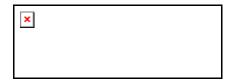
BUENOS AIRES CONVENIO DE COOPERACION TECNICA UNIVERSIDAD PEDAGOGICA PROVINCIAL EXPEDIENTE Nº 1072771101 INFORME FINAL SETIEMBRE 2010





INDICE TEMATICO

1.	INTRODUCCION	. 3
2.	AGRADECIMIENTOS	.5
3.	ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL PERIODO	.7
	a. Tareas de Sensibilización	.8
	b. Tareas de Lanzamiento y Convocatoria	.9
	c. Armado de la Página Web	.9
	d. Cursos de Emprendedores1	15
	e. Fotos y articulos periodísticos2	24
	f. Contenidos desarrollado en los cursos3	9

1. INTRODUCCION

En cumplimiento con la cláusula vigésima novena del contrato celebrado entre el CFI y la Universidad Pedagógica Provincial, en el presente informe se detallan las actividades desarrolladas durante la ejecución del proyecto "Generación de Jóvenes Emprendedores Locales" entre los meses de febrero y setiembre 2010.

El objetivo principal del proyecto consiste en desarrollar conductas emprendedoras en jóvenes, escolarizados o con posibilidades de reinserción escolar en la Provincia de Buenos Aires, ofreciendo a los mismos herramientas de gestión de emprendimientos, productivos, de servicios, sociales y relacionados al cuidado y preservación del medioambiente.

En el mismo se detallan las actividades desarrolladas referentes a las tareas de desarrolladas que comprendieron principalmente:

- El lanzamiento del Programa en las diferentes localidades
- La convocatoria
- El Dictado de los Cursos de Capacitación

Durante el período de ejecución se alcanzó el objetivo de abarcar 20 localidades de la provincia de Buenos Aires, la selección en esta prueba piloto se realizó teniendo en cuenta las distintas problemáticas, su ubicación las condiciones económicas, la presencia de empresas, jóvenes sin oportunidad con alto grado de desmotivación y escaso incentivo para el emprendedorismo.

Se atacó el rango de edad que va desde los 15 años a los 25 años con su mayor concentración en los 17 a los 22.

Cabe destacar que los resultados obtenidos han sido ampliamente satisfactorios, tanto por el entusiasmo demostrado por los asistentes como por las autoridades , del área de educación – Inspectores generales y jefes distritales – y de las autoridades municipales que apoyaron fuertemente esta iniciativa.

2. AGRADECIMIENTOS

En esta sección el equipo que tuvo a cargo la ejecución del proyecto quiere expresar su mas sincero agradecimiento a todas las personas que nos han facilitado la tarea y nos han permitido alcanzar el objetivo de instalar la idea de emprender en los mas de 1000 jóvenes que han pasado por el programa en estos 8 meses de ejecución y que mencionamos a continuación:

- Sr. Director de Enseñanza Técnico Profesional Ing Eduardo Dillon y su equipo
- Sr Rector de la Universidad Pedagógica Provincial Don Adrian Canelotto y su equipo en especial a las Sras. Verónica Torres y Claudia Francisco
- Sres. Jefes Distritales:
 - Osvaldo Fuente Lemas
 - Eduardo Garay
 - o Marita Elfen
 - Adrian Oliver
 - Nela Pichinetti
 - o Laura Rizzo
 - Guillermo Gallardo
 - o Eli Coronel
 - Edgardo Robba
 - o Ana Chavez
 - o Ines Atili
 - o Alfredo Quiroga.-
- Al personal del Consejo Federal de Inversiones que nos apoyo en todo momento y diligenció todas las acciones necesarias para que nuestra tarea se pueda ejecutar en tiempo y forma de acuerdo a lo programado en especial al Sr. Pedro Castillo y la Srta Edith Medina.

3. . ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL PERIODO

a) Tareas de Sensibilización

• Se tomó contacto con las Autoridades Municipales y de Educación de las Ciudades:

i.	Bragado	Febrero				
ii.	Chivilcoy	Febrero				
iii.	Lujan	Febrero				
iv.	Adofo Alsina	Marzo				
V.	Berisso	Marzo				
vi.	Pehuajo	Mayo				
vii.	9 de Julio	Mayo				
viii.	San Miguel del Monte	Mayo				
ix.	General Lamadrid	Mayo				
X.	Mercedes	Junio				
xi.	San Andrés de Giles	Junio				
xii.	Tornquist	Junio				
xiii.	Laprida	Junio				
xiv.	Miramar	Junio				
XV.	Magdalena	Julio				
xvi.	Ayacucho	Julio				
xvii.	Las Flores	Julio				
xviii.	San Pedro	Julio				
xix.	Guamini	Julio				
XX.	Bahia blanca	Julio				
xxi.	Villarino	Agosto				
xxii.	Balcarce	Agosto				
xxiii.	Punta Alta	Setiembre				
xxiv.	Trenque Lauquen	Setiembre				

- La capacitación en las ciudades de Magdalena, Ayacucho, Las Flores y San Pedro se llevará a cargo en la segunda etapa del proyecto.
- En las reuniones mantenidas se procedió a explicar los alcances del programa y sus objetivos.
- Se logró obtener un amplio apoyo de las autoridades locales para realizar las actividades programadas.
- Adicionalmente se visitaron los lugares que los respectivos municipios aportaron para el lanzamiento del programa y dictado de los cursos.

