

PROVINCIA DE SALTA

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

PROGRAMA
“YO QUIERO EMPRENDER”



INFORME FINAL - 2017

Autores

CPN. Nayra Aruma Torrez

Lic. Carolina Patrón Costas

CPN. Gabriela Elizabeth Leañez

Índice

<u>INTRODUCCIÓN.....</u>	3
<u>PLANIFICACIÓN GENERAL 2017.....</u>	4
<u>LÍNEA YQE CAPACITA.....</u>	4
<u>Plan de Tareas.....</u>	4
<u>Zonas de Trabajo.....</u>	5
<u>OBSERVACIONES GENERALES POR ZONA DE TRABAJO.....</u>	6
<u>SEDE 1- COLEGIO SALESIANOS Y CFP N° 3174 "SAN JOSÉ".....</u>	6
<u>Características del Lugar.....</u>	7
<u>Capacidad y Cantidad de Asistentes.....</u>	7
<u>Comportamiento de los Asistentes.....</u>	7
<u>Observaciones.....</u>	7
<u>Consideraciones a tener en cuenta.....</u>	7
<u>CONTENIDO DE LAS CAPACITACIONES.....</u>	9
<u>PERFIL DE LOS CAPACITADOS.....</u>	18
<u>SEDE 2- E.E.T. N° 3102 Y CFP "GENERAL GÜEMES".....</u>	19
<u>Característica del Lugar.....</u>	19
<u>Capacidad y Cantidad de Asistentes.....</u>	20
<u>Comportamiento de los Asistentes.....</u>	20
<u>Observaciones.....</u>	21
<u>Consideraciones a tener en cuenta.....</u>	21
<u>CONTENIDO DE LAS CAPACITACIONES.....</u>	22
<u>PERFIL DE LOS CAPACITADOS.....</u>	31
<u>DATOS ESTADÍSTICOS.....</u>	35
<u>LÍNEA YQE PUENTE.....</u>	42
<u>INFORMACIÓN DETALLADA DEL PERÍODO.....</u>	42
<u>DETALLES Y CARACTERÍSTICAS DE LAS SEDES VISITADAS.....</u>	44
<u>Características de los establecimientos.....</u>	44
<u>Capacidad y cantidad de asistentes.....</u>	44
<u>Perfil de capacitados.....</u>	44
<u>Observaciones.....</u>	44
<u>Talleres desarrollados.....</u>	45
<u>Metodología.....</u>	45
<u>Exposición de Micro emprendimientos.....</u>	46
<u>LÍNEA YQE ACOMPAÑA.....</u>	52
<u>Información detallada por Periodo.....</u>	52
<u>ACTO DE CIERRE.....</u>	53
<u>PLAN DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN GENERAL.....</u>	56
<u>ANEXO ASISTENCIAS.....</u>	78
<u>NEXO 2: CANVAS PRESENTADOS.....</u>	102
<u>CONCLUSIONES.....</u>	111

INTRODUCCIÓN

Finalizando la ejecución del programa “Yo Quiero Emprender” del período 2017, que se encuentra a cargo de la Secretaría de Comercio, MiPyMes y Desarrollo local, que trabajando en conjunto con la Secretaría de Ciencia y Tecnología, dependiente del Ministerio de Educación de la Provincia, lograron culminar exitosamente con las capacitaciones en centros de formación y establecimientos escolares de nivel medio.

Durante este período se estableció alianza con el Ministerio de Asuntos Indígenas y Desarrollo Comunitario para capacitar a los integrantes de los Programas “Argentina Trabaja” y “Ellas Hacen” y reforzar así, el empoderamiento de los mismos, siendo este su principio básico.

Con respecto a la línea YQE Puente y debido a la excelente comunicación que se mantuvo con las distintas entidades escolares, cuyos programas tienen inclinación en Economía y Gestión de las Organizaciones, que fueron capacitados en el transcurso del año, se recibió varias ofertas para continuar trabajando en conjunto durante el año 2018. Asimismo, en el mes de Septiembre el Colegio Secundario Dr. Ernesto Miguel Araoz Nº 5033, muy cordialmente invitó al equipo participar como jurado de la primera presentación de micro-emprendimientos realizado en su establecimiento, en el cual se puso en práctica temas tratados en las capacitaciones brindadas a los alumnos de los últimos años de esta institución, por el programa Yo Quiero Emprender.

En relación a la línea YQE Acompaña, se logró llegar al interior de la provincia acompañado del programa de Nación Argentina Academia Emprende.

