

PROVINCIA DE SALTA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**PROGRAMA  
YO QUIERO EMPRENDER**

---

*INFORME FINAL*

*Noviembre de 2016*

Autores:

Ing. Jesús Gerardo Díaz Sosa

Lic. Soledad Lecuona de Prat

Lic. Cecilia Soledad Sales Viñaval

Nayra Aruma Torrez

D.Ind. Agustina Ossa Opertti

---

# **Informe Final:**

## **Programa YO QUIERO EMPRENDER**

---

Sres. Del Consejo Federal de Inversiones:

Ing. Juan José Ciácerá

Según lo comprometido en el desarrollo del programa YO QUIERO EMPRENDER, procedemos a realizar el Segundo informe.

# INDICE

## Contenido

indice .....	5
Sobre La Segunda Etapa Del Programa Yo Quiero Emprender.....	8
Sobre El Plan De Trabajo Y Sus Modificaciones.....	11
Sobre El Lugar De Trabajo .....	13
Sobre El Contenido De Las Capacitaciones.....	13
□ Generación De Modelo De Negocios De Alexander Osterwalder... ..	13
□ Talleres Complementarios.....	15
A. Economía Cotidiana Y Emprendimiento.....	15
B. Las Redes Sociales Y La Nueva Publicidad:.....	15
C. Lazos Afectivos En El Trabajo.....	16
Sobre El Plan De Comunicación Y Difusión .....	18
□ Campaña Gráfica.....	19
□ Difusión A Través De Facebook .....	22
□ Información Básica De Las Publicaciones .....	22
Convocatoria Para Participación De La Segunda Etapa.....	23
Taller Sobre Modelo De Generación De Negocios - Canvas .....	23
Testimonio Emprendedor: Carla Reston/ Churito´S.....	24
Testimonio Emprendedor: Mercedes San Millán/ Come Sano.....	24
Testimonio Emprendedor: Agustina Estrada/ Legión Extranjera.....	25
Testimonio Emprendedor: Florencia Cerutti/ Flor Cerutti Pastelería ..	25
Taller Sobre La Nueva Publicidad En Las Redes: .....	26
Cierre De Programa .....	26
Recordatorio: Charla Informativa. ....	27
Recordatorio: Taller De Modelo Canvas. ....	27
Publicación Durante Evento:.....	28
□ Alcance De Las Publicaciones Y Consideraciones Generales .....	29
Sobre Los Talleres Y Su Ejecución .....	30
□ Fondo Semilla .....	30
1. Justificación.....	30
2. Metodología:.....	32

3. Fecha Y Lugar: .....	32
4. Recepción De Los Participantes:.....	32
5. Conclusión:.....	32
6. Participantes:.....	33
<input type="checkbox"/> Modelo De Generación De Negocios.....	35
1. Justificación: .....	35
2. Lugar: .....	38
3. Fecha:.....	38
4. Disertantes: .....	38
5. Metodología:.....	38
6. Recepción De Los Participantes:.....	40
7. Conclusión:.....	40
<input type="checkbox"/> Talleres Complementarios .....	40
A. Economía De Tu Vida: .....	40
B. La Nueva Publicidad En Las Redes Sociales .....	42
1) Justificación: .....	42
2) Metodología:.....	43
3) Conclusión:.....	44
<input type="checkbox"/> Experiencia Emprendedora .....	45
<input type="checkbox"/> Agustina Estrada/ Legión Extranjera.....	46
<input type="checkbox"/> Carla Reston/ Churito's.....	48
<input type="checkbox"/> Mercedes San Millán/ Come Sano .....	49
Sobre Las Actividades Extraordinarias .....	51
<input type="checkbox"/> Innova Salta – Cachi.....	51
<input type="checkbox"/> Innova Salta Capital.....	52
<input type="checkbox"/> Salta Potencia.....	53
<input type="checkbox"/> 1er Encuentro Nacional De Corte Y Confección .....	55
Sobre El Cierre Del Programa .....	57
Consideraciones Generales Sobre Yo Quiero Emprender 2016 .....	59
<input type="checkbox"/> Volviendo Sobre Nuestros Objetivos: .....	59
<input type="checkbox"/> Aciertos Y Dificultades .....	60
<input type="checkbox"/> Datos Estadísticos .....	61

Primera Etapa: .....	61
Certificados De Asistencia .....	62
Capacitado En El Primer Encuentro Del Corte Y Confección .....	62
Promedio Por Taller: .....	63
Capacitación En Fondo Semilla: .....	63
Emprendimientos Formados E Ideas: .....	64
Anexo .....	65
<input type="checkbox"/> Planillas De Asistencia.....	65
<input type="checkbox"/> Ceremonial – Evento De Cierre .....	73

## **SOBRE LA SEGUNDA ETAPA DEL PROGRAMA YO QUIERO EMPRENDER.**

La Segunda Fase del programa Yo Quiero Emprender, fue pensada como extensión y continuación de la Primera Etapa; por lo que trabajamos en contenidos que habiendo sido abordados solo teóricamente durante la primera parte del programa, requerían mayor desarrollo.

Por otro lado, esta Segunda Etapa fue pensada como un espacio de capacitación más personalizada, destinada a aquellos participantes, que estuvieran más avanzados en sus emprendimientos y que requirieran asesoramiento en líneas de financiamiento, y acompañamiento en la elaboración y proyección de modelos de negocio.

Desde el programa introdujimos la capacitación en Modelo de Generación de Negocios de Alexander Osterwalder, modelo que a partir de entonces, empezó a utilizarse en distintos programas de nuestra Secretaría. Esta metodología de trabajo es una herramienta clave para aquellos que están desarrollando una idea o trabajando en un proyecto.

Por estar dirigida a grupos más reducidos, las clases se constituyeron a modo de conversaciones o coloquios, para el tratamiento y reflexión sobre temas de interés para el emprendedor. El formato planteado, resultó adecuado no solo para el dictado de las clases, sino también para las conversaciones con los emprendedores invitados a compartir sus experiencias.

Emprender es una tarea difícil, y sobre todo lo es cuando las condiciones socio económicas que rodean al emprendedor no son favorables. Por ello, armamos una serie de talleres complementarios que pudieran otorgarle a los participantes herramientas y recursos, que les permitieran reflexionar y en lo posible lograr cambios en sus emprendimientos sin tener que apelar a recursos económicos o materiales. Así, organizamos talleres didácticos y útiles a la vez que reflexivos y profundos. De esta manera surgieron:

Economía y vida cotidiana, Publicidad y redes sociales y Lazos afectivos en el trabajo.

Para complementar estos talleres teóricos desarrollados por nuestro equipo de trabajo, invitamos a emprendedores del medio, a preparar sus testimonios y organizarlos en función de uno de los temas planteados en los talleres complementarios. Esta experiencia fue satisfactoria y productiva tanto para los participantes como para los disertantes. Los alumnos del programa pudieron conocer de cerca la experiencia de otros, que como ellos, eligieron el arduo camino del emprendedor; los invitados a disertar por su parte, también se vieron beneficiados, ya que debieron organizar su experiencia y ponerla en palabras, lo que según nos informaran posteriormente, fue de gran utilidad para ellos.

Como señaláramos en el informe inicial, nuestro equipo de trabajo se enfrenta a la dificultad de acompañar a emprendedores que presentan carencias educativas y culturales que obstaculizan el crecimiento de sus emprendimientos y su progreso socio económico. Teniendo esto en consideración es que, validamos esta decisión. Fomentar la cultura emprendedora, es enseñar a pensar de manera diferente; el emprendedor desafía lo establecido y cuestiona lo existente, crea algo nuevo a partir de la yuxtaposición de discursos y saberes diversos, cruza información, establece conexiones, y sobre todo; confía en sí mismo. Que sean emprendedores reales y cercanos quienes den cuenta de ello, fue muy enriquecedor para los participantes.

Si bien el espíritu emprendedor puede encontrarse en individuos de cualquier grupo socio económico, es importante tener en cuenta que la cultura emprendedora surge del encuentro entre distintas disciplinas, de la interrelación e interacción entre distintos campos y que mientras más limitados sean los recursos de un individuo más dificultades va a encontrar para generar ideas nuevas y encontrar soluciones propias a problemas cotidianos. Es por ello, que nuestro programa busca afianzarse como un

programa de formación integral, aportando cultura en cada evento y actividad pautada, y fomentando la educación como herramienta elemental para el crecimiento y el progreso.

Teniendo en cuenta la visión y misión de nuestro programa (Visión: Generar igualdad de oportunidades e inclusión social a través del fomento de la cultura emprendedora en la población, promoviendo el crecimiento de emprendimientos que generen producción y trabajo y de esta manera, contribuir con el desarrollo socio económico de la provincia de Salta/ Misión: Ofrecer a los salteños participantes, las herramientas necesarias para gestionar un emprendimiento exitoso, a través de un programa de formación integral y acompañamiento continuo, con la finalidad de potenciar sus capacidades personales y ampliar sus posibilidades ocupacionales y laborales), durante esta segunda instancia, trabajamos sobre el concepto de capital social y llevamos adelante las actividades planteadas, teniendo este concepto como eje organizador.

Según su definición, el capital social puede expresarse como un activo que surge de las relaciones de unos con otros, que facilita el acceso a otros recursos.

Dado que el capital social, pone el acento en las vinculaciones, es importante incorporarlo al análisis de la pobreza, en cuanto brinda un recurso no valorado por la teoría económica convencional que pone el acento en las carencias y no en las potencialidades y recursos existentes.

Consideramos entonces, necesario y posible propiciar, desde nuestro programa su desarrollo; ya que puede ayudar a la generación de círculos virtuosos, que retroalimenten los mecanismos necesarios para alcanzar un desarrollo humano integral y sostenido en el tiempo. La desigualdad de ingresos y educación provocan grandes diferencias en el capital social, y esto a su vez, agudiza la brecha entre pobres y ricos.

Por último, vale decir, que la evaluación microeconómica del capital social indica que éste, mejora el funcionamiento de los mercados, porque las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación reducen los costos de transacción y la incertidumbre. (Capital social y Pobreza).

Así, durante esta Segunda Etapa del Programa, buscamos concientizar a los emprendedores sobre la importancia de acercarse y aliarse entre ellos y contactarse para compartir experiencias.

Teniendo en consideración lo antedicho, vale decir que fomentar el ecosistema emprendedor, se ha tornado un objetivo primordial de nuestro programa.

La segunda etapa del programa, se llevó a cabo en Salta Capital y en la Localidad de Metán. La recepción del programa en esta localidad, fue muy buena. Se obtuvo un gran compromiso por parte de los participantes y respondieron muy bien a la propuesta de capacitación que les acercamos. Para el próximo año, esperamos poder ampliar nuestro ámbito de influencia, para poder llegar a más salteños. Este es un complejo desafío que requiere planificación y planeamiento estratégico.

## **SOBRE EL PLAN DE TRABAJO Y SUS MODIFICACIONES.**

El plan de trabajo, presentado en previo informe se llevó adelante según lo pautado, con excepción de algunas modificaciones que debieron realizarse en función de la demanda existente, y de los plazos establecidos por Fondo Semilla. La presentación de esta línea de crédito generó una alta demanda de asesoramiento y capacitación sobre sus requisitos y requerimientos, a la que se considera conveniente responder - en tanto - por sus condiciones y características resultaba adecuada para algunos de los emprendedores participantes en el programa. Así, la agenda se vio modificada en sus fechas, aunque no así, en sus actividades.

La segunda etapa de este programa, se pensó como dijéramos anteriormente, como una prolongación y extensión de la primera fase. No obstante, los asistentes que participaron en las clases, fueron en su mayoría, nuevos interesados. Solo algunos participantes de la primera etapa del programa concurren también a esta segunda etapa; dejando vacantes nuevos espacios para inscripciones.

Mes	Actividad	Fecha
<b>AGOSTO</b>	Capacitación Interna "MODELO DE NEGOCIOS"	12/08/2016
	Asesoramiento en FONDO SEMILLA	29/08/2016 y 31/08/2016
<b>SEPTIEMBRE</b>	Asesoramiento en FONDO SEMILLA Encuentro con emprendedores	Semana del 1 al 11
	Capacitación en Modelo Canvas	23/09/2016
	Participación en INNOVA SALTA CACHI	23/09/2016
	Capacitación en Contenido de los 9 módulos del Canvas	30/09/2016
<b>OCTUBRE</b>	Capacitación "ECONOMIA DE TU VIDA"	07/10/2016
	Capacitación "LA NUEVA PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES"	14/10/2016
	Charla Agustina Estrada con "LEGION EXTRANJERA"	21/10/2016
	Charla Carla Reston con "CHURITOS'S"	28/10/2016
	Capacitación en "PRIMER CONGRESO ARGENTINO DE CORTE Y CONFECCION"	28/10/2016
<b>NOVIEMBRE</b>	Charla Mercedes San Millan Con "COME SANO"	03/11/2016
	Participación en SALTA POTENCIA	11/11/2016
	CIERRE DEL PROGRAMA	17/11/2016
	Charla Florencia Cerutti con "FLOR CERUTTI"	25/11/2016
<b>DICIEMBRE</b>	Capacitación "LAZOS AFECTIVOS EN EL TRABAJO"	02/12/2016

## **SOBRE EL LUGAR DE TRABAJO**

Esta segunda etapa del programa, se realizó en las oficinas de la Secretaría de Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local. Esta secretaría se encuentra ubicada en una zona céntrica de la ciudad de Salta, siendo accesible para todos aquellos que quisieran llegar hasta allí.