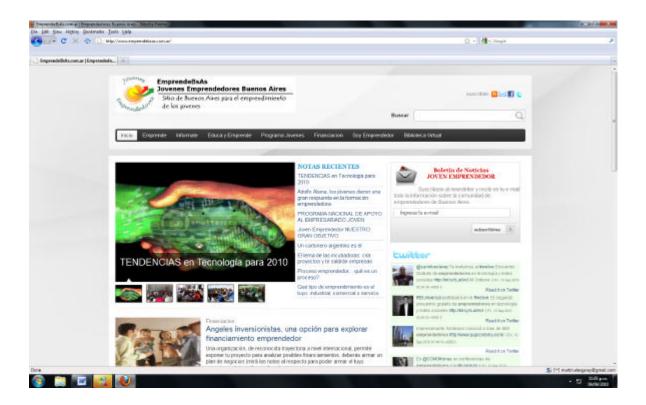
b) Tareas de Lanzamiento y Convocatoria

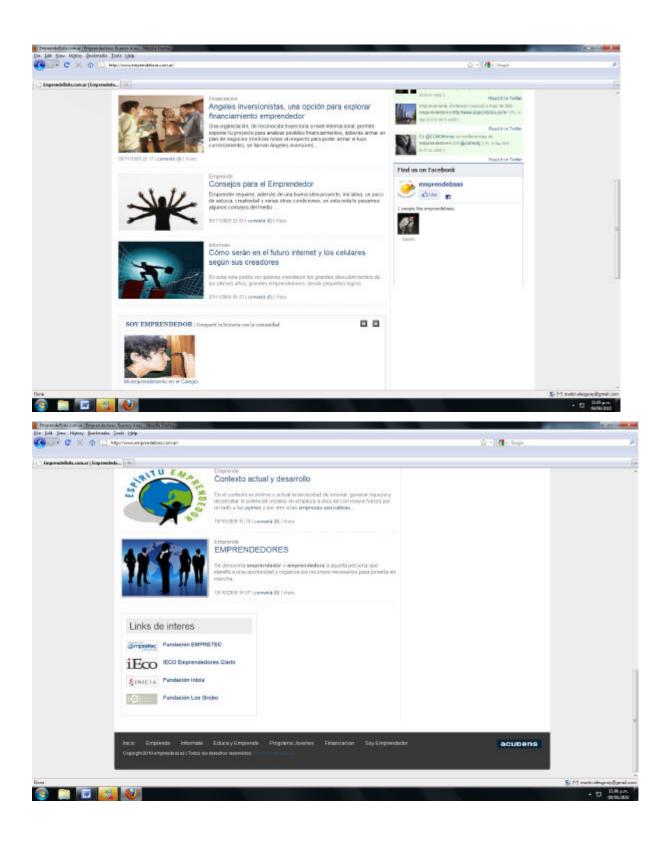
Durante la ejecución del programa se realizaron las reuniones de Lanzamiento en las 20 ciudades: Bragado, Chivilcoy, Lujan, Adofo Alsina, Berisso, Pehuajo, 9 de Julio, San Miguel del Monte, General Lamadrid, Mercedes, San Andrés de Giles, Tornquist, Laprida, Miramar, Magdalena, Ayacucho, Las Flores, San Pedro, Guamini, Julio, Bahia Blanca, Villarino, Balcarce, Punta Alta, Trenque Lauquen.

- i. En todos los casos las estas reuniones informativas y de lanzamiento del programa fueron fuertemente apoyadas por las autoridades Municipales de las áreas de Gobierno, Educación, Producción y Empleo lo que contribuyó al alto nivel de convocatoria logrado.
- Durante las mismas se presentó oficialmente el programa a la comunidad, a los jóvenes inscriptos.
- iii. En todos los casos se contó con una significativa cantidad de jóvenes que se interesaron en el programa, producto de un esfuerzo muy importante de las jefaturas distritales de cada jurisdicción que mostraron un gran interés y dieron un importante apoyo al programa.
- iv. En todos los casos se contó con la presencia de profesores, con el objetivo que contribuyan a la difusión del programa.
- v. A continuación de la realización de la actividad de lanzamiento se llevaron a cabo reuniones con las autoridades locales a fin de coordinar los futuros pasos a realizar.

c) Armado de página Web

- Se finalizó el diseño de un sitio web con el objetivo de formar una comunidad de emprendedores y a través de la cual los jóvenes que han participado del programa podrán interactuar y compartir experiencias.
- También a través de la página se podrá poner a disposición de los jóvenes y la comunidad en general, material didáctico e información relacionada con el mundo del emprendedorismo.
- El dominio registrado es : www.emprendebsas.com.ar
- Pantallas de la página:



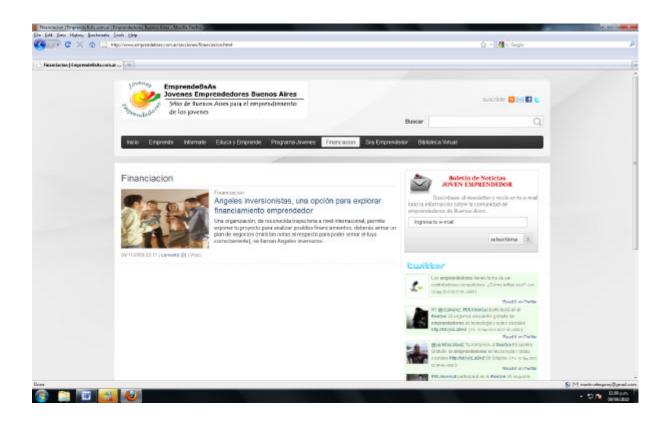


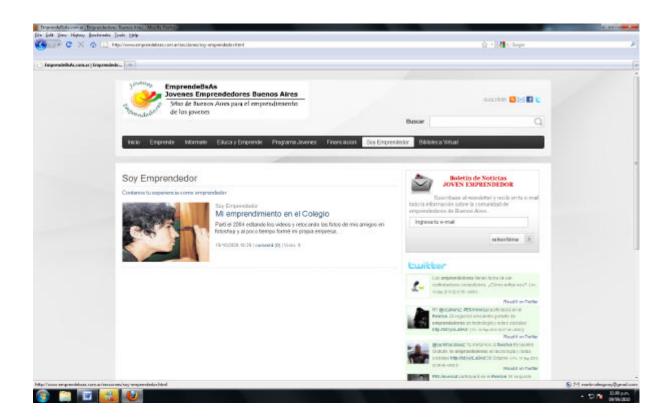














d) Cursos de Emprendedores

• Durante el período en consideración se dictaron los siguientes cursos:

i.	Bragado	8 y 9 de abril
ii.	Lujan	15 y 16 de abril
iii.	Chivilcoy	22 y 23 de abril
iv.	Chivilcoy	13 de Mayo (repetición)
V.	Adolfo Alsina	19 y 20 de Mayo
vi.	Berisso	26 y 27 de Mayo
vii.	Mercedes	21 y 22 de junio
viii.	Lamadrid	17 y18 de Junio
ix.	9 de Julio	24 y25 de junio
X.	San Miguel del Monte	17 y 18 de junio
xi.	Pehuajo	20 y 21 de Junio
xii.	San Andrés de Giles	28 y 29 de Junio

xiii. **Tornquist** 7 y 8 de Julio Guamini 14 y 15 de Julio XİV. Trenque Lauquen 22 y 23 de julio XV. xvi. Laprida 29 y 30 de julio xvii. Miramar 12 y 13 de Agoto xviii. Bahía Blanca 26 y 27 de Agosto xix. Punta Alta 26 y 27 de Agosto XX. Balcarce 2 y 3 de Setiembre xxi. Villarino 6 y 7 de Setiembre