Además se mantuvo constante comunicación con los directores de los Centros de Emprendedores Regionales brindándoles las herramientas necesarias para que puedan asistir a sus Emprendedores.

A continuación se procede con el detalle de lo ejecutado durante el último trimestre del período 2017 para luego presentar un resumen de la ejecución anual y detalle de su resultado.

INFORMACIÓN DETALLADA DEL PERÍODO PLANIFICACIÓN GENERAL 2017

Al igual que en el informe anterior, lo estipulado en la planificación general continúan indicando excelencia en cumplimiento por parte de cada línea de acción del programa

CRONOGRAMA ANUAL PROGRAMA “YO QUIERO EMPRENDER”													CUMPLIMIENTO
	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic		
YQE Capacita			X	X	X	X	X	X	X	X			EXCELENTE
YQE Puente			X	X	X	X	X		X	X			EXCELENTE
YQE Acompaña										X			BUENO
YQE On Line	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		EXCELENTE

A continuación se detallan las tareas realizadas, haciendo hincapié en distintas características según las líneas de acción planteadas en el primer informe.

Línea YQE Capacita

Plan de Tareas

En este último tramo del año solo se realizó un cambio en la sede del E.E.T.N y CFP N° 3102 “General Güemes” con motivo del cierre del establecimiento por el día Nacional de la Fiesta de los Estudiantes. Por tal motivo el plan de trabajo quedó estructurado de la siguiente manera:

JUEVES DE 17:30 A 19:30			
03-agosto	E.E.T.N Y CFP Nº 3102 "GRAL GÜEMES"	1.- SENSIBILIZACION	VIANA FIGUEROA
10-agosto		2.- CANVAS TEORIA	CAROLINA
17-agosto		3.- CANVAS PRACTICA	GABY
24-agosto		4.- VIDEO PITCH	CASCHI-NAY
31-agosto		5.- PLANIFICACION	GABY
07-sept		6.- PLAN ESTRATEGICO	GABY
21-sept		7.- TECNICAS DE VENTAS	CARLOS
28-sept		8.-PLAN OPERATIVO	GABY
05-oct		9.- PLAN FINANCIERO	NAYRA
12-oct		10.- FORMALIZACION	NAYRA- GABY
19-oct		11.- PRESENTACION FINAL	JURADO
VIERNES DE 19:00 A 21:00			
04-agosto	COLEGIO SALESIANOS Y CFP N°3174 "SAN JOSE"	1.- SENSIBILIZACION	AGUSTINA
11-agosto		2.- CANVAS TEORIA	GABY
18-agosto		3.- CANVAS PRACTICA	NAYRA
25-agosto		4.- VIDEO PITCH	CASCHI-GABY
01-sept		5.- PLANIFICACION	NAYRA
08-sept		6.- PLAN ESTRATEGICO	NAYRA
22-sept		7.- TECNICAS DE VENTAS	AGOSTINA
29-sept		8.-PLAN OPERATIVO	NAYRA
06-oct		9.- PLAN FINANCIERO	GABY
13-oct		10.- FORMALIZACION	NAYRA- GABY
20-oct		11.- PRESENTACION FINAL	JURADO

Zonas de Trabajo

El programa “Yo Quiero Emprender” se desarrolló durante este último trimestre, en dos sedes, una ubicada en la capital de la provincia y la otra en el interior de la misma, en la localidad de General Güemes.

La sede ubicada en la capital fue el Colegio Salesianos y CFP Nº 3174 “San José”, que contaban con las instalaciones adecuadas y los recursos tecnológicos necesarios así como proyector, pantalla o superficie apta para proyectar, instalaciones eléctricas, equipos de sonido y mobiliario para el correcto dictado de los talleres de “Yo Quiero Emprender”, así como también se contó con el constante apoyo del personal encargado del establecimiento. Un caso diferente se presentó con la sede E.E.T.N Y CFP Nº 3102 “Gral. Güemes” del cual no se obtuvo buenos resultados con el apoyo de recursos, ni en el acompañamiento al equipo.

Continuando con el detalle se presenta los distintos Centros de Formación Profesional de las sedes finalizadas, demarcando su ubicación geográfica, dirección, horario de dictado, fecha de inicio y finalización de la etapa de capacitación, promedio de asistentes y características del lugar, así como fotografías de la fachada.