La decisión de realizar las capacitaciones en las instalaciones de nuestra Secretaría, respondió a las características mismas del formato que quisimos darle a esta instancia de trabajo, en donde se buscó realizar un asesoramiento y acompañamiento personalizado a todos aquellos que se encontrasen seriamente comprometidos con sus emprendimientos. Las oficinas de la Secretaría responsable de este programa, no solamente se encuentran estratégicamente ubicadas, sino que además cuentan con todos los recursos necesarios para llevar adelante las capacitaciones.

## **SOBRE EL CONTENIDO DE LAS CAPACITACIONES**

- **Generación de Modelo de Negocios de Alexander Osterwalder**  
Durante la Primera Fase del Programa, se desarrollaron contenidos generales y transversales a cualquier tipo de emprendimiento. Los participantes del programa recibieron capacitación en formulación de plan de negocios, y todos los aspectos del mismo, trabajaron también sobre la idea y la importancia de la innovación y la creatividad y sobre aquellos aspectos formales de un emprendimiento.

En esta Segunda Etapa, quisimos volver sobre algunos de estos contenidos, pero apelando a otros recursos, de manera tal de poder complementarlos, sintetizarlos y permitir la asimilación activa de los contenidos y su correcta incorporación. Con tal fin, recurrimos a la teorización de Alexander Osterwalder, para retomar la conceptualización y diferenciación entre plan de negocios y modelos de negocios. Durante el desarrollo inicial de las clases, los emprendedores pudieron obtener una idea cabal sobre qué es y para qué sirve un plan de negocios; mientras que en esta Segunda Etapa, y apelando a los conocimientos previamente

adquiridos se diferenci6 esta noci3n, de la conceptualizaci3n de modelos de negocio.

Formulaci3n de plan de negocio: El plan de negocios es un documento en el que se describe en detalle el emprendimiento o actividad, se analiza la situaci3n del sector y del mercado y se establecen las acciones que se realizar3n en el tiempo. Discernimos dos objetivos principales en el plan de negocio: el primero de ellos consiste en plasmar lo concluido a partir de la elaboraci3n del modelo, organiz3ndolo y formaliz3ndolo y el segundo es poder determinar la viabilidad econ3mica y financiera y proyectar el futuro. La necesidad de presentar el plan de negocios a inversionistas, entidades bancarias u otros agentes participantes en el mismo, es el motivo por el cual la mayor3a de los emprendedores se propone redactar y formalizar un plan. Sin embargo, redactar un plan de negocio resulta un ejercicio 3til y necesario para conocer en mayor profundidad nuestra actividad a la vez que nos permite explicar con claridad en que consiste un emprendimiento a aquellos que ser3n colaboradores, proveedores o inversores. El plan de negocios permite, sobre todo, establecer proyecciones tiempo – espaciales y trabajar sobre ellas.

No todos los participantes de esta segunda fase, deber3n escribir su plan de negocios, sino que lo har3n aquellos que ya est3n en condiciones de recibir financiamiento o de solicitarlo. Los que a3n deben seguir moldeando y trabajando sobre su modelo de negocios, contar3n ya con la herramienta del Canvas, que es m3s 3gil y din3mica, y permite trabajar sobre el negocio hasta encontrar el mejor modelo para llevarlo adelante.

Todos los conocimientos adquiridos a lo largo de la capacitaci3n podr3n plasmarse en esta fase del programa y lo har3n acompa3ados del equipo de profesionales que integran Yo Quiero Emprender.

Por otro lado, se hizo hincapi3 en tres aspectos tan espec3ficos como diversos, que podr3an ser mayormente aprovechados por aquellos participantes que ya est3n trabajando en sus proyectos: econom3a, publicidad y relaciones humanas.

- Talleres complementarios.

- A. Economía cotidiana y emprendimiento.

*Economía cotidiana y emprendimiento:* durante la primera etapa del programa, y a partir del desarrollo de formulación de plan de negocios, (y más específicamente a partir del plan económico y financiero de dicho plan), los emprendedores pudieron comprender la importancia de conocer en profundidad los costos, ingresos y egresos de sus emprendimientos. Habiendo conocido de cerca las características de sus proyectos y el grado de evolución de los mismos y con el fin de acercar los conocimientos teóricos a realidades económicas rudimentarias, es que elaboramos este taller; un taller que permitió poner el foco en la distinción entre la economía personal y la economía de emprendimiento. En este taller se buscó concientizar a los participantes acerca de la importancia de organizar la economía personal o familiar e independizar ésta última, de los requerimientos económicos de sus emprendimientos o proyectos. Establecida esta diferenciación se brindaron las herramientas necesarias para que los emprendedores puedan diagnosticar su situación económica y establecer metas de ahorro, llevar un control de gastos, y establecer políticas de inversión. Todo esto, sin perder de vista, lo útil y necesario que resulta realizar lo antedicho tanto en lo personal como en lo empresarial, estableciendo una zanja que permita la independencia económica de ambas, a la vez que el impacto sea mutuo, siempre, en sentido positivo.

- B. Las redes sociales y la nueva publicidad:

Las redes sociales y la nueva publicidad: consideramos de gran importancia que el emprendedor pueda capitalizar la oportunidad que presentan las redes sociales a los fines de difundir y promocionar sus emprendimientos, como así también comercializar sus productos o servicios. Es por ello que planteamos este taller, en el que conversamos sobre las ventajas de las diferentes redes sociales, y el uso que puede hacerse de cada una, tomando como punto de referencia Facebook. Además se presentaron algunas herramientas gratuitas como canva.com, que permite realizar diseños gráficos de manera accesible y sin necesidad de conocimientos

previos en el área. También se hizo referencia a la importancia de la imagen a la hora de publicitar productos y servicios y de cómo obtener lo mejor de una imagen o fotografía. Así, a través de este taller buscamos que los emprendedores capitalicen el uso de herramientas accesibles y económicas.

### C. Lazos afectivos en el trabajo.

Lazos afectivos en el trabajo: La existencia social humana se desarrolla en tres matrices fundamentales: la comunitaria, la reticular y la institucional. De la articulación, adecuación y equilibrio entre estas tres matrices dependen en gran medida las características de los procesos de integración social de las personas. De ello también deriva, en gran parte, su bienestar emocional y salud física.

La **matriz comunitaria** es el espacio de vida que proporciona seguridad, estabilidad, permanencia, identidad, historia, sentido de pertenencia, sentido psicológico de comunidad y conexión afectiva con un territorio. Este ámbito es fundamental en el proceso de socialización y control social, ya que entrega estructuras de sentido más sólidas a las personas que la integran. Asimismo, está más asociada a la vida, al juego, a la recreación, al esparcimiento y al intercambio humano. En esta matriz existe un predominio de las relaciones primarias. Algunos ejemplos son la familia extendida, el barrio, la comuna, el pueblo, la iglesia, el colegio: espacios donde se habita por largos períodos.

Por su parte, la matriz reticular es un sistema más abierto, móvil, flexible, heterogéneo, de menor estabilidad y permanencia más efímera; la lógica que la recorre es instrumental, funcional. En la actualidad, un ícono de esta matriz son las redes sociales vinculadas a internet: la red social habla de intercambio de recursos, de apoyo recíproco, contacto social, ganancia social e influencia.

La matriz institucional, es el espacio del trabajo, de las relaciones más estructuradas, jerarquizadas e instrumentalizadas entre los individuos, para la obtención de fines específicos. Tradicionalmente, en las matrices institucionales ha importado más el rol asignado a un individuo que la persona como tal. De allí que las relaciones sean más frías, formales y pre-programadas. La matriz institucional ha estado regida por la lógica de la eficiencia y de la eficacia, de la optimización y de la racionalización. Es decir, por la lógica paradigmática de la modernidad.

Los imperativos de la modernidad han llevado a los hombres y mujeres de nuestros tiempos, a desarrollar su existencia social en una matriz de redes -internet- y en una matriz institucional, perdiendo en ello buena parte del enriquecimiento de los vínculos y contención propios de la vida comunitaria de barrio o de comunidad primaria. Ante ello, consideramos necesario complementar el foco en la eficiencia y eficacia, propio de las redes sociales e institucionales, con uno puesto en la cualidad amorosa de los vínculos humanos.

Todo indica que vincularse amorosamente en el mundo del trabajo no sólo es deseable, sino la base fundamental para la colaboración y la confianza. Los vínculos amorosos se generan y cultivan cuando somos capaces de respetar tanto la legitimidad de nuestra propia voz, como la de los otros.

Por lo antedicho, en este taller, trabajaremos sobre la habilidad empática, y las habilidades interpersonales en general, haciendo hincapié en la importancia de la comunicación, y en lo inevitable del malentendido. El liderazgo y el buen funcionamiento de un equipo de trabajo, solo es posible en la medida en que el otro, sea contemplado en el ámbito de lo laboral, como colaborador, par y compañero.

## **SOBRE EL PLAN DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN**

Persiguiendo el objetivo fijado a principios de esta edición, a saber: ***“lograr una convocatoria efectiva, siguiendo la línea del perfil de capacitados que se espera atender”***, durante esta segunda etapa del programa Yo Quiero Emprender, recurrimos a las redes sociales para promocionar y difundir los eventos realizados en el marco de capacitación y cierre.

Desde la fan page de la Secretaría de Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local, se publicaron Flyer para cada capacitación y se crearon eventos respectivamente. La decisión de usar este medio, con exclusividad, responde a que es el más efectivo, y con mayor alcance e impacto, en comparación con los medios tradicionales. Facebook permite generar un vínculo con los seguidores, interactuando con ellos en tiempo real. Para lograr un mejor acercamiento y personalización del mensaje, se reforzó la comunicación con e-mails, obteniendo un alto nivel de respuestas e interacción. Se hizo uso de mensajes personales vía WhatsApp y comunicación telefónica.

Con la colaboración del personal de la Secretaría de Ciencia y Tecnología, se elaboraron las piezas gráficas a partir de las cuales se difundiría el programa. Dichas piezas se presentan a continuación:

▪ **CAMPAÑA GRÁFICA**

**YO QUIERO EMPRENDER 2016**

**Te invita a participar de la segunda etapa**

Talleres sobre modelo de generación de negocios; Mesas de trabajo  
Conversaciones con emprendedores locales;  
Asesoramiento en planes de negocios y vías de financiamiento

**INSCRIPCIONES**  
Secretaría de Comercio,  
Mipymes y Desarrollo Local  
(0387) 4954227  
yoquieroemprender2016@gmail.com

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA. CFI

**YO QUIERO EMPRENDER 2016**

**Te invita a participar de la segunda etapa**

Talleres sobre modelo de generación de negocios;  
Mesas de trabajo  
Conversaciones con emprendedores locales  
Asesoramiento en planes de negocios y vías de financiamiento

Fecha de inicio: 29 de septiembre  
Cupos limitados. Inscripciones: yoquieroemprender2016@gmail.com  
Tel.: (0387) 4954227. De 08:00 a 14:00hs

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local  
Santiago del Estero 2225 - 3er piso - oficina 22  
(0387)- 4954227  
yoquieroemprender2016@gmail.com

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA. CFI

Cada actividad realizada, se difundió mediante el uso de una pieza gráfica previamente elaborada. A continuación, se observan algunas de ellas.



**FONDO SEMILLA**

Participá de los talleres e informate como postularte

25- agosto, 10 a 12 hs.  
01 - septiembre, 12:30 a 14 hs.  
08- septiembre, 10 a 12 hs.