• COMENTARIOS GENERALES A LOS CURSOS DICTADOS

i. Objetivo General:

Promover el desarrollo de conductas emprendedoras en jóvenes, ofreciendo a los mismos herramientas de gestión de emprendimientos, productivos, de servicios y sociales.

ii. Objetivo Específico:

Desarrollar en jóvenes competencias emprendedoras, que les permitan complementar los conocimientos adquiridos en espacios de educación formal al tiempo que adquieren nuevas herramientas de gestión para aprovechar oportunidades latentes de su comunidad y/o ensayar iniciativas tendientes a resolver problemáticas comunes.

Desarrollar en jóvenes capacidades de ejecución de iniciativas propias sostenibles y de carácter comunitario que generen mayores oportunidades para su desarrollo personal y el de su comunidad de residencia.

Reforzar el sentido de pertenencia en la comunidad y la generación de capital social a través del diseño e implementación de proyectos de gestión compartida entre jóvenes.

Espacio para actividades y organización previa

Para la realización del curso se contó con un espacio amplio con sillas, que facilitó la movilidad de los participantes para las actividades grupales. Las instalaciones eran muy adecuadas y cómodas tanto para los capacitadores como para los participantes. En el corte las autoridades locales ofrecieron café, té, agua fresca y un refrigerio para los participantes y durante el almuerzo se ofreció un servicio de sandwichs y bebidas.

Materiales de apoyo

Para la realización del curso se contó con: una pc, un cañón, una pantalla, una pizarra y marcadores, y un amplificador de sonido. Por otro lado, se les entregó a los participantes el material de apoyo del programa y las consignas impresas.

Técnicas de trabajo

Se trabajó bajo la modalidad de taller teórico-práctico, con exposición oral de los capacitadores, trabajos individuales (encuestas), trabajos grupales y exposición en plenaria.

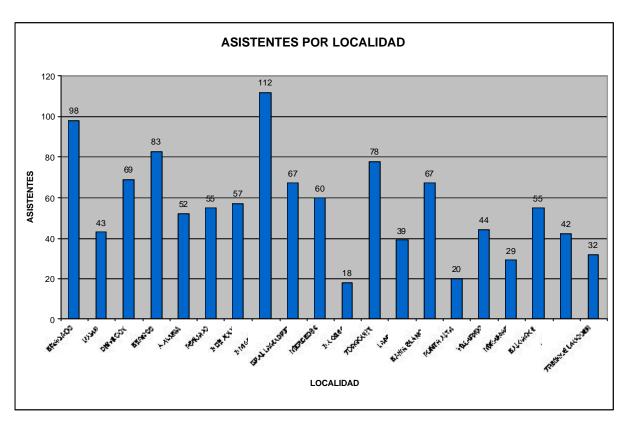
Cantidad y perfil de los participantes (clasificado según sexo y rango de edad)

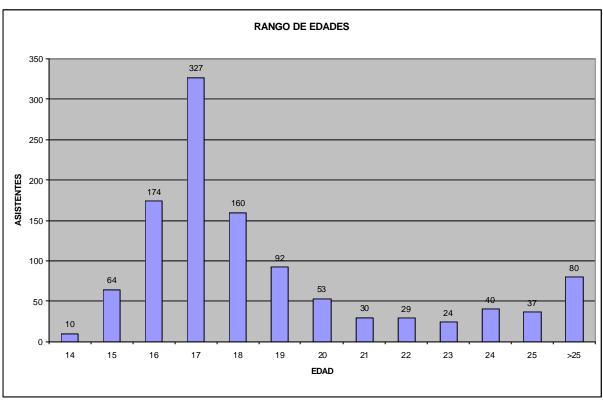
Habiéndose cumplido el objetivo del programa en las 20 localidades comprometidas Participaron 565 mujeres y 555 varones. Total: 1.120 participantes. De acuerdo al siguiente detalle:

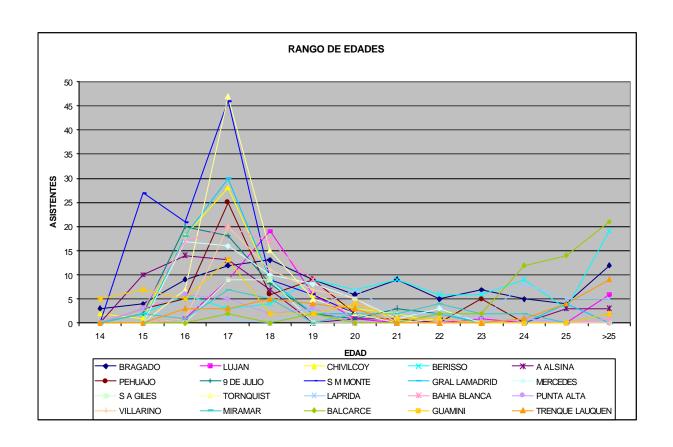
PROGRAMA JOVENES EMPRENDEDORES

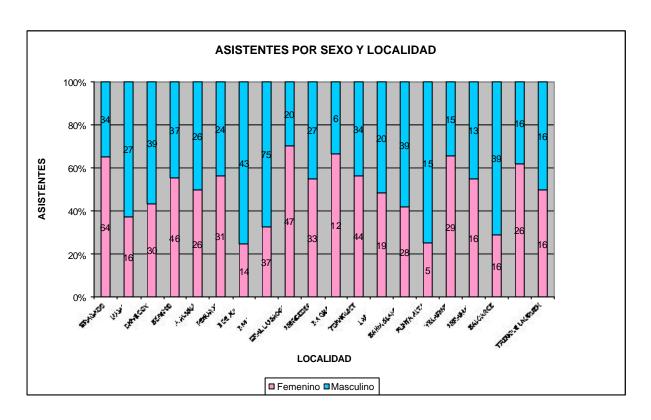
RESUMEN EJECUTIVO

		LOCALIDADES TO															TOTAL				
	BRAGADO	LUJAN	CHIVILCOY	BERISSO	A ALSINA	PEHUAJO	9 DE JULIO	S M MONTE	GRAL LAMADRID	MERCEDES	S A GILES	TORNQUIST	LAPRIDA	BAHIA BLANCA	PUNTA ALTA	VILLARINO	MIRAMAR	BALCARCE	GUAMINI	LAUQUEN	
Edades																					
14-18	41	29	58	15	44	39	48	103	57	43	18	69		5 57	16	32	2 1	5	2 3	2 11	73
19-25	45	8	11	49	5	16	9	9	10	17	0	9	21	3 9	4	12	2 1	2 3	2	8 12	30
>25	12	6	. 0	19	3	0	0	0	0	0	0	0		5 1	0)	2 2	1 :	2 9	8
Total	98	43	69	83	52	55	57	112	67	60	18	78	31	67	20	44	1 2	9 5	5 4.	2 32	112
Sexo																					
Femenino	34	27	39	37	26	24	43	75	20	27	6	34	20	39	15	15	5 1	3 3	9 1	6 16	56
Masculino	64	16	30	46	26	31	14	37	47	33	12	44	19	9 28	5	29	9 1	6 1	6 2	6 16	55
Total	98	43	69	83	52	55	57	112	67	60	18	78	39	9 67	20	44	1 2	9 5	5 4	2 32	112

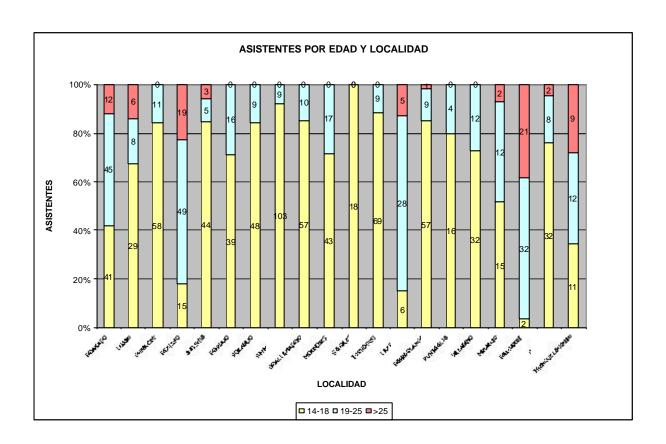








- 19 -



Desempeño de los participantes

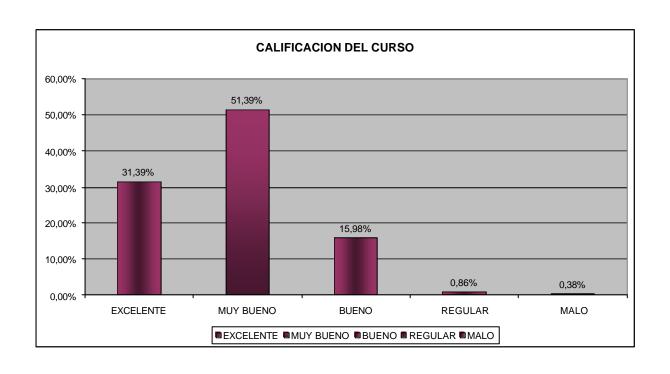
El desempeño de los jóvenes fue muy bueno, demostrando un alto grado de interés y participación en las actividades desarrolladas lo que facilitó la tarea de los instructores.

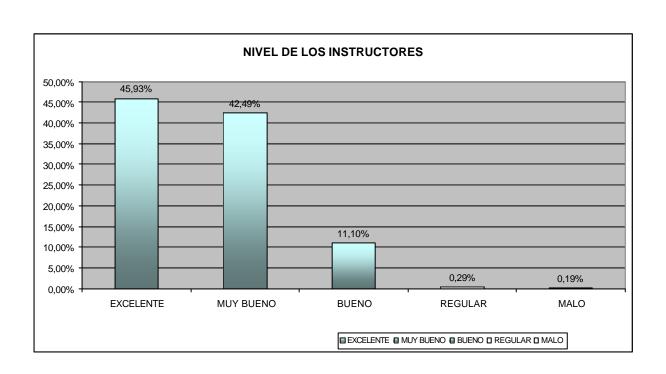
Se contó con un grupo heterogéneo y participativo, mostrando interés por la temática del curso y por las dinámicas propuestas. En algunas ciudades se articuló con gente mayor de 25 años lográndose un intercambio de experiencias que fue muy positivo para el grupo.

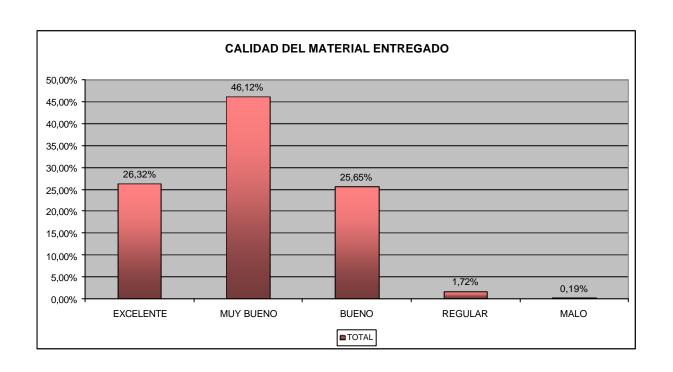
Adicionalmente asistieron Profesores y Capacitadotes Locales que manifestaron su interés en participar y difundir el programa en sus respectivas Ciudades y establecimientos educativos.