OBSERVACIONES GENERALES POR ZONA DE TRABAJO

SEDE 1- Colegio Salesianos y CFP Nº 3174 “San José”

Fachada Colegio Salesianos y CFP Nº 3174 “San José”



Ubicación Colegio Salesianos y CFP Nº 3174 “San José”



Características del Lugar

Instalación edilicia en perfectas condiciones, buena acústica, buena iluminación, disponibilidad de recursos tecnológicos, y supervisión constante por parte del personal administrativo a la hora de resolución de conflictos técnicos. Fácil acceso, dada su ubicación céntrica y al constante servicio público de pasajeros existente en la zona.

Capacidad y Cantidad de Asistentes

El lugar asignado fue lo suficientemente amplio como para contener en forma organizada y cómoda a la cantidad planificada de 92 personas, la que fue disminuyendo durante el dictado del curso por motivos diversos, en especial cambios en horarios laborales propio de cada partípice y situaciones individuales ajenaas al programa.

Comportamiento de los Asistentes

Se observó una gran participación y motivación durante el dictado de las clases, se presentaron algunos proyectos con un grado de avance importante y otros no tanto, otros participantes lograron definir sus emprendimientos durante el cursado del programa.

Asimismo hubo alumnos que contaban con experiencia y vivencias anteriores, esto permitió que se transmitieran a los otros, logrando incentivar al resto formando un sólido equipo de trabajo.

Observaciones

Este grupo formó una gran empatía mutua y se fortaleció en el tránscurso del dictado, manifestando sus deseos de continuar con el contacto a efectos de crecer como equipo y acompañarse en cada emprendimiento.

Consideraciones a tener en cuenta

Debido a que gran cantidad de participantes ya contaban con un emprendimiento en marcha, acudieron a las capacitaciones con el propósito fundamental de obtener conocimiento para poder mantenerlos activos y funcionando correctamente. Pocos fueron los que manifestaron haberse acercado con intenciones de obtener un financiamiento, situación que fue aclarada desde

la primera clase, haciendo hincapié en que el principal objetivo del Programa Yo Quiero Emprender, consiste en ofrecer herramientas para lograr la subsistencia de los emprendimientos en marcha por parte de los oyentes y no brinda financiamiento para los mismos. Sin embargo se explicó que se informaría respecto de las mismas en caso de surgir alguna durante el dictado del taller.

El objetivo del equipo fue generar empatía con los participantes a tal punto que se sintieran cómodos de preguntar y participar de la clase las veces que lo quisieran, tratando de mantener un ambiente de respeto y cordialidad, con un sentido informal y muy participativo. Los temas más complejos se trataron de una manera flexible a efectos de que fueran entendidos con ejemplos claros y simples buscando siempre la integración y evitando que las dudas queden sin respuesta concreta.

Debido a los sólidos lazos entablados en el cursado, el alumnado vio correcto y útil crear un grupo de comunicación a través de la aplicación whatsapp a la que se incluyó a los miembros del equipo Yo Quiero Emprender, con motivo de disipar dudas que surgieran en el transcurso de la semana posterior al dictado de cada clase.

Esta experiencia mostró un avance significativo en las relaciones y logró reforzar aún más los lazos internos.

Sumado a lo antes mencionado se continuó con el manejo del correo electrónico para aquellas personas que desearan comunicarse por este medio, sea para consultar sobre material bibliográfico o archivos de apoyo al dictado de clases, asimismo la herramienta de redes sociales como Facebook fue de suma utilidad para llegar al público en general en forma masiva.

Al finalizar el dictado en esta sede el equipo recibió muy buenas comentarios sobre el contenido del curso, manifestando el uso que le habían dado dentro de cada proyecto que se encontraba en funcionamiento. Otros informaron con gran satisfacción, haberse inclinado por algún proyecto mostrando interés en ponerlos en actividad lo más pronto posible.

CONTENIDO DE LAS CAPACITACIONES

- **Clase Nº1: “Sensibilización”**

Esta primera clase busca despertar el espíritu emprendedor propio de los partícipes, intentando motivar tanto a los que ya tienen un proyecto como a los que aún no se encuentran decididos por alguna idea específica, para esto se centró en tres aspectos esenciales para cualquier emprendimiento: **decisión, autoestima y autoconocimiento.**

Para llegar a este objetivo se busca la integración social de un equipo de trabajo, hasta el momento desconocido, colocando a los integrantes en situación de relación mutua, mediante actividades de comunicación sobre temas de interés común, intercambiando roles y asumiendo postura contrarias, a medida que se avanzaba con esta actividad los alumnos no solo se integraban sino que se conocían y podían generar lazos para poder trabajar en conjunto.