MUSEO DE BELLAS ARTES, Av. Belgrano 992

TICs      Biotecnología y Farmacéutica  
Tradicional (artesanos y papelería, alimentos, construcción, textiles, manufactura, marroquinería, muebles)

Aplicá en: [Produccion.gov.ar/fondo-semilla/](http://Produccion.gov.ar/fondo-semilla/)

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA  
Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable  
Secretaría de Comercio, MPYMEs y Desarrollo Local

Ministerio de Producción  
Presidencia de la Nación



**CAPACITACIÓN GRATUITA**

8 Socios claves	7 Actividades clave	1 Propuesta de valor	4 Relación con clientes	2 Segmento de clientes
	6 Recursos clave		3 Canales	
9 Estructura de costos		5 Fuente de ingresos		

**COMO ARMAR UN MODELO CANVAS**

Claves para pensar estratégicamente tu negocio

VIERNES 30 DE SEPTIEMBRE  
10:00 HS  
SANTIAGO DEL ESTERO 2225 3ºP OFICINA 22



**LA  
ECONOMÍA  
DE TU  
VIDA**

charla de  
capacitación

**viernes 7 / 10  
10 hs**

Santiago del Estero 2225 - 3° Piso - Oficina 22



*Publicá  
Seducí  
Impactá  
Vendé*

**facebook** 

**LA NUEVA PUBLICIDAD  
EN FACEBOOK**

**VIERNES 14 DE OCTUBRE  
10:00**

**CHARLA GRATUITA Y  
ABIERTA**

**SANTIAGO DEL ESTERO  
2225 - 3° P - OFICINA 22**

## ▪ **DIFUSIÓN A TRAVÉS DE FACEBOOK**

La difusión de nuestras actividades se llevó a cabo especialmente a través de Facebook, por ser ésta la red social más popular entre el perfil de los destinatarios de nuestro programa. Para cada actividad se realizaron las publicaciones respectivas, invitando a las clases o charlas, y haciendo el seguimiento necesario a través de recordatorios. Realizamos también publicaciones en tiempo real, para movilizar a la participación y también publicaciones post eventos, para difundir el trabajo realizado. Esta red social permite un alto grado de interacción entre el equipo de trabajo, los interesados y público en general.

El tono elegido para cada una de las publicaciones fue ameno, que invite a la lectura. Se utilizaron textos cortos, precisos y eficientes e imágenes atractivas, sugerentes, persuasivas; buscando un equilibrio entre lo informal y lo institucional. Con el objetivo de lograr una gran cantidad de personas alcanzadas y garantizar una buena convocatoria, se planificaron las publicaciones en tres niveles: convocatoria, recordatorio y post evento.

## ▪ **INFORMACIÓN BÁSICA DE LAS PUBLICACIONES**

**Disertaciones a cargo del equipo de Yo Quiero Emprender:** Nombre de la charla, fecha, horario, dirección, gratuidad del evento, programa que lo auspicia, imagen coherente con el contexto.

**Disertaciones a cargo de emprendedoras:** Nombre de la charla, fecha, horario, dirección, nombre del disertante, nombre del negocio, imagen de marca, gratuidad del evento, programa que lo auspicia, imagen coherente con el contexto.

**Invitación a eventos:** nombre de la charla, fecha, horario, dirección, nombre del disertante, nombre del negocio, imagen de marca, gratuidad del evento, programa que lo auspicia, imagen coherente con el contexto.

A continuación pueden verse algunas de las publicaciones realizadas:

## Convocatoria para participación de la Segunda Etapa.

**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
agregó 6 fotos nuevas.  
Publicado por Cecilia Soledad Sales [?] · 29 de agosto · 🌐

Amigos de "Yo Quiero Emprender" el miércoles 31 daremos una nueva charla informativa, correspondiente a la 2º etapa del programa. ¡Los esperamos!  
Gracias a las emprendedoras que nos visitaron hoy.

**YO QUIERO EMPRENDER 2016**

¡Invita a participar de la segunda etapa!

Talleres sobre modelo de gestión de negocios; Mesas de trabajo; Conversaciones con emprendedoras; Asesoramiento en planes de negocio y vías de financiamiento.

**INSCRIPCIÓN**  
Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local  
(0387) 4954227  
yoquieroemprender2016@

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA. CFI

## Taller sobre Modelo de Generación de Negocios - Canvas

**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
Publicado por Cecilia Soledad Sales [?] · 21 de septiembre · 🌐

#GeneraciónDeModelosdeNegocios #MétodoCanvas  
Emprendedores están todos invitados a participar de la charla taller de generación de negocios a través del método CANVAS este viernes 23 de Septiembre de 10 a 12 hs, en Santiago del Estero 2225 3ºP oficina 22. GRATUITA. ¡Los esperamos!

Secretaría de Educación Departamental del Valle del Cauca  
MODELO CANVAS

Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuestas de Valor	Relación con los Clientes	Segmento de Clientes
Recursos Clave	Canales	Fuentes de Ingresos	Costos Estructurales	

4.714 personas alcanzadas

[Difundir publicación](#)

Testimonio emprendedor: Carla Reston/ Churito's

**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
 Publicado por Cecilia Soledad Sales [?] · 26 de octubre a las 14:10 · 🌐

#YoQuieroEmprender #Innovación #Creatividad  
 Amigos emprendedores los invitamos a una nueva charla del programa Yo Quiero Emprender. Carla Reston de Churitos nos contará su experiencia emprendedora y nos hablará de Innovación y Creatividad. Los esperamos este viernes a las 10 de la mañana

EXPERIENCIA EMPRENDEDORA

- INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD -

**Carla Reston**

**CHURITO'S**

CHARLA GRATUITA

Viernes 28 de Octubre  
 10 hs

Santiago del Estero 2225

Testimonio emprendedor: Mercedes San Millán/ Come Sano

EXPERIENCIA EMPRENDEDORA

MERCEDES SAN MILLAN

**Comé sano!**

LIDERAZGO Y EQUIPO DE TRABAJO

**JUEVE 3 DE NOVIEMBRE**  
**10 HS**  
 Santiago del Estero  
 2225  
 3º P - Oficina 22

**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
 Publicado por Cecilia Soledad Sales [?]  
 Me gusta esta página · 31 de octubre · Editado · 🌐

#YoQuieroEmprender #CharlaGratuita  
 Amigos están todos invitados a una nueva charla del programa, de la mano de Mercedes San Millán emprendedora de Come Sano, nos hablará de trabajo en equipo y liderazgo. Te esperamos el JUEVES 3 de Noviembre a las 10 de la mañana en Santiago del Estero 2225 3ºP oficina 22  
 #Team #Liderazgo #EquipoEmprendedor

Etiquetar foto · Agregar ubic... · Editar

Me gusta · Comentar · Compartir · 🌐

8 Comentarios destacados

2 veces compartido · 2 comentarios

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local Gracias Cristian Alejandro Arias te esperamos

Escribe un comentario... 📷 😊

## Testimonio Emprendedor: Agustina Estrada/ Legión Extranjera



**EXPERIENCIA EMPRENDEDORA**

**Agustina Estrada**  
Legión Extranjera

VIERNES 21 DE OCTUBRE -- 10:00 HS  
Santiago del Estero 2225 -3ºP - Oficina 22

07480/#

Publico · Organizado por Secretaría de Comercio, Mipymes y Desa...

Duplicar evento Invitar Editar ...

viernes, 21 de octubre de 10:00 a 12:00  
hace aproximadamente un mes

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local  
Santiago del Estero 2225, 3º Piso, 4400 Ciudad de Salta [Mostrar mapa](#)

Te suscribiste a los eventos de Secretaría de Comer...  Suscrito

**Información** Conversación

SUGERENCIAS SOBRE EVENTOS

Siguiente sugerencia

Ayuda a que las personas encuentren los eventos de tu página

Reordena las pestañas en la biografía de Secretaría de Comercio, Mipyme... para que "Eventos" aparezca al principio.

[Administrar pestañas](#)

## Testimonio emprendedor: Florencia Cerutti/ Flor Cerutti Pastelería



**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
Publicado por Cecilia Soledad Sales [?] · 22 de noviembre a las 9:57

Yo Quiero Emprender los invita a participar de una nueva charla GRATUITA a cargo de Florencia Cerutti de Pastelería Flor Cerutti, para hablarles de Finanzas: emprendimiento vs vida personal Este viernes 25 a partir de las 09:30 hs  
#EstasInvitado #CharlaGratuita #YoQuieroEmprender #Emprendimiento

**EXPERIENCIA EMPRENDEDORA**

**FLORENCIA CERUTTI**



FINANZAS  
EMPREDIMIENTO VS VIDA PERSONAL

VIERNES 25 DE NOVIEMBRE  
09:30 HS

SANTIAGO DEL ESTERO 22225-  
3º P



## Taller sobre La nueva publicidad en las redes:



## Cierre de Programa



Recordatorio: charla informativa.

**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
Publicado por Cecilia Soledad Sales [?] · 31 de agosto · 🌐

#Yoquieroemprender Emprendedores participantes del programa los esperamos hoy para una nueva charla apertura de la 2° etapa.  
En un ratito arrancamos ¡Bienvenidos!

**YO QUIERO EMPRENDER 2016**

**Te invita a participar de la segunda etapa**

- Talleres sobre modelo de generación de negocios;
- Mesas de trabajo
- Conversaciones con emprendedores locales
- Asesoramiento en planes de negocios y vías de financiamiento

Fecha de inicio: 29 de septiembre  
Cupos limitados. Inscripciones: yoquieroemprender2016@gmail.com  
Tel.: (0387) 4954227. De 08:00 a 14:00hs

Recordatorio: Taller de Modelo Canvas.

**Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local**  
compartió su foto.  
Publicado por Mica Romero Masullo [?] · 29 de septiembre · 🌐

**CAPACITACIÓN GRATUITA**

8 Socios claves	7 Actividades clave	1 Propuesta de valor	4 Relación con clientes	2 Segmento de clientes
9 Estructura de costos	6 Recursos clave	3 Canales	5 Fuente de ingresos	

**COMO ARMAR UN MODELO CANVAS**  
Claves para pensar estratégicamente tu negocio

VIERNES 30 DE SEPTIEMBRE  
10:00 HS  
SANTIAGO DEL ESTERO 2225 3°P OFICINA 22

Publicación durante evento:

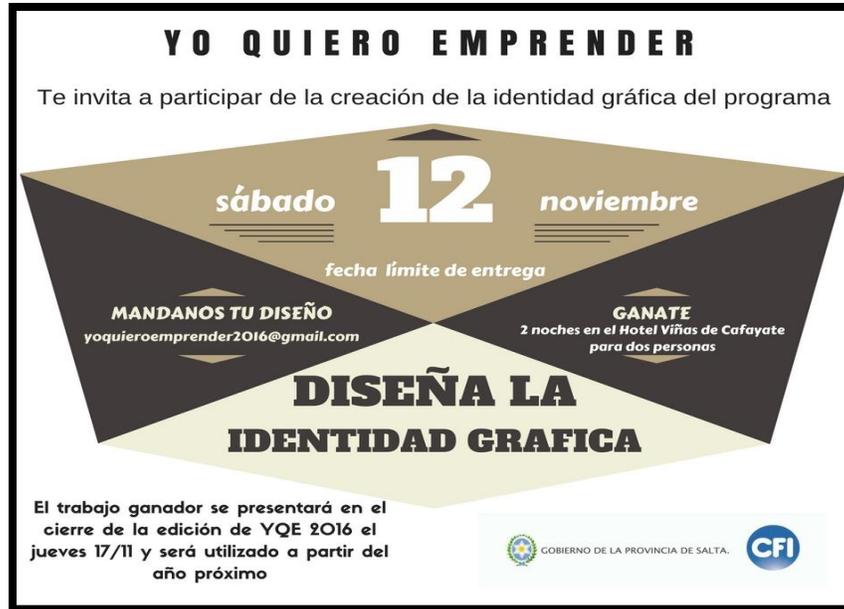


- **ALCANCE DE LAS PUBLICACIONES Y CONSIDERACIONES GENERALES**

Se logró obtener una media de alcance de 4.714 vistas; captando un máximo de 20 compartidos y 40 me gusta. Teniendo en cuenta estos datos, consideramos necesario mejorar nuestro canal de difusión, para llegar a una mayor de candidatos interesados en capacitarse e interiorizarse acerca del mundo emprendedor.

Para tal fin, hemos considerado adecuado abrir una cuenta específica (en las distintas redes), exclusiva del programa. A través de estas cuentas podremos difundir sus actividades a un público específico, y fomentar a través de estas mismas redes el ecosistema emprendedor. Por otro lado, permitirá una comunicación más efectiva y directa con los emprendedores, ya que no se realizarán otras publicaciones ajenas a nuestro programa, lo que deriva en ambigüedades en los mensajes.

