15.00 a 18.00

Trabajo con Tutores.

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

El plan de marketing internacional tiene como objetivo la fijación de las estrategias comerciales que permitan alcanzar la cifra de facturación que recogerá un análisis económico-financiero de la actividad exportadora. Y sirve además para explotar la oportunidad de negocio y las ventajas competitivas asociadas a la misma. Los contenidos de esta pastilla están enfocados informar a los participantes como es el esquema de un plan de marketing internacional.

Sábado 26 de Septiembre 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00 Presentación de un caso exitoso–

Tema. El poder de la Imagen.

11.00 – 13.00 Sesiones de consultas con tutores.

Módulo - Taller 10. Ajustes del Plan de Negocios

Viernes 02 de Octubre de 2015

Horario. 09.00 a 13.00 – Break de 11.00 a 11.15

El objetivo de este Módulo – Taller consistirá en llevar adelante un check- list de los puntos y aspectos destacados a los largo de los meses, de manera de presentar la idea del producto o servicio como un instrumento válido para el plan de negocio. A su vez:

1. Ayudar al empresario que presenta la idea del producto o servicio a la divulgación del negocio que se plantea.
2. Más allá de la participación financiera del CFI, interesar a posibles inversores para reunir los recursos y capacidades necesarias para iniciar el negocio.

Es de destacar que el desarrollo puede servir como una guía o referencia para cumplimentar cualquier Plan de Negocio, pero debemos recalcar que todo Plan de Negocio es diferente como lo son las ideas o productos que se presentan y, por ello, puede no ser necesario desarrollar todos los puntos u otorgar un peso diferente a cada uno de ellos.

Horario. 15.00 a 18.00

Trabajo con Tutores.

En la tarde se trabajará sobre el desarrollo de los puntos planteados aplicados al formulario del Plan de Negocio dispuesto por el CFI, más una pastilla de conocimiento sobre el mercado internacional.

Pastilla Comercio Internacional. (Duración. 60 minutos – 15.00 a 16.00)

En este espacio se presentan las ventajas y utilidades de la asociatividad y de esta forma de cooperación interempresarial tales como el acceso a nuevos mercados internacionales, alcanzar una mayor dimensión operativa y capacidad de acción, aprovechar sinergias, complementariedades y capacidades ajenas para afrontar estrategias de internacionalización, aprovechar nuevas oportunidades de negocio y/o consolidar las existentes, reducir los costos motivados por la inexperiencia internacional, ampliar la oferta de productos y/o servicios exportables, u ofrecer soluciones integrales, entre otras.

Sábado 03 de Octubre de 2015

Horario. 09.00 a 13.00

09.00 – 11.00. Presentación final.

11.00 – 13.00. Análisis del desarrollo futuro.