Con estas actividades se trata de impulsar a los partícipes en el emprendedurismo, reforzando ideas y habilidades, conocimientos y recursos, propios y algunos que se suponen desconocidos por ellos mismos.

Durante la disertación se muestran los puntos positivos del emprendedor, como evitar depender de decisiones ajenas y los inconvenientes personales que esto puede generar, pero también, se transmite los ejes negativos del emprendimiento, como riesgos asumidos, que en este caso es total e involucra directamente al emprendedor, y el gran trabajo que implica llevar adelante una actividad, punto relevante a la hora de decidir dar comienzo al proyecto y razón primera por la que varios fracasan en el intento.

De esta forma a lo que se quiere llegar es a que asuman consiente y razonablemente, este gran desafío y logren mantenerse prósperos en el transcurso del tiempo

Las herramientas usadas fueron aquellas relacionadas con la creatividad y a la generación de ideas nuevas, pensamiento lateral y perspectiva, utilizando para ello herramientas audiovisuales. También se realizaron actividades prácticas mediante la implementación de “los quejosos y los solucionadores”, actividad que

supone dividir al grupo en pares de dos hileras, y dada alguna problemática vigente en la sociedad, que es aportada por la gran mayoría, “el quejoso” manifiesta su malestar respecto del tema elegido durante unos minutos mientras el otro participante lo escucha, y luego el “solucionador” con una mirada optimista busca solucionar el inconveniente, demostrando que el emprendedor es un solucionador de problemas diario.

- **Clase N° 2 y 3: “Canvas teórica - práctica”**

En este taller se trabajó sobre el “MODELO DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS CANVAS”, a efectos de definir el modelo de negocios, este requiere trabajar sobre los distintos componentes que conforman el mismo. Se informa que existen múltiples modelos de negocios; algunos muy antiguos y tradicionales y otros más innovadores y actuales.

Definir esta herramienta fue el punto de partida de dicha capacitación, tomando como ejemplo proyectos del alumnado, demostrando que esta herramienta es muy flexible y adaptable a cada negocio en particular que por más que sean semejantes a otros presentan particularidades propias de cada idea que manifieste el emprendedor.

Se prestó especial importancia a ésta definición del modelo de negocios ya que esto implica saber cuál es su ADN, cómo está hecho, cómo se puede modificar, pulir o mejorar.

Para explicar esta herramienta se hizo necesario introducir con una teoría definiendo cada área que la compone representado en 9 cubículos

- 1- Propuesta de valor
- 2- Segmento de Clientes
- 3- Canales
- 4- Relaciones con los clientes
- 5- Fuentes de ingreso
- 6- Actividades clave
- 7- Recursos clave
- 8- Socios Claves
- 9- Costos

Los participantes manifestaron desconocer e incluso no haber escuchado sobre esta herramienta en el pasado, mostrándose asombrados y encontrando inmediatamente, la importancia de su utilización.

- **Clase N°4: “Video Pitch”**

El taller se dictó con el objetivo de preparar a los emprendedores para que pudieren presentar de modo sintético sus emprendimientos ya que las oportunidades para hacer crecer el negocio pueden presentarse en cualquier momento sin previo aviso restando tiempo de preparación, por ello se enfatizó que todo emprendedor debe estar listo para presentar su empresa y producto o servicio de manera clara, concisa y convincente si quiere aprovecharlas para hacer negocios, buscar socios, inversores, proveedores, empleados o vender, evitando perder oportunidades importantes.

Para poder capitalizar esas situaciones es importante tener una buena presentación que despierte el interés y muestre la propuesta de valor que diferencia al emprendedor de la competencia.

La técnica elevator pitch, es un recurso que el emprendedor puede tener a mano y usar para armar su presentación. El objetivo es contar una pequeña sinopsis de la empresa, despertar el interés del interlocutor, mediante una pequeña grabación que puede durar de 45 segundos a 3 minutos, ésta también fue presentada a los participantes.

Los encargados de esta capacitación fueron Cristina Tamagnini y Luis Mamani, que tienen a cargo una productora denominada “CASCHI CINE”, expertos no solo en video pitch, sino emprendedores natos, los cuales contaron sus experiencia, y la necesidad de realizar un buen pitch y causar buena impresión al momento de presentar su idea con la premisa de “No hay una segunda oportunidad para una primera impresión”

En el mismo se dieron recomendaciones acerca de las partes necesarias de un video pitch y recomendaciones técnicas como sonido, iluminación, aplicaciones para realizar videos, etc.