Para lograr un mejor posicionamiento de nuestro programa, decidimos también trabajar en nuestra imagen institucional, que permita un reconocimiento inmediato de las actividades que realizamos. Publicar contenido referente al mundo de los negocios, al emprendedorismo y temas relacionados. Para tal fin, lanzamos un concurso destinado a diseñadores gráficos y profesionales de carreras afines para que desarrollen la identidad gráfica de nuestro programa. El llamado a concurso se realizó a principios de noviembre pero la recepción fue limitada por lo que decidimos prolongar los plazos para obtener un mayor número de propuestas y permitir la participación de una mayor cantidad de interesados. La edición 2017 del programa, se lanzará con la propuesta elegida.



## SOBRE LOS TALLERES Y SU EJECUCIÓN

- FONDO SEMILLA

1. Justificación.

En el marco del lanzamiento de Fondo Semilla el 21 de julio de 2016. Siendo uno de los objetivos del programa, brindar asesoramiento en líneas de financiamiento se presentó Fondo Semilla, tanto a los participantes de la primera etapa como a los que se quisieran sumar a la segunda. Se les brindó las características más importantes de dicha línea, los plazos de entrega, los requisitos para postularse y las diferentes incubadoras con las que podían trabajar.

FONDO SEMILLA promueve el surgimiento, desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos que se destaquen por ser especialmente innovadores para la región, a través de asistencia financiera y técnica brindada por incubadoras que estarán a cargo de la evaluación, capacitación, asesoramiento y acompañamiento de los proyectos.

El objetivo es contribuir al desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos en su etapa inicial para favorecer su ingreso y permanencia en el ecosistema emprendedor. Se aplica a proyectos que ofrezcan soluciones innovadoras para la región y se enmarquen dentro de las actividades económicas elegibles. Asimismo, los proyectos con impacto social deberán relacionarse con alguno de los siguientes ámbitos: medio ambiente, salud, inclusión socioeconómica, educación y hábitat social.

Los sectores elegibles fueron:

- Internet, software y las Tics en un 35%
- Biotecnología, Farmacéutica, y Servicios a la industria en un 35%
- Tradicionales (artesanías y papelerías, alimentos, textiles, construcción, manufacturas, marroquinería, muebles

Los beneficios brindados por parte de la línea consistían en:

- Asistencia Técnica a través de INCUBADORAS REGIONALES contratadas para el desarrollo de un Plan de Negocios y la implementación de todas las actividades inherentes a dicho plan.
- Asistencia financiera por un monto mínimo de \$50.000 a un monto máximo de \$150.000 para las acciones de puesta en marcha o desarrollo y fortalecimiento de un proyecto.

Desde nuestro programa; además asesoramos a los interesados, acerca de cómo completar correctamente los formularios vía on-line, y sobre la elaboración y presentación de los video pitch requeridos.

Como varios de los participantes de la primera etapa tenían ajustado sus horarios de trabajo se amoldaron los talleres para que puedan participar también en ellos.

## 2. Metodología:

- Presentación oral de los temas a tratar, a cargo de las capacitadoras.
- Soporte audio visual en PowerPoint fijado por la Secretaría de Emprendedores del Ministerio de Producción de Nación
- Práctica: mediante lienzos canvas para completar y una guía práctica.

Al inicio de la capacitación se introdujo a los participantes en la línea de financiamiento lanzada por el Ministerio de Producción de Nación, Fondo Semilla edición 2016.

Se explicó la nueva herramienta de evaluación de proyectos, el modelo de negocios Canvas; mostrando de manera didáctica el correcto armado y marcando los principales aspectos que el emprendedor debe tener en cuenta al momento de presentar su proyecto, frente a potables inversores.

También se mostraron ejemplos de video pitch; otro requisito para postularse.

## 3. Fecha y lugar:

- ➔ Secretaría de Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local.
- ➔ Museo de Bellas Artes.

## 4. Recepción de los participantes:

Se mostraron interesados en esta oportunidad de financiamiento, compartieron sus emprendimientos, sus principales fortalezas y debilidades, recibiendo el aporte de otros emprendedores y de las capacitadoras, logrando de esta manera planificar estratégicamente sus modelos de negocios.

## 5. Conclusión:

De los participantes de esta segunda etapa, tres emprendedores pudieron participar en esta edición de Fondo Semilla.

6. Participantes:

**LUNES 29 DE AGOSTO DE 2016**

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Tipo de Emprendimiento	N° de Tel/Cel.
1	Vale, Noelia Isabel	36.802.986	<a href="mailto:noe_vale272@hotmail.com">noe_vale272@hotmail.com</a>	Diseño de Interiores	03874798439
2	Andriani, Laura Gisela	30.197.652	<a href="mailto:gisecalu@hotmail.com">gisecalu@hotmail.com</a>	Servicios	03874667673
3	Álvarez, Noemí	24.453.546	<a href="mailto:patooo10@yahoo.com">patooo10@yahoo.com</a>	Tejido	03876090178
4	Torres, Alejandra María	22.043.775	<a href="mailto:Aletor_05@hotmail.com">Aletor_05@hotmail.com</a>	Producción de Ladrillos Ecológicos.	03874495195
5	Lascano Agustina María	36.347.406	<a href="mailto:Agustinalascano00@gmail.com">Agustinalascano00@gmail.com</a>	Alimentos Veganos	03875343507
6	Luna, Mirta	23.512.136	<a href="mailto:Mirta19732016@gmail.com">Mirta19732016@gmail.com</a>	Carpintería-Artesanías	03875016674

**MIÉRCOLES 31 DE AGOSTO DE 2016**

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Tipo de Emprendimiento	N° de Tel/Cel
1	Cabero Sandra	17.581.045	<a href="mailto:sanycabero@gmail.com">sanycabero@gmail.com</a>	Gastronómico	03875639548

2	Guanuco Lorena	25.063.93 1	<a href="mailto:lolyalg@gmail.com">lolyalg@gmail.com</a>	Gastronómico	03875845466
3	Murillo, Julieta Soledad	35.106.96 3	<a href="mailto:Julietamurillo24@gmail.com">Julietamurillo24@gmail.com</a>	Textil	03875478864
4	Ríos, Noemí	27.911.19 0	<a href="mailto:Noemirrios01@gmail.com">Noemirrios01@gmail.com</a>	Gastronómico	03874876345
5	Murillo, Daniela Lorena	31.733.77 3	<a href="mailto:Dlmurillo04@gmail.com">Dlmurillo04@gmail.com</a>	Textil	03875780853
6	Mendoza, Estela Mary	16.888.71 4	<a href="mailto:Estelamarymendoza3537@gmail.com">Estelamarymendoza3537@gmail.com</a>	Textil	03875536445
7	Díaz, Lidia Otilia	12.712.28 0		Textil	03874089420

### LUNES 05 DE SEPTIEMBRE 2016

Se recibió a dos emprendedores, para trabajar con sus modelos de negocios.

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Tipo de Emprendimiento	Tel/Cel.
1	Matías, Toro	36.129.331	<a href="mailto:torocnvb@gmail.com">torocnvb@gmail.com</a>	Gastronómico	03874089420
2	Rivelli, Alfonsina	14.303.765		Gastronómico	03874034310

### MARTES 06 DE SEPTIEMBRE DE 2016

Se recibió a otra emprendedora que decidió sumarse al programa y necesitaba asesoramiento en Fondo Semilla.

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Tipo de Emprendimiento	Tel/Cel
1	Colque, Marcela Inés			Gastronómico	03874823370

### MIERCOLES 07 DE SEPTIEMBRE DE 2016

Se acercaron a las oficinas 2 emprendedoras que asistieron a los talleres del 29/08 y 31/08 a pedir asesoramiento en la inscripción y en el armado del plan de negocios.

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Tipo de Emprendimiento	Tel/Cel
1	Andriani, Gisela	30.197.652	<a href="mailto:gisecalu@hotmail.com">gisecalu@hotmail.com</a>	Servicios	03874667673
2	Guanuco, Lorena	25.063.931	<a href="mailto:lolyalg@gmail.com">lolyalg@gmail.com</a>	Gastronómico	03875845466

## ▪ MODELO DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS.

### 1. Justificación:

¿Por qué trabajar con el Modelo Canvas?

Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa, crea, proporciona y capta valor. Innovar con un modelo de negocio, es aportar una nueva manera de llevar adelante una actividad comercial, creando valor para las empresas, los clientes y la sociedad. Hasta hace un tiempo, las teorías sobre estrategia o gestión, presentaban diversos modelos de negocio, como opciones estáticas para optar a la hora de montar un negocio o emprendimiento. Así, el emprendedor podía elegir entre uno u otro, e implementarlo para su propio proyecto. En el año 2010 Oscar Osterwalder y Yves Pigneur, crearon un sistema que lejos de ser un modelo de negocio,

es – como su nombre lo indica – un sistema de generación de modelos de negocio que brinda al emprendedor los recursos para trabajar sobre su emprendimiento, crear modelos nuevos de negocio, y acercar mayor innovación a la gestión empresarial. En su propuesta del lienzo o Canvas, los autores proponen dividir la estructura del negocio en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura, y viabilidad económica. Los nueve módulos sobre los que se estructura esta herramienta son los siguientes:

*Segmentos de mercado:* Se refiere a los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa.

*Propuestas de valor:* Se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico.

*Canales:* Modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor.

*Relaciones con clientes:* se especifican los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado.

*Fuentes de ingreso:* Flujo de caja que genera una empresa. (Gastos e ingresos)

*Recursos clave:* Representan los activos más significativos del modelo de negocio.

*Actividades clave:* en este campo se detallan las acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione.

*Asociaciones clave:* enuncia la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.

*Estructura de costos:* se describen todos los costos que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio.

Cada vez son más los que dentro del ecosistema emprendedor, trabajan con este generador de modelo de negocios. Por su estructura se constituye

como una herramienta práctica y dinámica, que permite pensar en la totalidad del negocio diariamente, cotidianamente, evitando atarse a decisiones que se tomaron en el tiempo, solo porque quedaron redactadas en un plan de negocio.

La elaboración de un Canvas, no anula la necesidad de redactar formalmente un plan de negocio, pero permite trabajar sobre las alternativas posibles del mismo negocio. A su vez, el emprendedor adquiere el hábito de elaborar y repensar su emprendimiento diariamente, generando un hábito saludable para el mismo. Cuando llega el momento de solicitar financiamiento el emprendedor puede redactar con mayor facilidad su plan, ya que conoce profundamente su negocio, es capaz de fundamentar sus decisiones y dar cuenta del porqué de sus elecciones.

En su propuesta del lienzo o canvas, los autores proponen dividir la estructura del negocio en nueve módulos básicos que reflejen la lógica que sigue una empresa para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica

**SEGMENTOS DE MERCADO:**

Se refiere a los diferentes grupos de personas o entidades a los que se dirige una empresa.

**PROPUESTAS DE VALOR:**

Se describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento de mercado específico.

**CANALES:**

Modo en que una empresa se comunica con los diferentes segmentos de mercado para llegar a ellos y proporcionarles una propuesta de valor.

**RELACIONES CON CLIENTES:**

Se especifican los diferentes tipos de relaciones que establece una empresa con determinados segmentos de mercado.

**FUENTES DE INGRESOS:**

Flujo de caja que genera una empresa (gastos e ingresos).

**RECURSOS CLAVE:**

Representan los activos más significativos del modelo de negocio.

**ACTIVIDADES CLAVE:**

En este campo se detallan las acciones más importantes que debe emprender una empresa para que su modelo de negocio funcione.

**ASOCIACIONES CLAVE:**

Enuncia la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.

**ESTRUCTURA DE COSTOS:**

Se describen todos los costos que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio. (7)

**2. Lugar:**

Secretaría de Comercio MiPyMES y Desarrollo Local.

**3. Fecha:**

23 de septiembre y 30 de septiembre

**4. Disertantes:**

Lic. Soledad Lecuona / Lic. Cecilia Sales/ Nayra Torrez.

**5. Metodología:**

- Presentación oral de los temas a tratar a cargo de las capacitadoras.
- Soporte audio- visual en PowerPoint
- Práctica: mediante lienzos canvas para completar y una guía práctica.

Para el desarrollo de este tema, se requirieron dos clases. Durante la primera clase conversamos sobre los fundamentos teóricos de esta metodología de trabajo, esto incluyó el desarrollo de nociones tales como el

pensamiento visual, la creación en la gestión empresarial, la comunicación verbal y sus malentendidos, entre otros temas relativos. En esta primera clase, también explicamos en que consiste la herramienta en cuestión y se realizó un paneo y revisión general de los distintos campos de trabajo.

En la segunda clase, se desarrollaron los campos en profundidad, articulando a su vez, la exposición en dos segmentos. En el primer segmento se hizo hincapié en el plano externo de la estructura de negocios, mientras que en el siguiente segmento se desarrollaron los módulos correspondientes a la estructura interna de la empresa. En ambas clases, se trabajó sobre esta metodología apelando a los emprendimientos de los participantes.