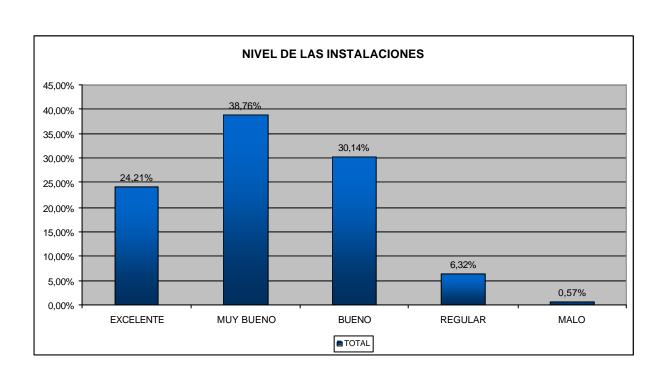
Encuestas Realizadas

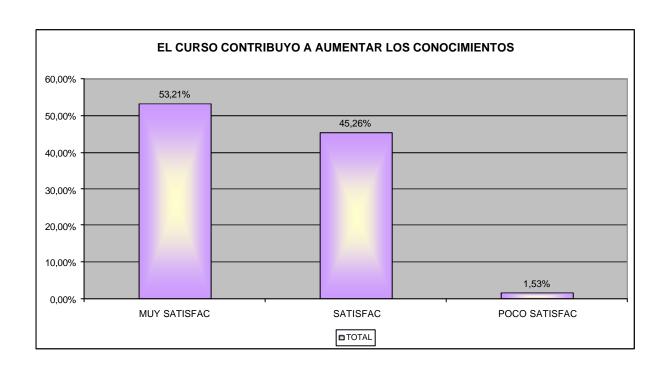
Al término de cada capacitación se realizó una encuesta de Satisfacción y evaluación de las actividades realizadas con los siguientes resultados:

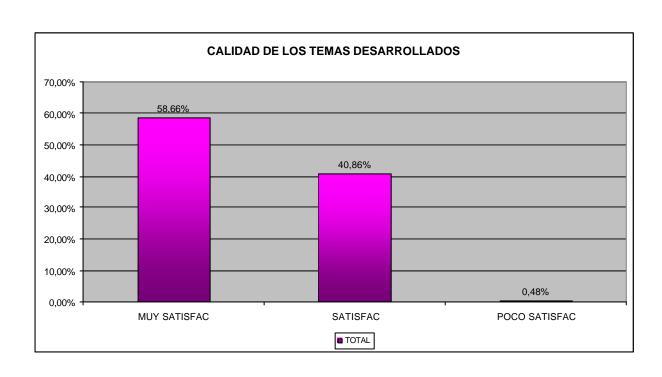


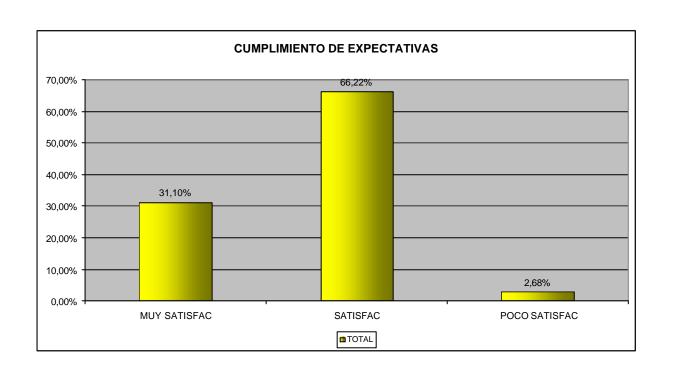


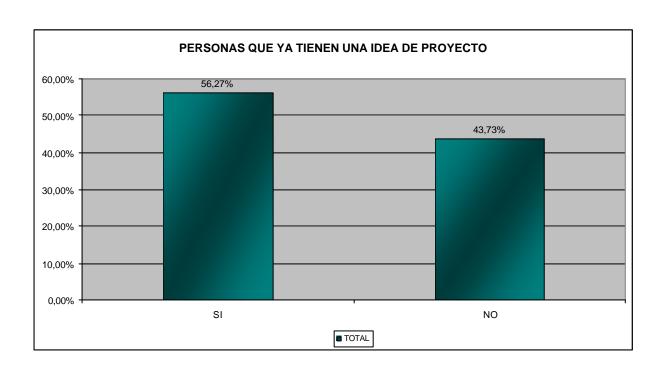












e) Fotos y artículos periodísticos

• BRAGADO











• LUJAN







• CHIVILCOY





• Chivilcoy (2do curso)







Gral. Lamadrid







• 9 de Julio

Articulo publicado en el diario "El 9 de Julio" en su edición del 25 de junio de 2010



Aportan herramientas a los jóvenes para un futuro emprendedor

Por Diario "El 9 de Julio" • 25 Jun, 2010 • Sección: General

[25 de junio de 2010] Esta tarde se dictó el Curso «Jóvenes Emprendores», en la Escuela de Educación Técnica Nº 2 destinado a jóvenes de 15 a 25 años, y a cargo del Equipo de la Dirección Provincial de Educación Técnico Profesional.

El objetivo del mismo tiende a estimular el espíritu emprendedor y formar para emprender, sensibilizar y capacitar jóvenes, y evaluar emprendimientos. En el mismo se desarrollarán ejercitaciones de un plan de negocios que serán altamente beneficiosas para los jóvenes del distrito de 9 de Julio.

Participaron de la jornada los capacitadores Ing. Horacio Martino, Cdor. Guillermo Elesgaray de la Dirección Provincial de Educación Técnica Profesional, acompañados en la presentación por la Inspectora Lucrecia Salomón, el Vicepresidente de la Cámara de Diputados Dr. Horacio Delgado, el Director de la EET Nº 2 Héctor Vicente Francione.



En el Curso «Jóvenes Emprendores», dictado esta tarde en la Escuela de Educación Técnica Nº 2 destinado a jóvenes, a cargo del Equipo de la Dirección Provincial de Educación Técnico Profesional, las autoridades aportaron testimonios ante la prensa, antes de iniciar la actividad.

La Inspectora Jefe de Educación Lucrecia Salomón agradeció la presencia de los capacitadores de la Dirección Provincial de Educación Técnica Profesional, «estamos orgullosos que hayan venido a 9 de Julio para trabajar junto a nuestros jóvenes».

El Ing. Horacio Martino (nuevejuliense) sostuvo que «desde Educación lo que pretende el curso es formar a los jóvenes para que emprendan localmente y darles las herramientas como para que cuando uno tiene una idea sepan cómo arrancar y empezar a transformarla en la realidad».

«Los proyectos van a ser iniciativa de ellos», aclaró el contador Guillermo Elesgaray quienes señalaron que lo que se intenta es ver cómo los adolescentes pueden salir adelante con sus proyectos o implementarlos en el futuro.