- **Clase N°5: “De la idea al plan”**

El primer objetivo de este taller fue despertar en los emprendedores la capacidad creativa, con la que todas las personas están dotadas, presentándoles técnicas y herramientas de generación de ideas, tales como:

1. La asociación forzosa
2. La lluvia de ideas
3. Copia creativa.

El propósito es activar el hemisferio derecho del cerebro, estimulándolo a través del juego, ya que al jugar se generan endorfinas y dopamina, perdiendo el miedo al ridículo y al qué dirán.

Lo que se buscó es abordar conceptos con alto potencial creativo e innovador para definir una idea de negocio, la propuesta de valor, el nombre del emprendimiento y en definitiva, cualquier aspecto comercial.

En este taller la consultora los invitó a jugar, a sentirse niños, a compartir y fortalecer la idea entre los compañeros, para poder abarcar aspectos estratégicos aplicables a cualquier negocio, susceptibles de convertirse en ventaja competitiva.

Una vez analizadas las ideas de negocios a partir de técnicas creativas, se abordó el segundo objetivo del taller, presentar la importancia de la planificación, mostrando los beneficios que otorga el entrenamiento habitual que debe cumplir todo emprendedor. Siguiendo la evolución de los mercados y el marketing se les transmite a los emprendedores la necesidad de focalizar su negocio en pos de la satisfacción y fidelización de los consumidores, los verdaderos artífices del éxito comercial.

Se planteó una estructura de planificación dividida en tres niveles:

1. Estratégico
2. Operativo
3. Financiero

Esto para abarcar cada aspecto del negocio.

- **Clase N°6: “Introducción al plan de negocios. Plan estratégico”**

Se presentó al Plan de Negocio como una herramienta fundamental que brinda información útil a quien lo lee, pero especialmente, permite al emprendedor realizar una proyección lógica y sistematizada del negocio, brindando un conocimiento más profundo sobre su actividad.

Concientizar sobre este punto, fue parte elemental de este taller.

En el Plan de Negocios se detalló su concepto y partes, entrando de esta forma a lo que es la base fundamental del planeamiento estratégico

- 1- Misión
- 2- Visión
- 3- Valores
- 4- Objetivos

Se recordó la importancia del nombre del emprendimiento y sus características, buscando siempre que los alumnos participen, tomando como ejemplo el famoso juicio que el diseñador Ricky Sarkany, está realizando a una carnicería por utilizar su misma marca en el rubro, se alertó sobre la necesidad de utilizar un nombre original. Se informó sobre el Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (INPI), y sobre las condiciones para registrar una marca o patente.

Conforme pasaban el taller, los participantes comentaban los nombres de sus emprendimientos y mostraban sus tarjetas de presentación a modo que el capacitador pueda dar un sugerencia objetiva, como así también los folletos que estaban pronto a lanzar para su inauguración.

Posteriormente se volcó la necesidad de pensar, no en el producto, ni en el emprendimiento, ni en la capacidad productiva o el rendimiento esperado, sino en la idea de focalizar en “el cliente” como factor fundamental para garantizar el desarrollo y crecimiento de cualquier negocio.

El mapa de empatía resulta un medio útil a la hora de entender el comportamiento de los consumidores, desde un plano individual y personal, colocando las miradas en sus necesidades y deseos

Tras la fijación de objetivos y la determinación del target, se ampliaron temas relacionados a las estrategias necesarias para lograr dichos objetivos en el corto y el largo plazo. Entre las estrategias que se presentaron, se vieron estrategias genéricas y aquellas que responden al marketing mix; centralizando su planificación y ejecución bajo un pensamiento y accionar creativo e innovador, y persiguiendo la sustentabilidad de recursos y aplicaciones.

A posteriori se procedió a dar un pantallazo de lo planeado para los próximos encuentros y se culminó con la entrega de la parte práctica consistiendo la misma en determinar el nombre, misión y visión de su emprendimiento y se invitó a los partícipes a compartir sus ideas y respuestas.

- **Clase N°7: “Técnicas de ventas y habilidades comerciales”**

En este taller, se les transmitió a los participantes que no recibirían la clave del éxito y mucho menos que se les enseñaría a vender. Por el contrario, se les proporcionó una serie de técnicas generales aplicadas a las ventas, previa revisión de la evolución de la venta en la historia. Para finalizar, se le facilitó 20 claves para la atención al cliente. También se incitó a una charla o debate entre los capacitados permitiéndoles contar experiencias como compradores y como vendedores.