#### 6. Recepción de los participantes:

Ante esta nueva herramienta los concurrentes a la charla, en un principio se mostraron algo perdidos y sin posibilidades de plasmar sus ideas o negocios en una hoja con nueve cuadrantes. Sin embargo en el transcurso de la capacitación fueron entendiendo cómo utilizar de manera eficiente este lienzo. Se trabajó en cada uno de ellos de manera teórica y práctica, dando lugar a comentarios, debates y consejos. Se generó un verdadero clima de Networking, logrando completar la totalidad del Canvas.

#### 7. Conclusión:

La implementación del lienzo canvas para la generación de modelos de negocios fue de gran utilidad, ya que su aplicación les otorgó a los participantes un medio en el que se puede plasmar y planificar el emprendimiento, de manera sintética, exacta y visual.

Fue una experiencia positiva para ambas partes.

### ▪ TALLERES COMPLEMENTARIOS

#### a. ECONOMIA DE TU VIDA:

Se brindó una capacitación a la que llamamos la “Economía de tu vida”. La misma fue realizada para brindar al emprendedor las herramientas básicas

que debe manejar en su vida cotidiana a modo de diferenciar su economía particular y la del emprendimiento.

La mayoría de las personas se preguntan cómo se deben pagar a ellas mismas por el trabajo que realizan y a partir de qué momento empezar a hacer retiros. Es habitual que no tengan registro de sus gastos, y no saben elegir el momento adecuado para realizarlos.

Se habló principalmente del “presupuesto” y se trabajó fuertemente en la concientización de su uso, tanto en el ámbito de sus emprendimientos como en el ámbito de lo personal. A modo de ejercicio, se les brindó una planilla en la que debieron asentar sus gastos mensuales y se indicó que volvieran a ella a fin de mes, a fin de registrar diferencias los gastos proyectados de los reales.

Los capacitados se mostraron interesados en el tema, dado que se dieron cuenta de cómo mezclaban sus finanzas personales con las del emprendimiento, además de que tenían gastos exorbitantes en cuestiones que no eran tan necesarias.





## b. LA NUEVA PUBLICIDAD EN LAS REDES SOCIALES.

### 1) Justificación:

Destacando el concepto de publicidad, los beneficios y los objetivos detrás de una campaña; se mostraron los diferentes medios on line que están al alcance de los emprendedores para poder difundir y posicionar sus negocios, marcando el uso y el beneficio que reporta. También se trabajó sobre la diferencia de costo e impacto que radica entre los medios tradicionales y los on line.

Los clientes mutan y evolucionan permanentemente, cambian sus estilos, tendencias, comportamientos, gustos. Así como cambia su consumo, cambia la manera en la que buscan información y los medios que eligen para encontrar y comprar los bienes y servicios que prefieren. En la era Smart las ofertas están al alcance de un click, los celulares y dispositivos móviles juegan un papel fundamental en el proceso de toma de decisión de compra, es por eso que se considera de vital importancia incorporar entre los medios de comunicación los medios virtuales, generando fan pages, cuentas en Facebook, Twitter, LinkedIn, Google Adwords. Los ritmos acelerados y la comunicación inmediata y en tiempo real se constituyen, ya

no en una ventaja competitiva, más bien en una obligación para los comerciantes. Para lograr una efectiva creación y administración, es fundamental definir y conocer el segmento de mercado al cual se apunta, para no fallar en el tono de las publicaciones y la calidad de las mismas.

Las redes sociales son un gran aliado para los emprendedores, ya que a bajo costo se puede marcar la diferencia y lograr una difusión masiva y un efectivo posicionamiento de mercado.

## 2) Metodología:

- Presentación oral
- Soporte audio visual en power point
- Debate entre los participantes

Se mostraron los pros y los contras de publicar en las redes. La manera fácil y sencilla de armar una fan page y la forma correcta y estratégica de administrarla. Se analizaron ejemplos actuales de emprendimientos salteños, tales como Mona queda, Flor de Cami, Le Macaron Shop, Pastelería y panadería Sucrée. Permitiéndoles a los participantes aportar sus puntos de vista, pensándolo desde la perspectiva de clientes y de empresario pyme.

Se mostró la forma efectiva de apelar a los sentidos para lograr persuadir a los clientes, a través de imágenes y publicaciones, siguiendo los aportes del Neuromarketing.

Para tener una aproximación entre los medios tradicionales versus los virtuales, se mostró un cuadro de costos promedio de espacio en televisión, radio, revistas, diarios, páginas digitales. Comparando con la inversión necesaria para publicitar en las redes. Para evidenciar la diferencia en impacto, se presentó una campaña de posicionamiento y fidelización de una empresa salteña, Pastelería y panadería Sucrée. La misma tuvo lugar en el segundo semestre del año 2015, en la que se destinaron fondos para espacios en radio, revista y gigantografía en la vía pública; al mismo tiempo

se articuló junto con un pasquín virtual una campaña para el día del padre llamada “Sweet Papi” En comparación, posterior investigación de control, se pudo ver que el mayor impacto se generó a partir de las publicaciones en Facebook, obteniendo mayores visitas, seguidores y clientes.

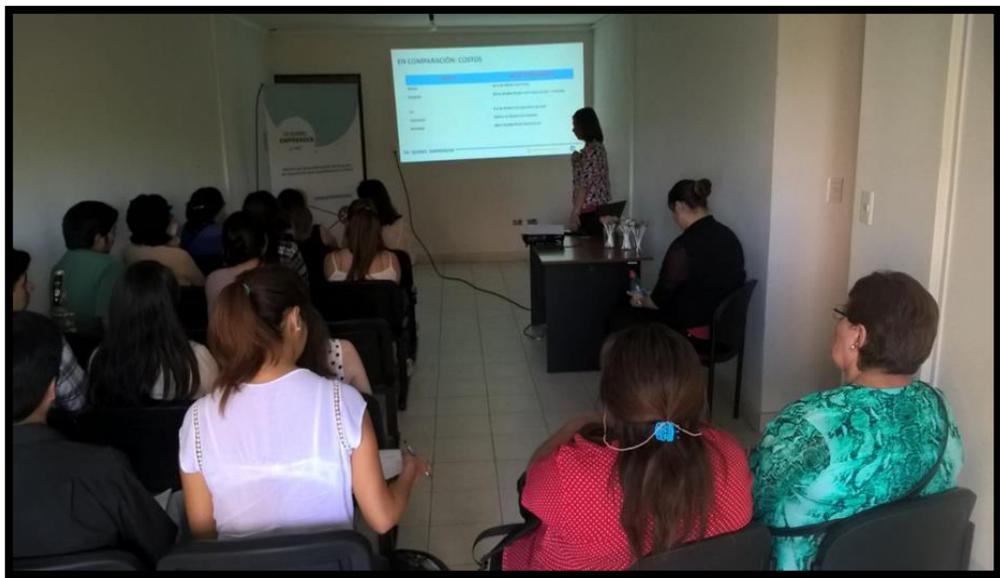
Como ejemplo puntual del impacto que se puede generar a través de Facebook se analizó la publicación de la capacitación en la fan page de la Secretaria de Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local.

Lejos de ser estructurada y formal, se jugó con un concepto colorido y totalmente independiente de la temática (a simple vista) Se utilizó como imagen promocional un pop cake de colores vibrantes y llamativos, junto con el texto: *publica, seducí, impactá, vendé. La nueva publicidad en Facebook.*

Se solicitó el comentario de los presentes, para marcar lo que neurológicamente produce una publicación. Los comentarios concluyeron, que al desplazar el scroll del mouse se detuvieron al ver los colores, las formas y lo novedoso de estos pop cake. El primer objetivo se cumple de esta manera, llamar poderosamente la atención de la audiencia. Posteriormente sucede un momento de confusión e intriga, abriendo la pregunta ¿qué tiene que ver esto con Facebook? – Cumpliendo el segundo objetivo, inducir a abrir la publicación y leer- La totalidad de los participantes destacaron la importancia de implementar tácticas estratégicas y creativas para poder persuadir a su público, sustentado en textos cortos y precisos.

### 3) Conclusión:

La experiencia de esta capacitación resultó positiva, los participantes se mostraron receptivos y participativos. Compartiendo experiencias y puntos de vistas. Comprometiéndose a administrar y planificar estratégicamente sus publicaciones en la fan page del emprendimiento.



## ▪ EXPERIENCIA EMPRENDEDORA

Conocer las experiencias reales de otros emprendedores puede resultar muy útil a la hora de poner en marcha un emprendimiento. La experiencia de otros emprendedores actúa, como un elemento de movilización, es decir, una conducta modelada. Las personas buscan modelos de conducta, y

cuando ven ejemplos concretos y bien presentados, e identificación mediante, pueden percibirse a ellos mismos en el lugar de otro emprendedor, que ya ha sorteado obstáculos que ellos aún no han atravesado. A través de la experiencia de otros y de la aproximación a esta experiencia, los emprendedores comprenden que el éxito no está en los libros, ni en las grandes empresas únicamente sino en todos esos obstáculos que se van atravesando y en cada paso que se va dando.

Teniendo en cuenta preguntas tales como ¿Cuáles fueron las dificultades iniciales? ¿Que considera más importante a la hora de tener éxito en los mismos? abrieron debates interesantes entre participantes y disertantes. En esta etapa el objetivo fue dar testimonios reales de emprendedores que creyeron en su proyecto y ahora trabajan para sacarlo adelante.



- Agustina Estrada/ Legión extranjera

**Fecha:** Viernes 21 de Octubre del 2016

**Enfoque:** Las redes sociales y la nueva publicidad.

**Objetivo:** Compartir experiencia emprendedora, haciendo foco en el uso que desde su marca, hacen de las redes sociales y de las herramientas informáticas.

**Metodología:** La metodología aplicada fue el uso de Power Point con imágenes de las fotos que suele colgar en sus páginas con personas comunes que viajan por todo el mundo, llevando las mochilas de este emprendimiento a lugares paradisíacos. La emprendedora mostro al público sus mochilas, cartucheras y los materiales con los cuales trabaja.

**Justificación:** Agustina Estrada y su equipo son “Legión Extranjera”, un emprendimiento con más de 4 años de vida, se han convertido en pioneros en la fabricación de mochilas y bolsos para aquellas personas que tienen un día completo fuera de sus casas. Cuenta con locales tanto en Ciudad de Salta, como Buenos Aires. A pesar de eso su fuerte en ventas es por medio de on line. El haber avanzado a pasos agigantados la tecnología hace que cada vez nos comuniquemos más por medios cibernéticos, les brindemos mayor simpleza a los clientes en sus pedidos y rapidez.

**Contenido:** La idea fue mostrar como empezaron, por lo cual la emprendedora contaba como realizaron sus primeras campañas gráficas, cómo iniciaron sus procesos productivos, cuáles fueron los primeros conflictos que tuvieron que afrontar. También hizo referencia a la importancia de responder en forma instantánea las preguntas de los clientes, en relación al precio o al stock de algún producto ya que genera malestar en las personas el no recibir respuesta en manera rápida.

**Recepción:** Los capacitados se mostraron interesados en el temario, hicieron preguntas sobre cómo realizaba sus collages, y editaba sus fotos, que tipos de colores eran los que más elegían las personas a la hora de realizar la compra, y cuál era la justificación de los mismos, cuál era la red

social con más difusión, y que consejos particularmente podrían brindarle como emprendedores al dar sus primeros pasos.



- [Carla Reston/ Churito's](#)

**Fecha y hora:** viernes 28 de octubre – 10hs

**Tema:** Experiencia emprendedora con enfoque en Innovación y creatividad.

**Objetivo:** El objetivo principal de esta charla fue brindar las herramientas necesarias para que el emprendedor pueda soltar su creatividad innata, pueda redescubrirse y pensar para que está hecho o que otra forma tiene de vender lo que está produciendo o espera producir.

La creatividad es una de las capacidades más importantes y útiles del ser humano. Esto es así porque le permite, justamente, crear e inventar cosas nuevas, objetos, elementos a partir de lo que existe en el mundo. La idea de la creatividad proviene justamente de la idea previa de “crear”, por lo cual el acto de inventar o generar algo nuevo está vinculado siempre en mayor o menor grado con el uso de la habilidad. **Metodología:** La metodología aplicada fue el uso de un Power Point y un video en el cual mostró cuáles

son sus productos. La emprendedora se vistió con sus propias prendas diseñadas.

**Justificación:** Carla Reston con su emprendimiento “CHURITO’S” tiene más de 6 años de antigüedad en Salta Capital, y se destaca por ser una historia de superación, y crecimiento, caracterizado por la capacidad resiliente de su creadora y el buen uso de su creatividad.