Se abordan aspectos como la consolidación del proyecto, en cuanto al financiamiento, la búsqueda del socio no sólo económica sino de tecnología para establecer las alianzas y que el proyecto sea exitoso. «Muchas veces los chicos tienen ideas y no saben cómo explicar», indicó Elesgaray.

Explicaron los profesionales que este tipo de capacitación resulta novedosa para los adolescentes. Este curso se dictó en 20 distritos del interior, entre otras en Bragado, Chivil- coy, Luján. Se intenta armar una red de «formado- res de formadores» con presencia local.

El Vicepresidente de la Cámara de Diputados Dr. Diputado Delgado destacó las políticas educativas provinciales. «Somos privilegiados en recibirlos en 9 de Julio para esta capacitación tan importante que va en consonancia con un trabajador que

estamos llevando adelante con la Fundación Trasdenciendo y la Escuela Técnica, apuntando a los jóvenes estudiantes que están en el último año».

El Diputado Dr. Horacio Delgado concluyó «apuntamos al proyecto de concretar un centro de formación de emprendedores, que sería una especie de incubadora. Desde ese centro hay que brindar asistencia técnica y financiera, para los jóvenes en el camino del empre- sariado en un momento especial del país en crecimiento».







Pehuajo







Tornquist







• Trenque Lauquen







• Guamini







Bahía Blanca







Balcarce









Nota publicada en el diario local "La Voz de Balcarce"

Epígrafe: Más de cincuenta emprendedores de la ciudad se capacitaron durante una jornada.

Buscan el arraigo de los jóvenes a través de los microemprendimientos

Se desarrolló una capacitación en el marco del programa "Generación de jóvenes emprendedores" buscando que se puedan introducir al mundo laboral.

La misma estuvo dictada por la Dirección Provincial de Educación Técnico Profesional y contó con la organización a nivel local de la Agencia de Desarrollo Local, la Subsecretaría de Producción y Empleo y el Centro de Formación Profesional 401.

En la jornada que se realizó en la Sala "Victorio Tomáis" participaron más de medio centenar de emprendedores de diferentes edades. La actividad tuvo la finalidad de brindarles las herramientas necesarias estimular, formar y promocionar el espíritu de emprendedor.

LA VOZ DE BALCARCE dialogó con la capacitadota Marisa Díaz, quien junto con Juan Pablo Dillon, brindaron una charla sobre la función del área que depende de la Dirección de Cultura y Educación de la provincia de Buenos Aires.

Esta actividad se inició el año pasando y se viene repitiendo en distintas localidades bonaerenses. Anteriormente se brindó en Miramar y Bahía Blanca en los últimos días.

"El objetivo que tiene es motivar a los jóvenes y no tan jóvenes en el tema de microemprendimiento. También la idea es que puedan ver que existen distintas posibilidades en el mercado laboral que no solamente se da por la relación de dependencia sino que puede pasar por el desarrollo de un microemprendimiento y llevar adelante un proyecto o comercio", argumentó .la capacitadora.

Arraigo en su ciudad

La técnica comentó que pretenden generar que la juventud se pueda quedar en su localidad original y asegurarles el arraigo. "Pretendemos evitar que se tengan que trasladar a otras ciudades para conseguir un empleo. A veces, al que tiene la decisión de quedarse en su ciudad, hay que crearle nuevas oportunidades y ver qué le pueda dar la comunidad y sino innovar y buscar nuevas alternativas", sostuvo.

Las charlas se brindan con la idea de mostrarles a los jóvenes que tienen que tomar la decisión de qué camino tomar entre seguir estudiando o comenzar a trabajar. "Les abrimos un abanico de opciones para que puedan tomar la decisión de acuerdo a sus características o motivaciones y vamos articulando con otros organismos locales y provinciales", indicó.

Asimsimo, Díaz aseguró que tratan de estar presentes en convocatorias a la presentación de proyectos de microemprendimientos en organismos de cooperación internacional. Por ello, entendió que "es importante que llegue la información a todos porque muchas veces queda limitada al que conoce, sabe buscarla o vive en Capital Respecto a los recursos para iniciar un emprendimiento, Díaz reflexionó que "somos concientes que se necesitan y muchas veces hay que gestionarlos porque existen pero hay que saber vincularse de manera asociativa para que sean más accesibles".

Miramar









Punta Alta







Villarino







• Laprida







f) Contenidos Desarrollados

Necesito trabajar, por dónde empiezo?

BUSCAR TRABAJO EN ALGÚN SITIO

- A través de un conocido o respondiendo a un anucio, se presenta un Currículum
- Debe existir un puesto vacante para que ocupes trabajando
- Tenés que cumplir con la formación y la experiencia que piden y caerle bien al que te va a emplear
- Si entrás, tendrás que hacer el trabajo que te piden, lo mejor posible, en los horarios que te piden y en las condiciones que te pidan
- Por eso recibirás un sueldo todos los meses y tendrás derechos y obligaciones

EMPRENDER UN PROYECTO PROPIO

- Se te ocurre una idea a vos solo o con unos amigos y querés llevarla
- Averiguás lo que necesitás para
- Investigás un poco si alguien compraría lo que querés hacer
- Te organizás y lo empezás a realizar
- Si te va mal volvés a empezar, si te va bien crecés y ampliás tu negocio
- Una vez en marcha deberás ser muy serio y cumplir con lo que te piden los clientes, pagarle a los proveedores y/o empleados
- El dinero que te queda después de pagar los compromisos, es el que podés llamar "ganancia"

Programa "Jóvenes Emprendedores"

Qué tipo de empleos o

emprendimientos hay?

PRODUCCIÓN

SERVICIOS

- Brevemente: existe un "producto que se puede tocar" como resultado del
- Ejemplos:
 - Una tonelada de granos
 - Una olla
 - Una bicicleta
 - Una pulsera Un novillo
 - Ftc.