**Contenido:** La emprendedora dio cuenta de sus primeros pasos, compartió con los emprendedores cómo fueron sus primeros inicios en el camino emprendedor. Hizo hincapié en las dificultades que aparecieron en su camino, sobre como hizo frente a la competencia y dio a conocer la historia detrás de sus diseños.

**Recepción:** Los capacitados realizaron preguntas de como publicaba sus productos, y que colores utilizaba a la hora de llamar la atención de las personas.

- [Mercedes San Millán/ Come Sano](#)

**Fecha y hora:** jueves 3 de noviembre – 10 hs

**Tema:** Liderazgo y equipos de trabajo.

**Objetivo:** El objetivo de esta charla, fue acercar a los emprendedores el testimonio de una emprendedora experimentada en lo referente a recursos humanos, que pudiera compartir con los participantes su enfoque a la hora de armar los grupos de trabajo, y su manera de liderar a su gente.

**Metodología:** Exposición oral con soporte audio visual en PowerPoint. Conversación con participantes, preguntas y debate.

**Justificación:** “Come Sano” es un emprendimiento con más de 7 años en el rubro gastronómico, que ofrece comida saludable y brinda servicio de catering a Colegios y Clínicas de Salta. Tienen un importante número de empleados en sus instalaciones los cuales se encargan desde la selección de las verduras con las cuales van a trabajar, hasta de brindar en cada

establecimiento el servicio en forma adecuada. Lo cual representa mucho acto de responsabilidad, como subrayó en su charla “Nos importa hasta el más mínimo detalle, tratamos con personas que estando en una clínica el solo hecho de no tener su comida en condiciones puede ser lo peor que le pudo pasar ese día; Es necesario tener la tenacidad necesaria como para recibir críticas tanto constructivas como destructivas y saber tratar al cliente y entender que quizás no siempre tiene la razón pero es a quien debemos mantener satisfecho si queremos seguir en el rubro”.

**Contenido:** Mercedes empezó contando cómo nació “Come Sano” de forma lisa y llana, habló sobre las dificultades que encontró en el camino. Habló sobre el valor de los “incentivos” que permiten que las personas trabajen en forma entusiasta aumentando la productividad, y reduciendo no del todo el ocio, pero si en un porcentaje importante.

Remarcó que los incentivos no tienen que ser a todos por igual sino con lo que realmente motive al trabajador a estar dentro de un establecimiento aislados de su familia con todo lo que ello conlleva.

Destacó la importancia de las capacitaciones, en su rubro específicamente los brindados por entidades gastronómicas, cuyos costos fueron asumidos por ella; pero que no los consideró como costo, el concepto real del mismo fue el de “inversiones” ya que sus empleados son expertos en varias temáticas.

**Recepción:** Los capacitados se mostraron interesados en como logro darse cuenta cual incentivo era el adecuado para brindar a cada integrante, así como que explicara los principios por los cuales se mueve su emprendimiento haciendo hincapié en el concepto “PASION”.



## **SOBRE LAS ACTIVIDADES EXTRAORDINARIAS**

- **Innova Salta – Cachi**

Integrantes del equipo YQE participó en Innova Salta, en la localidad de Cachi, en el marco de la Semana Nacional del Emprendedor Tecnológico. Mostrando las distintas líneas de financiamiento otorgadas desde el Ministerio de Producción y de Ciencias y Tecnología de Nación, como así también los programas de capacitación brindados por la Secretaría de

Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local, haciendo especial referencia a Yo Quiero Emprender.



▪ **Innova Salta Capital**

Se participó en el consultorio de emprendedores, lugar en el que los emprendedores podían acercarse a recibir asesoramiento por parte de los

profesionales presentes. En esta oportunidad se compartió la mesa con un Ingeniero Civil del INTI



- Salta Potencia

**¿QUERÉS EMPRENDER?**  
Te invitamos a participar de un evento único para inspirarte, capacitarte y conocer a quien puede ser tu próximo socio.

**> INSPIRACIÓN**  
CHARLAS Y CONSEJOS ÚTILES DE EMPRENDEDORES CONSOLIDADOS

**> CAPACITACIÓN**  
TALLERES INTENSIVOS PARA BRINDAR HERRAMIENTAS A EMPRENDEDORES

**> NETWORKING**  
ESPACIOS DE INTERCAMBIO PARA COMPARTIR IDEAS Y PROYECTOS

**SALTA POTENCIA INNOVACIÓN**

**11 NOV.**  
08.30 a 13.30 hs.  
Centro de Convenciones Salta.  
Av. Paraguay 2900, Salta.



### Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

agregó 3 fotos nuevas.

Publicado por Merchu Martínez [?] · 11 de noviembre a las 9:58 · 🌐

#SaltaPotencia

Nuestros emprendedores mostrando sus negocios. Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local, Yo quiero emprender y Alumbra, tus ganas de emprender



### Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

agregó 12 fotos nuevas.

Publicado por Cecilia Soledad Sales [?] · 12 de noviembre a las 21:27 · Ciudad de Salta · 🌐

#SaltaPotencia gracias emprendedores de Yo Quiero Emprender y Alumbra por ser parte del ecosistema emprendedor.





- 1er Encuentro Nacional de Corte y Confección

El día viernes 28 de Noviembre a horas 15.00 en el NAC de Arte y Oficios estuvimos capacitando en el 1er encuentro Nacional de corte, confección y diseño de moda 2016. Cuando las autoridades de la misma nos solicitaron nuestra presencia para tratar temas de costos.

El encuentro busco establecer el diálogo y la discusión entre docentes, alumnos y profesionales del medio a fin de lograr la incorporación de nuevos saberes y potenciar la creatividad en los futuros egresados. La iniciativa reunió a los principales actores y expositores, tanto a nivel local como nacional.

Las profesoras acudieron a nuestras oficinas y nos plantearon la idea de brindar de nuevo el mencionado taller de CANVAS ya que no habían podido acudir cuando se dictó el mismo por encontrarse en las clases de oficio.

Al mismo acudieron 300 personas del cual casi el 90% fueron mujeres.  
La charla duro alrededor de 1 hora y media

Se mostraron interesadas en los siguientes temas:

- Poner precios a sus prendas
- Como tener el conocimiento apropiado de los costos que incurren en cada prenda
- Cuáles son las formas de vender hoy en día
- Que influyen las redes sociales en las ventas
- Cuál es la forma correcta de





## **SOBRE EL CIERRE DEL PROGRAMA**

El cierre del programa se realizó el día el jueves 17 de noviembre en el Centro Cultural América. Asistieron al mismo, autoridades de la Secretaria de Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local, así como también autoridades de la Secretaría de Ciencia y Tecnología. Asistieron también los participantes del programa, (tanto de su primera etapa, como de la segunda) quienes recibieron certificados de participación y asistencia. Emprendedores destacados, recibieron menciones de honor, por compromiso con sus emprendimientos y participación activa en el programa.

Vale señalar, que fueron invitados a participar del evento a emprendedores locales con cierta trayectoria, que ofrecieron algún producto, para ser sorteados entre los participantes. Esto resultó muy atractivo tanto para los invitados a ofrecer sus productos, como para los participantes.

Para otorgar dinamismo al evento, proyectamos material audio visual, con fotos y videos de los participantes. Así mismo, participantes del programa, que desarrollan emprendimientos gastronómicos, fueron invitados a aportar sus productos, para ofrecer a los asistentes al finalizar el evento.

Salta Lírca es una fundación, dedicada a la difusión del canto lírico. Con la finalidad de impartir cultura en todas las instancias de nuestro programa, es que invitamos a esta institución a cerrar el evento con la participación de dos miembros de su staff, que deleitaron al público con dos piezas de canto lírico.



## CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE YO QUIERO EMPRENDER 2016

A lo largo de todo el programa, procuramos tener siempre en vista la visión y misión de nuestro programa y a través del acompañamiento continuo a los participantes pudimos poner a prueba la hipótesis que le dio origen; a saber: “que *El desarrollo de las capacidades emprendedoras en las personas posibilitará una ampliación en sus oportunidades laborales, permitiendo generar ingresos para sus hogares con impacto positivo en su comunidad*”. Por tratarse de un programa de inicialización, no es tarea sencilla ver el impacto económico que tiene sobre los emprendedores, no obstante, es posible observar los progresos que han tenido sus emprendimientos.

En este programa rescatamos el valor del emprender como modo de vida, poniendo de relieve dos aspectos fundamentales: el crecimiento personal que supone, y el desarrollo económico que genera. Al respecto podemos señalar que para nuestro programa es importante poder dar cuenta de estas dos variables, y conocer así, el impacto de nuestro trabajo. Por tal motivo, consideramos de vital importancia poder proyectar nuestro programa en el tiempo, mejorando nuestras propuestas y logrando la cercanía buscada. A su vez, consideramos necesario, establecer puentes entre este programa y otros programas de nuestra secretaría o programas externos, que tienen a su cargo instancias de asesoramiento continuo y personalizado. En la propuesta, desarrollada para la edición 2017 del programa, nos explayaremos sobre estos aspectos.

- **Volviendo sobre nuestros objetivos:**

**Objetivo General:**

- Fomentar y apoyar al surgimiento de emprendimientos productivos en la Provincia de Salta

### **Objetivos específicos:**

- Facilitar la ampliación de libertades de las personas a través de un incremento en sus capacidades que posibiliten su desarrollo humano a través del emprendedorismo.
- Generar cultura emprendedora en los habitantes para que transmitan entre ellos una actitud proactiva y positiva.
- Incentivar a la población objetivo (especialmente jóvenes) a generar sus propios medios de subsistencia brindándoles mayores oportunidades de desarrollo.
- Fomentar la actitud emprendedora en la población, estimulando los valores del esfuerzo, compromiso, perseverancia y el liderazgo positivo.
- Capacitar a los participantes para que puedan desarrollar un plan de negocios.
- Asesorarlos en la búsqueda de financiamiento para su emprendimiento.
- Realizar el seguimiento de los proyectos durante la duración de la asistencia técnica para apoyarlos durante su etapa inicial.

Volviendo sobre nuestros objetivos, podemos verificar su cumplimiento. No obstante, el compromiso de perfeccionar el trabajo que hacemos nos permite encontrar sus falencias y procurar enmendarlas.

#### ▪ **Aciertos y dificultades**

La alianza con la Secretaría de Ciencia y Tecnología, dependiente del Ministerio de Educación, ha sido un acierto claro, que nos permitió mejorar el perfil de nuestros asistentes. Desde nuestro programa, velamos por respetar la idiosincrasia y cosmovisión de los ciudadanos, entendiendo que imponer e intentar influenciar sobre sus propios criterios, no es la vía. Entendemos que la educación es algo que las personas deben querer para sí mismas, para tener efectos duraderos sobre sus vidas. El llevar a cabo nuestro programa en instituciones donde ya asisten personas que han elegido formarse y capacitarse, fue una decisión que nos permitió

encontrarnos con aquellos ciudadanos que quieren para sí mismos, lo que nosotros queremos para ellos: su progreso personal y económico. Esta alianza, entonces, nos permitió mejorar el perfil de nuestros asistentes, y acercar nuestra propuesta a aquellos que pueden valorarla y aprovecharla.

Con respecto a la segunda etapa, consideramos que también fue un acierto realizar las capacitaciones en las instalaciones de la Secretaría, no obstante consideramos que para futuras ediciones deberemos revisar el horario pautado para las mismas, con el fin de evitar altos índices de inasistencia. Realizar las capacitaciones en nuestras oficinas, tuvo efectos positivos: acercó a la ciudadanía a nuestras oficinas y nos permitió asesorarlos en nuestro lugar de trabajo, donde tenemos todos los recursos necesarios para hacerlo adecuadamente: espacio, dispositivos tecnológicos, conexión de internet, información sobre financiamiento y especialistas en distintas áreas; todos al servicio del emprendedor.

Con respecto a las capacitaciones dadas, en esta segunda etapa en la localidad de Metán, consideramos necesario aliarnos con otras instituciones que también trabajan con emprendedores, para complementar las ofertas educativas.

- **Datos estadísticos**

**Primera etapa:**

De la primera etapa se inscribieron un total de 393 personas, un total de 52% mujeres y el 48% hombres.



#### Certificados de asistencia

Del total 100 de ellos, estuvieron en condiciones de recibir su correspondiente certificado por haber cumplimentado la totalidad de asistencia. Siendo el 67% mujeres y el 33% hombres.