- - Ejemplos: Atención médica

No existe tal producto

- Municipalidad
- Docencia
- Guardería infantil
- Hogar de Ancianos

'En el Curso aprenderás a Formular un PLAN DE NEGOCIOS". Los conocimientos que adquieras te sirven para ambos tipos de emprendimientos

Programa "Jóvenes Emprendedores"

"Es un conjunto de variables que cualquier empresa o emprendedor necesitan desarrollar PREVIAMENTE a iniciar un nuevo negocio". "EL EMPRENDIMIENTO": PENSAR DETALLADAMENTE EL PRODUCTO O SERVICIO "LAS VENTAS": ANALIZAR QUÉ MERCADO PUEDE TENER, CUÁNTOS PUEDO VENDER Y A QUÉ PRECIO "LOS GASTOS": IMPLICA ANALIZAR LOS MATERIALES Y TODOS LOS ASPECTOS EN LOS QUE DEBER É GASTAR "LA UTILIDAD": ES SIMPLEMENTE LA CUENTA ENTRE "LAS VENTAS MENOS LOS GASTOS" GANAR É O NO?

Programa "Jóvenes Emprendedores"

- 41 -

Un Emprendimiento Un Sueño.....

- Un sueño.... Una Vision
 - Una Idea
- Ponerle el corazón
 - Alto grado de compromiso
- Ponerle las manos
 - Para hacerlo
- Combustible
 - Capital
 - Humano
 - Intelectual
 - Financiero

- Como hacer que otras personas crean el el proyecto
 - Convencer
 - A nosotros mismos
 - A los empleados
 - A los clientes
 - A los inversores
 - A los bancos
 - GENERAR CONFIANZA

PAUTAS BASICAS PARA UN START UP EXITOSO

- Prepararse muy bien
- Tener un Buen plan de Negocios
- Ir de a Poco
- Hacer de todo
- Matarse con el esfuerzo
- La forma de hacer las cosas debe ser como en una gran empresa
- Pensar en grande

ECO SISTEMA EMPRENDEDOR

- APOYO DE LOS GOBIERNOS
- DESARROLLO DE EMPRENDEDORES CONTRIBUYE AL DESARROLLO SUSTENTABLE DE LAS ECONOMIA REGIONALES
- ECO SISTEMA EMPRENDEDOR
 - ASISTENCIA TECNOLOGICA
 - ASISTENCIA EMPRESARIAL
 - ASISTENCIA FINANCIERA
 - FORMACIÓN DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS
- DESARROLLAR UN ENTORNO
- CONSTRUIR SOBRE LOS RECURSOS Y VENTAJAS COMPARATIVAS
- ROLDEL ESTADO SOCIO DEL SECTOR PRIVADO

PLAN DE NEGOCIOS

QUE ES UN PLAN DE NEGOCIOS ?

- EL PLAN DE NEGOCIOS ES, PARA UN EMPRENDEDOR, LO QUE LA HOJA DE RUTA ESPARA UN CONDUCTOR DE RALLY
- ES UN DOCUMENTO ESCRITO DONDE SE DESCRIBE EL NEGOCIO ACTUAL, EL MERCADO, LAS FUTURAS ACCIONES Y ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACION

OBJETIVOS

- EVALUAR LA VIABILIDAD DEL PROYECTO
- COMUNICAR LA IDEA
- GENERAR CREDIBILIDAD
- DEMOSTRAR QUE SE TRABAJO SERIA Y PROFESIONALMENTE

Por que se debe elaborar un plan de negocios ?

- Definirá y Enfocará el objetivo
- Es una herramienta de venta del proyecto a potenciales inversores y financiadores
- Servirá para solicitar opiniones
- Puede dejar al descubierto omisiones y/o debilidades en el proceso.

Que debemos evitar

- Proyecciones a muy largo plazo
- Ser Optimistas. Se debe ser extremadamente conservador al momento de estimar necesidades de dinero y tiempo
- No olvidar determinar cuales serán las estrategias en caso de adversidades (como manejar los escenarios de crisis)
- Utilizar lenguaje simple y claro, evitar información ambigua
- No debe ser rígido al momento de impedir la realización de cambios

Estructura de un plan de negocios

- RESUMEN EJECUTIVO
- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO
- MERCADO POTENCIAL
- COMPETIDORES
- MODELO DE NEGOCIO Y PLAN FINANCIERO
- EQUIPO / MANAGEMENT
- PLAN DE IMPLEMENTACION
- ALIANZAS ESTRATÉGICAS
- ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS
- PRINCIPALES RIESGOS Y ESTRATEGIAS DE SALIDA

RESUMEN EJECUTIVO

- La idea del negocio
- Público objetivo
- Valor del producto
- Tamaño del mercado y crecimiento esperado
- Entorno competitivo
- Fase actual de desarrollo del producto y etapas a llevar adelante
- Inversión necesaria
- Objetivos a mediano y largo plazo

DESCRPCION DEL PRODUCTO Y SERVICIO

- Descripción General y especificaciones técnicas
 - Descripción
 - Funcionalidades básicas
 - Soporte tecnológico
 - Origen de la idea/negocio
- Valor distintivo para el consumidor
 - Público al que va dirigido
 - Especificación del valor único y diferencial

MERCADO POTENCIAL

- MERCADO
 - Descripción del mercado
 - Tamaño (volumen, rentabilidad)
 - Factores clave de éxito de este mercado
 - Barreras de entrada y salida
 - Evolución y crecimiento (Histórico y futuro)
 - Tendencias del mercado
- Público objetivo
 - Segmentos de clientes
 - Tamaño de cada segmento
 - Factores de crecimiento
 - Objetivo de clientes a captar
 - Volumen de ventas por segmento
 - Rentabilidad esperada por segmento
 - Segmento mas atractivo
 - Factores claves de compra para los consumidores

COMPETENCIA

- Competidores existentes
- Comparación en ventas, precio, crecimiento, cuota de mercado, canales de distribución y servicios
- Estrategias de los competidores
- Descripción de sus fortalezas y debilidades
- Ventajas competitivas respecto de ellos
- Potencial reacción de los competidores ante el lanzamiento de nuestro proyecto

MODELO DE NEGOCIOS Y PLAN FINANCIERO

- No solo es necesario que el valor de un proyecto sea capaz de generar una base suficiente de clientes sino que deberá explicarse como se le extraerá el valor
- Detallar todos los conceptos de ingresos y egresos
- Proyección de resultados
- Proyección financiera
- Estado Patrimonial
- Desarrollo de sensibilidades y escenarios pesimistas

MANAGEMENT

- Equipo Directivo
 - Perfil del equipo
 - Educación
 - Experiencia profesional
 - Éxitos como emprendedores
 - Habilidades del equipo para llevar adelante el proyecto
 - Capacidades Faltantes y como se cubrirán
 - Misión / Objetivos, cual es la verdadera motivación

MANAGEMENT (Cont.)

Que buscan los inversores

- Ha trabajo el equipo con anterioridad?
- Tienen experiencia laboral significativa previa?
- Son los fundadores conscientes de sus debilidades y van a ser capaces de hacerle frente?
- Tienen los fundadores claros sus roles?
- Esta clara la distribución del capital?
- Estarán a tiempo completo?
- Tienen todos los miembros un objetivo común?
- Hay discrepancias?

MANAGEMENT (Cont.)

Organigrama

 Descripción de las funciones principales, personas, responsabilidades de cada miembro del equipo y cual es el sistema de delegación establecido

PLAN DE IMPLEMENTACION

- Todo inversor querrá minimizar su riesgo por lo que habrá que dar una explicación detallada del estado de avance del proyecto
 - Desarrollo tecnológico
 - Desarrollo de prototipos
 - Validación de la idea
- Plan de implementación
 - Calendario de implementación
 - Principales hitos / cronograma
 - Conexión con el resto de las actividades

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

- Cuantas
- Con Quién
- Grado de desarrollo actual
- Condiciones

ESTRATEGIA DE MARKETING Y VENTAS

Posicionamiento

- Tipo: descripción de las características distintivas del producto
- Diferenciación. En calidad o servicio

Estrategia de Marketing

- Comunicación
- Interlocutores, empresas de publicidad
- Campaña de lanzamiento
- Medios a utilizar
- Captación de nuevos clientes y fidelización de los actuales

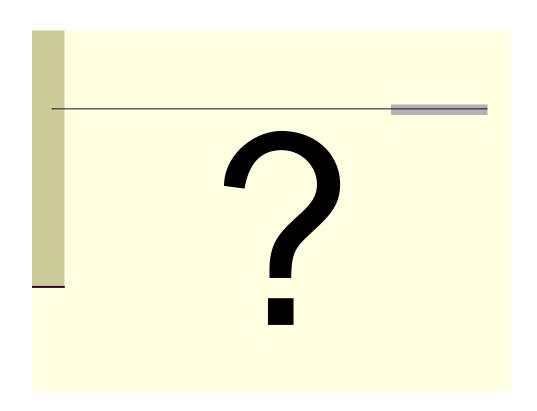
PRINCIPALES RIESGOS Y ESTRATEGIAS DE CONTIGENCIA

Riesgos

- Riesgos básicos que afectan el mercado
- Crecimiento menor al esperado
- Factores de incertidumbre
- Costos mayores a los previstos
- Entrada inesperada de un competidor
- Falta de encaje entre el producto y las necesidades que cubra del publico objetivo
- Estrategias de contingencia
 - Alianza con algún competidor
 - Venta total o parcial a una empresa del sector que pueda impulsar su crecimiento
 - Venta de la tecnología o su patente
 - Venta de la base de clientes

LOS 7 PECADOS CAPITALES DEL DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

- Creer que el plan es el negocio en si mismo
- Pensar que no hay que hacer nada para que se cumpla lo previsto
- Realizar una investigación de mercado irreal
- Redactar el plan unicamente por compromiso y sin convicción
- Utilizar datos desactualizados o de fuentes no confiables
- No involucrar a quienes tendrán la responsabilidad de su implementación
- Construir un plan poco realista que no sirva como base para la toma de decisiones



EMPRENDEDORES Vs INVERSORES

CLAVES PARA UN PROCESO EXITOSO

INVERSORES Y EMPRENDEDORES

- Un proyecto desde que nace debe estar preparado para recibir a terceros interesados en participar del negocio
- Como hacen Emprendedores e Inversores para encontrarse
- Como el inversor busca al proyecto y el Emprendedor al Inversor
- Que pasos previos debe dar el Emprendedor
- Que tiene que saber el Emprendedor
- Como el Inversor debe evaluar al proyecto

El Due Dilligence

- Como el Emprendedor se prepara para salir a buscar capital
- Todo lo que no este previsto en esta etapa generará una potencial perdida de valor en la negociación con el inversor
- No tocar la puerta hasta no estar listo
- Tener un plan de negocios
- Proteger la idea
- Como se formará el equipo
- La validación del proyecto

La puesta en marcha

- Arrancar con una estructura formal predefinida
- Evitar la informalidad
- Actividad legal
- Tener todas las habilitaciones
- Como se dividirá el capital
- Cual es el objeto social

El conocimiento con el Inversor

- Conocer a la persona
- Medir su capacidad y valores
- Que me puede aportar ademas de dinero
- En los negocios no hay amor a primera vista
- Tener paciencia
- Saber pregunta, Quien es, en que invirtió, alguien lo conoce, que grado de éxito tuvo en otros proyectos

Los Preacuerdos

- Carta de Intención
- Memorandum de entendimiento
- Describir en detalle todas las cosas que forman parte de la transacción
- Compromiso firme de invertir
- Convenio de confidencialidad
- Convenio de no competencia

La Propuesta

- Emisión de nuevas acciones
- Que te doy en función de cuanto vale la Empresa
- Debe llevarse una negociación de buena Fe, Confianza, Credibilidad y Seriedad
 - Sino NO
- Como sobrellevar los roses
- No generar resentimientos
- Generar un circulo virtuoso

Contrato Prenupcial

- Tipo de acciones
 - Ordinarias
 - Preferidas
- Definir la toma de decisiones
 - Protecciones para el inversor
 - Bloqueos
 - Nuevos inversores
 - Vtas de activos
 - Desvios de fondos
- Derechos económicos
- Opciones de salida del negocio
- Evitar que la empresa se frene
- Sistemas de información y monitoreo del negocio

Como asignar el capital

	EMPRENDEDORES			INVERSORES	
				- INTERIORIES	
	S 1	S2	S3	S 4	
IDEA	10%	5%	0%	0%	15%
CAPITAL	0%	0%	10%	35%	45%
TRABAJO	10%	10%	20%	0%	40%
	20%	15%	30%	35%	100%