#### Capacitado en el primer encuentro del corte y confección

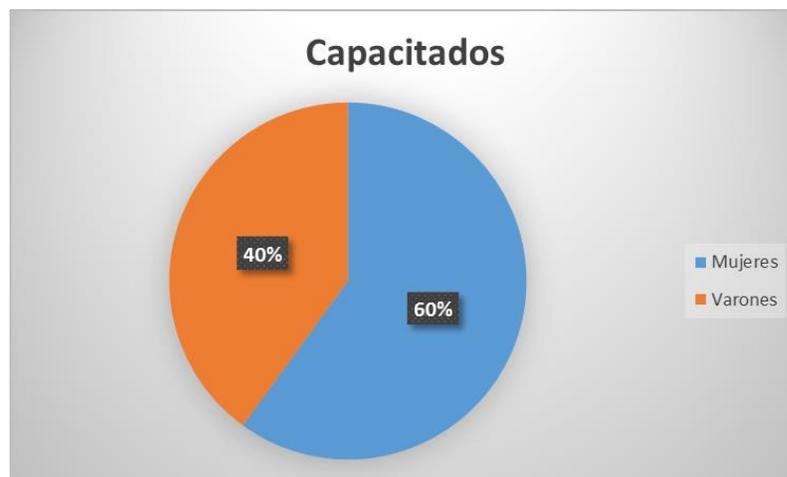
Se capacitaron alrededor de 300 personas en una jornada intensiva en el cual 90% fueron mujeres y un 10% varones.



En la segunda etapa del programa se capacitaron un total de 80 personas. El cual el 60% fueron mujeres y el 40% hombres.

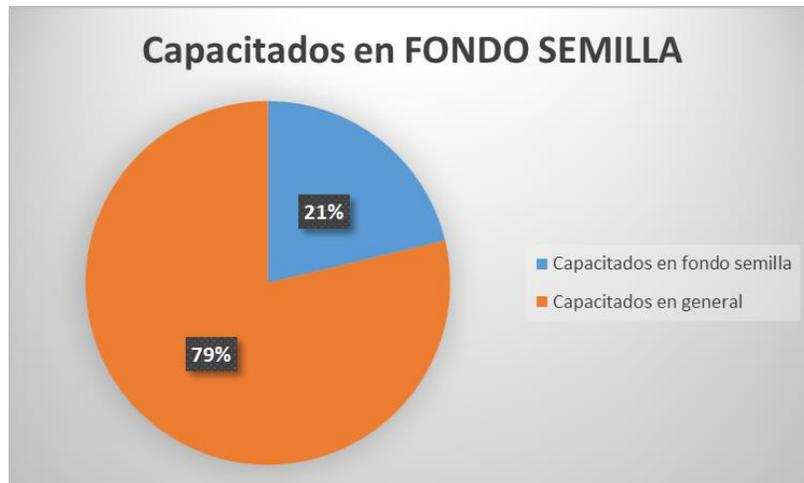
Promedio por taller:

En cada taller recibíamos a un promedio de 12 personas por charla.



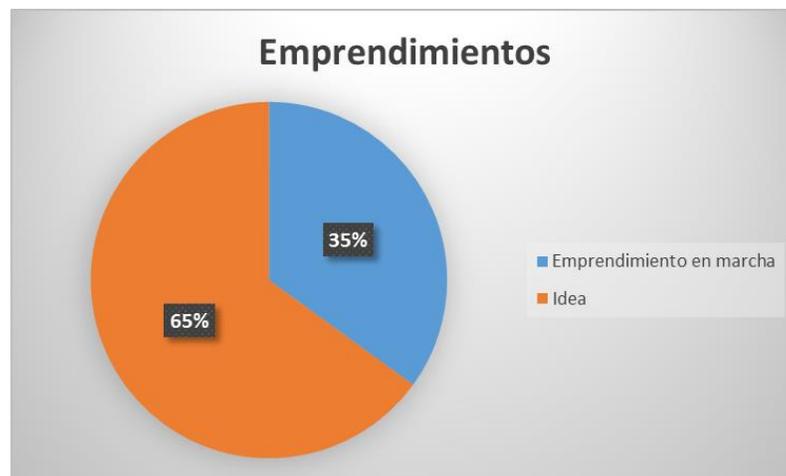
Capacitación en fondo semilla:

Durante el transcurso de la segunda etapa se capacitaron a un total de 17 personas para la inscripción Fondo Semilla.



#### Emprendimientos formados e ideas:

Al final el programa, el 65% de los emprendedores tenía emprendimientos en marcha, y el 35% tenía ideas de negocios consolidadas.



# ANEXO

## Planillas de asistencia

 <b>GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA.</b> Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable Subsecretaría de Políticas y Desarrollo Local		<b>CHALLA Y</b> <b>ASESORAMIENTO</b> <b>FONDO</b> <b>SEMILLA</b>		Fecha de Listado de asistentes		
N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Fecha de Nacimiento	Numero de Telefono/Celular	Firma
1	CHABERO SANDRAL.	17.581.045	sanchebero@gmail.com	08/02/1965	4213640-155637348	
2	GUARUCCO CORENA	25.063.931	LolyAla@gmail.com	12/02/76	4343464-155845466	
3	Aurillo, Julieta Ingrid	35.106.963	juliamunillo24@gmail.com	24/05/90	4712176 - 155478804	
4	Rios, Noemi	27.911.190	noemirriosel@gmail.com	34/08/80	154876345	
5	Munillo, Daniela Laura	31.733.773	dilmunillo04@gmail.com	04/11/85	155780853	
6	Mendoza Estela Ines	16.888.714	estelamendoza353@gmail.com	102-10/64	155536445	
7	QUIZ, LIDIA ESTELA	12.712.280		18/12/56	154089420	
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
Observaciones: Lugar, fecha (finalización) y firma encargado del evento/capacitación:  31.08.2016. Secretaria de Comercio.						



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA.  
 Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable  
 Subsecretaría de MIPYMES y Desarrollo Local

CONVOCACION CON  
 FLORENCIE CERUTTI

Fecha: 25/11/2016  
 Listado de asistentes

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Fecha de nacimiento	Número de Cédula	Firma
1	Proceder Argentina	23084083	argentina.proceder2015@gmail.com	20/06/77	0387155857740	[Firma]
2	Salinas Gertruda	13344290	quocier.salinas3@gmail.com	29/10/56	3845484347	[Firma]
3	ERTERA MARCO	22056086	erlig.marc2014@gmail.com	06/02/91	45616928	[Firma]
4	Gonzalez Elizabeth Mariel	34943827	emar.922@gmail.com	19/06/1990	0388155173126	[Firma]
5	Bermejo Rodolfo Enrique	37636783	robermep@gmail.com	22/06/1993	3874529736	[Firma]
6	CONZOLA Mariana Ashwa	25801456	Krysl@live.com.ar	29-3-77	4241374	[Firma]
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

Lugar, fecha (finalización) y firma encargado del evento/capatación:  
 25/11/2016

Observaciones:  
 Secretario de Comercio.



Nº	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Fecha de nacimiento	Asiste a algún CFP	Firma
1	CONDOLCE CESTRINO	25801456	krsg@live.com.ar	29-3-77		
2	Arias, Cristina A	31.244.878	Cristina-aleganza-mriss@hotmail.com	24-11-89		
3	Herrera Alina	35935397	alina.herrera@gmail.com	15-05-91		
4	ABAZA ALEXANDRA N.	28.42.486	alexandraazabaz@gmail.com	11/1/80		
5	Mecarena A. Ravello	32230133	mecarena.ravello@hotmail.com	21/12/85		
6	AVILA Marcela	32.606.873	marcelavila@gmail.com	16/08/85		
7	FLORES, José Luis	35633215	jose.luisfp@gmail.com	21/11/90		
8	FACIOL, SILVINA	31913647	silviafaciol@hotmail.com	7/12/1988		
9	CASASOLA FLORENCIA	37451788	mcasasola11@hotmail.com	22/08/1983		
10	TAPIA, Mariana Soledad	34302551	maripole223@gmail.com	23/02/1983		
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

Lugar, fecha (finalización) y firma encargado del evento/capacitación: **Carla Resto Chupfos's**

Observaciones: **Viernes 28 de Octubre. Saveria Farro de Comeros.**



Conversación con  
 Agrupación Estrada,  
 Legión Extranjera

Fecha: 21/10/2016  
 Listado de asistentes

N°	Apellido y Nombre	D.N.I.	Email	Fecha de nacimiento	Numero Cel / Telefono	Firma
1	Factán Silvia	34913647	isfactan@outlook.com	4/12/1989	387-4512886	
2	López Mariana Sadedad	37302551	marisol2223@gmail.com	23/02/1993	387-5801778	
3	Cascoletti Verónica Florencia	37457188	mcascol11@hotmail.com	22/08/95	387-135814957	
4	Urbán A/BERTO Bayán	16208432	juarba@bayer.com	15/03/62	382-9060667	
5	Facelli Macarena	32730133	macarena.facelli@hotmail.com	14/12/195	397-4623918	
6	Brian Yarin	38653324	marin-brian@outlook.com	22/12/194	387-5920609	
7	Belén Bolardón	34325848	belenis_1@hotmail.com	15/01/90	387-4574458	
8	Hecerra Sohillan, Milena	35935387	silviaherra.s@gmail.com	15/05/91	387-4642352	
9	Sanchez Lilian Carina	33492487	carinasanchez77@gmail.com	30/07/88	156138921	
10	Mandez Gabarelo Susanael	36466366	gman_92@hotmail.com	16/05/92	154082551	
11	Vera, Anahí Macarena	36419659	verananahim@gmail.com	14/10/192	154445389	
12	CONDOIA CRISTINA	25801456	crysto@live.com.ar	29-3-77	4-241371	
13	MATORRAS CAROLINA	26565203	rolaen.DI@gmail.com	02/05/78	3874890935	
14	Lenos Tzard M.	36345773	tomarovicm@privat.com	21/06/91	387588641	
15	Manjara María Carolina	22446747	ccmcarina@gmail.com	4/9/11	3874153753	
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

Lugar, fecha (finalización) y firma encargado del evento/capacitación:  
 Salta 21.10.16  
 - Secr. Pymes y D.L.

Observaciones:



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALT  
 Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable  
 Subsecretaría de MIPYMES y Desarrollo Local

CLASE SOBRE LOS  
 NUEVE MODELOS DE  
 MOD DE GEP. DE NEGOCIOS

Fecha: 30/09/2016  
 Listado de asistentes

Nº	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Fecha de nacimiento	Asiste a algún CFP - Numero de Tal / Cal	Firma
1	Eredia Romina	35481019	romyered@hotmail.com	13/03/91	155129100	
2	Castro Ilucria	2332264	iluc-castro74@hotmail.com	18/01/74	3824135135	
3	Carina Sanchez	88492481	carinasanchez7@hotmail.com	30/07/88	156138921	
4	Lemus Poiso	36345333	romarocromanel@gmail.com	24/02/91	03875889671	
5	Benedetti Diego	34011317	dbenedetti@hotmail.com	8/12/88	3874429816	
6	Boisier Cecilia	30416506	lucias.boisier@gmail.com	10/08/83	154767219	
7	Bellu Belduza	34325348	bellu15@hotmail.com	13/04/90	154514458	
8	KONSTANZA LOPEZ	37.918.999	podacortona.lopez@gmail.com	28/02/94	887-5010080	
9	CONDORI CASTANA	25801456	keys@live.com.ar	29-3-77	4-241371	
10	Macarena Perello	32.230.133	macarena.perello@hotmail.com	24/12/85	387-154623918	
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

Lugar, fecha (finalización) y firma encargada del evento/capacitación:

30.09.2016

Observaciones:

4



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALT  
 Ministerio de Ambiente y Produccion Sustentable  
 Subsecretaria de IMPyMES y Desarrollo Local

CASE SOBRE LOS  
 NUEVE MODULOS DE  
 PWD DE ESP. DE PESCADOS

Fecha: 30/09/2016  
 Listado de asistentes

N°	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Fecha de nacimiento	Asiste a algún CPF - Numero de Tal / Cal	Firma
1	Eredia Romina	35481019	romyered@hotmail.com	13/03/94	155129100	
2	Castro Ilucria	2332264	UAE-Castro74@hotmail.com	18/01/74	3824135135	
3	Carina Sanchez	88492481	carinasanchez7@hotmail.com	30/07/88	156138921	
4	Lemus Poelo	36345373	romarociomanel@gmail.com	24/02/91	03825889671	
5	Benedetti Dileo	3401317	dbenedetti@hotmail.com	8/12/53	3874429816	
6	Borsari Cecilia	30416506	locasboras@gmail.com	10/08/83	154767219	
7	Belli Belizón	34325248	beli15@hotmail.com	15/01/90	154574458	
8	Longana Lopez	37918999	paoloclongana.abper@gmail.com	29/02/74	382-5010080	
9	Condor CASHNA	25801456	KEYS@live.com.ar	29-3-77	4-241371	
10	Maccarena Perello	32.230.133	maccarena.perello@hotmail.com	21/02/83	307-154623918	
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						

Lugar, fecha (finalizacion) y firma encargados del evento/capacitacion:

30/09/2016

Observaciones:

4



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA.  
Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable  
Subsecretaría de MIPYMES y Desarrollo Local

CURSE SOBRE  
MODEROS DE NEGOCIO

Fecha: 23/09/2016  
Listado de asistentes

Nº	Apellido y Nombre	D.N.I.	Email	Fecha de nacimiento	Nº de Talón/Celular	Firma
1	Ara Rotten Maria Agustina	38.244.943	agus_rotten@gmail.com	25/10/1993	154182921	
2	Andrés Lizura Gisela	30.197.652	gizelalu@hotmail.com	29/09/83	154667673	
3	Gobero Sandra Liliana	47.581.045	sandragobero@gmail.com	08/02/65	155639348-4213640	
4	FIGUEROA ESTER	1660508	esterfigueroa@ya-	10/11/63	156-143229	
5	CONSUMO DE PRODUCTOS	21.630.897	MOD-CDM-08	15/11/71	155421714	
6	LORENZO MARIANA	38276.894	marianes087@yahoo.com.ar	7/7/82	3825844044	
7	CASTRO VERA URSULA	29322664	lucifer_castro@yahoo.com.ar	18/01/79	3824185135	
8	TRIANA DELIZADA	34.225.848	hebu15-16@hotmail.com	15/01/99	1515714457	
9	Pacelli Yacarez	32.230.133	maccarens_Pacelli@hotmail.com	21/12/85	154623918	
10	TRAYBA, Mariana Catalina	22146347	catwtrayba@hotmail.com	4/9/71	154153753	
11			castita-waigual@hotmail.com			
12	3º CHARLA- LA ECONOMIA DE TU VIDA - VIERNES 01/10/2016					
13	Anís Cristina A.	34.244.572	crislianajordan@arab	14/11/89	3875067009	
14	Burgos Narcisca	26.345.297	gymmie288@gmail.com	16/4/78	3075882313	
15	Corzo Cesar Esthela	25.801.456	kylys@live.com.ar	27-3-77	4.241.371	
16	Chobaz Angelina del Valle	27.084.083	angelinachobaz201@gmail.com	20-6-79	38755857790	
17	Chabás Graciela	18.346.297		29-10-56	421.2180	
18	Castro Catalina Mariana	22146747	castita-waigual@hotmail.com	4-9-71	154153753	
19	Benedetti Diana Diego	34071317	dibenedettid@hotmail.com	8/12/88	3874429816	
20	Benedetti Daniela	25.662.924	danielabenedetti@libero.it	14-1-77	3874810281	
21	Benedetti Emma	29.336.290	ro.venedetti.n@gmail.com	05-05-82	3875030380	
22	Eredia Patricia	35.481.019	comyered@hotmail.com	13/03/94	3875129400	
23	Sandra Pichelmayra	23.455.191	sandra35_sai@hotmail.com	01/11/71	387-6009260	
24	Gobero Sandra Liliana	17.581.045	sandragobero@gmail.com	08/02/65	155639348-4213640	
25						

Lugar, fecha (finalización) y firma encargado del evento/capacitación:  
23.09.16  
Secretaría de Comercio



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA.  
Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable  
Subsecretaría de MIPYMES y Desarrollo Local

CHALTA SOBES  
FONDO  
SALTA.

Fecha 29/8/2016  
Listado de asistente

N°	Apellido y Nombre	D.N.I.	Email	Tipo de Empleado	Numero de Telefono/Celular	Firma
1	NALE, Noelia Ischael	36.302.986	noa_vale_232@hotmail.com	Diseño de sitio	4234194 / 154198439	
2	Andrioni, Laura Gisela	30.197.652	gicacalu@hotmail.com	Secretaria	15466673	
3	Aleandri, Noemí	24.453.546	patoco_yo@yahoo.com	Secretaria	03826090178	
4	TORRES, Alejandra Iliana	22.043.115	aleto_rca@hotmail.com	Secretaria	03844495195	
5	Gascano, Agustina Mariana	36.347.406	agostinasgascano@gmail.com	Alimentor	0387155343502	
6	LUNA, Hilda	23.512.136	hilda19732016@gmail.com	Carpintería	4220045 / 3815016674	
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						

Lugar, fecha (finalización) y firma-encargado del evento/capacitación:

29.08.16  
Secretaría de Pymes

Observaciones:

## ▪ Ceremonial – Evento de cierre

### 1. BIENVENIDA:

Señoras y Señores, les damos una cordial bienvenida al Evento de cierre de nuestro programa.

Yo Quiero Emprender, es un Programa de Formación Integral, que nace en la Secretaría de Comercio, MiPyMES y Desarrollo Local para acompañar a aquellas personas que inician la tan difícil pero tan gratificante tarea de emprender. A través de cursos de capacitación, el programa, acerca a nuestros emprendedores las herramientas necesarias para que puedan desarrollar sus ideas y proyectos, a la vez que fomenta e impulsa el ecosistema emprendedor.

Durante su edición 2016, la Secretaría de Comercio, dependiente del Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable, y la Secretaría de Ciencia y Tecnología dependiente del Ministerio de Educación, aunaron esfuerzos para llevar adelante este programa: porque nada va tan de la mano como educación y trabajo. Educación y trabajo.

Hoy agradecemos la presencia de todos ustedes y agradecemos también la presencia de las autoridades. Presiden la mesa:

- El secretario de Comercio, MiPyMES y desarrollo Local, Licenciado Nicolás Ramos Mejía
- La secretaria de Ciencias y Tecnología Doctora Soledad Vicente.
- La coordinadora del programa Licenciada y Profesora Soledad Lecuona.

Agradecemos a las autoridades del CER de Metán, quienes también nos acompañan como así también a todos los participantes de Metán, Campo Quijano, Barrio San Remo y Capital que hoy han venido a darle un cierre a este ciclo.

Agradecemos también la presencia de las emprendedoras que generosamente aceptaron participar en nuestro programa, acercando su experiencia a aquellos que están empezando, Agustina Estrada, Florencia Cerutti y Mercedes San Millán.

### PALABRAS DE LA MESA:

Enseguida tomara la Palabra el Lic. Nicolás Ramos Mejía

A continuación la Licenciada Soledad Vicente nos dirá unas palabras

La coordinadora del Programa Yo Quiero Emprender toma la palabra

### VIDEO:

A continuación veremos algunas imágenes del trabajo que estuvimos realizando y escucharemos algunos testimonios.

### ENTREGA DE CERTIFICADOS:

Los participantes que hoy reciben sus Certificados, han asistido al 75% de las clases dictadas, cumpliendo así con el requisito pautado. Por cuestiones de organización y para agilizar la entrega, todos ustedes han recibido dicho certificado al ingresar. Tomaremos unas fotos con las autoridades al finalizar el acto.

### Palabras a cargo de la Sra. Coordinadora del Programa

*Emprender requiere de un compromiso muy particular con aquello que se desarrolla y se lleva adelante. La fibra del emprendedor, se lee en las ganas, el esfuerzo, el espíritu pujante y el deseo de progreso personal. El emprendedor se da la mano con la libertad y elige para sí mismo su propio crecimiento y evolución. Por esto queremos destacar a algunos emprendedores que encarnan especialmente estas cualidades. Recibirán una Mención Especial aquellos que han mostrado un gran compromiso con el programa y con sus emprendimientos. Ha sido un verdadero gusto trabajar con ustedes y acompañarlos en este proceso.*

Harán entrega de estas menciones el Secretario de Comercio Nicolás Ramos Mejía, y la Secretaria de Ciencia y Tecnología Soledad Vicente.

- Agustina Lascano, de Divina Providencia, alimentos veganos.
- Macarena Perello y Belén Beleizán, de Aura.
- Clara Rosales, de Emmanuel Masas y Pastelería.
- Patricia Tolaba, de Vivero Ebber Hezen.
- Sandra Cabero, emprendedora gastronómica.
- Elizabeth Souza, emprendedora gastronómica.
- Silvina Plasencia, diseñadora gráfica, emprendedora.
- Gisela Andriani, de Raíces de Salta entretenimientos, quien no pudo venir.

### SORTEO:

*Nada motiva más e inspira mejor, que ver como otros que han elegido el camino emprendedor ya han obtenido sus frutos; a través de su trabajo y esfuerzo. Hemos invitado a acompañarnos hoy, a algunos de los emprendedores que colaboran con nosotros en la Secretaría o han colaborado años anteriores. De emprendedor a emprendedor, estos obsequios.*

Al entrar recibieron un numerito, estén atentos...

1. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio Sofía Sierra, de Milanese Center. Milanese Center es una empresa del Cornejo & Sierra. Nació hace dos años con la intención de convertirlo en Franquicia y para tal fin se trabajó cuidadosamente con arquitectos, diseñadores y chefs, que ayudaron a su crecimiento y lo hicieron posible. Milanese Center, es hoy una realidad sobre la que se innova permanentemente. El próximo objetivo es posicionar la marca, y poder estar presentes en shoppings de todo el país. (2 min)
2. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Toda empresa, fue primero un emprendimiento por eso Entrega este premio Ayres de Salta. Ayres de Salta, nació en julio de 2007. Pionero en el concepto de hotel contemporáneo, urbano y personal Ayres de Salta es la combinación perfecta entre confort, tecnología y la hospitalidad salteña de su staff. Su restaurante ofrece un menú con productos artesanales, especias, vegetales y semillas andinas. Un hotel de alta gama, concebido bajo los más altos estándares de calidad. (2min)
3. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio Roly Arias, con Simplicito. Roly Arias es un artista salteño, reconocido por sus dibujos y pinturas. Hace poco más de un año, creo Simplicito. Simplicito estaba primero en servilletas, y ahora... está en todos lados. (2 min)
4. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio, Agustina Estrada de Legión extranjera. Agustina, Victoria y Sarita Estrada son tres hermanas, creadoras de esta marca de mochilas, bolsos y accesorios 100 % de producción nacional. Arrancaron en el año 2012 con 300 unidades y hoy están fabricando más de 6000 unidades. Desarrollan productos que acompañen un estilo de vida libre y saludable, teniendo en cuenta las necesidades de hoy. Su misión es ser una compañía dinámica y responsable, comprometida con el medio ambiente e Inspirar a las personas a llevar una vida libre, saludable e independiente. Sueñan con que legión sea la 1er marca outdoor de producción nacional. (2min)
5. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio Gabriela Torrez con "Pescaderías el Cordobés". Pescaderías el Cordobés es un emprendimiento familiar con una antigüedad de 25 años en Salta. Pioneros en la venta de pescados de río y de mar, ofrecen calidad y buena atención a sus clientes. Con sus distintas sucursales ubicadas en capital, ha logrado el reconocimiento de los salteños. (2min)
6. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio Wine and Bike. Wine and Bike es un nuevo emprendimiento. Ubicados en la cima del cerro san Bernardo ofrecen a turistas que visitan la ciudad, nuestros mejores vinos. Porque el que a Salta y vino, y no probó nuestros vinos... pues a que vino (2min)

7. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio Gabriela Colque Puppi con “Gabriela Colque Puppi diseños de autor”. Gabriela diseña y produce indumentaria y accesorios con telas artesanales y fibras naturales, revalorizando técnicas ancestrales transmitidas de generación en generación. (2min)
8. El número ganador es: \_\_\_\_\_ Entrega este premio, Florencia Cerutti de Pastelería Flor Cerutti. Empezó hace 14 años vendiendo alguna torta, hecha en su casa, la boca en boca le trajo nuevos clientes, y empezó a ofrecer sus productos en cafés y bares. Hoy tiene un local en San Lorenzo. Cuando empezó hacía 2 tortas por semana. Hoy hace más de 120. (2 min)
9. Ramiro Quipildor con su emprendimiento “Madera de árbol”

### MUSICA

Desde nuestro programa buscamos una formación integral para las personas y creemos profundamente que brindar herramientas culturales en su amplio espectro es parte de nuestra misión. Por eso queremos cerrar este evento con algo de música. No sabemos cuáles serán los hitos que irán despertando su creatividad, cuáles serán los sucesos que ayudarán a usar el pensamiento lateral del que tanto hablamos, pero esperamos desde nuestra lugar promover espacios que ayuden en ese sentido, nutriendo con cosas buenas el espíritu de cada uno de ustedes.

Le damos la bienvenida a Agustina Vidal, Cristian Roldan y Lucero Solís que cantarán\_\_\_\_\_

### CIERRE:

Agradecemos a los emprendedores del programa que participan con el Catering:

- Clara Rosales
- Alberto González
- Agustina Lascano
- Sandra Cabero

Agradecemos a todos por participar. E invitamos al catering afuera del Salón atendido por sus propias emprendedoras.