Para lograr un mayor entendimiento y a modo de ejemplo se les mostro un video, que resume todo lo integrado en el programa “Yo Quiero Emprender”. De manera graciosa y apelando al análisis, se les mostró un dibujo animado contemporáneo, que trata del impulso emprendedor, considerando temas tales como la mala experiencia del cliente, análisis del consumidor, la planificación, atención del vendedor, el manejo de quejas, técnicas de promoción, segmentación, aspectos legales, competencia desleal y sucesión familiar.

Como resultado de esta dinámica se pudo ver el grado de crecimiento y evolución en cuanto al conocimiento y capacidad de análisis a partir de las charlas y encuentros que se mantuvieron a lo largo del programa.

Seguidamente se tocó el tema de calidad de servicio, mostrando las características fundamentales para una correcta prestación y atención al cliente. Marcando, como siempre, que el foco y el éxito del negocio está en el cliente.

Para terminar, se introdujo como tema de análisis el neuromarketing, como ciencia vital para aproximarse a los desafíos que hoy por hoy presenta el mercado. Sin recaer en terminologías técnicas y anatómicas se les proporcionó ejemplos cotidianos de los tres tipos de neuromarketing, visual, auditivo y kinestésico, explicando paralelamente temas tales como packaging y merchandising, sin perder el foco estratégico y financiero que complementan el plan de negocios.

- **Clase N°8: “Plan Operativo”**

Para seguir con el lineamiento estructural del negocio, se recordó el CANVAS, trabajado en las primeras clases para que puedan reconocer dentro de los cubículos donde se encuentra el denominado PLAN OPERATIVO.

Se abordaron a su vez temáticas que garantizan la optimización del proyecto tales como:

- 1- Tamaño y localización
- 2- Proceso productivo
- 3- Maquinaria Equipamiento y Suministro
- 4- Gestión de Proveedores
- 5- Equipo de Trabajo

Resultó realmente útil presentar un ejemplo simple como lo es la producción de mermeladas por parte de una emprendedora en su hogar, con pocos recursos y que se vuelve exitosa gracias a los canales que implementó a tal fin, para trabajar terminologías complejas como lo son “proceso productivo” “capital de trabajo” “lay out” etc.

Los participantes a su vez comentaron sus propios procesos productivos, o de servicios, las actividades que realizan, quienes son los responsables en cada caso particular y comentaron la necesidad de expandirse por la cantidad de demanda insatisfecha que pudieron observar, ya sea por tener poca capacidad operativa en mano de obra o recurso tecnológicos.

Al trabajar la estructura y organización se agregó lo referido a los recursos humanos, se planteó la idea de que en algún momento deberán trabajar con personal a modo de revelar cuáles son sus derechos y obligaciones.

La mayoría alguna vez fueron o son empleados y vivieron experiencias distintas con sus empleadores y demás compañeros de trabajo. Se llegó a debatir temas como la explotación laboral, el empleo en negro, que ítems tendría que tener en cuenta para la toma de personal, porque es tan necesario el certificado de antecedentes penales, cual es el costo de mantener un empleado hoy en día, que es un convenio y una escala salarial, las condiciones sobre mantener a un empleado encubierto en la modalidad de “Monotributista”, entre otros puntos relevantes.

Tomando como referencia los recursos humanos, se destacó un tema muy de moda en los últimos tiempos “**Liderazgo y trabajo en equipo**”. Para tal fin se utilizó la técnica audiovisual, que hizo mostrar a los participantes que el trabajo en equipo aumenta las posibilidades de éxito.

- **Clase N°9: “Plan Financiero”**

Para seguir con el lineamiento estructural del negocio, se presentó el CANVAS, trabajado en las primeras clases para que puedan reconocer dentro de los cubículos donde se encuentra el denominado PLAN FINANCIERO.

Se trabajó con un ejemplo de producción de calzas, trabajado por una de las capacitadoras el año pasado en el denominado programa “APPES” (Asesoramiento Profesional para Emprendimientos Salteños) a lo largo de todo el taller.

De cada uno se pidió que identifiquen cuales eran los activos fijos, activos intangibles, y el capital de trabajo; los costos fijos y variables; el precio de cada producto, como se determina el ingreso, y las diferencias entre inversiones en capital propio y capital de terceros, debido a la incidencia de los intereses.

Al momento de plantear las inversiones, se hizo necesario tratar el tema de líneas de financiamiento donde se dio a conocer las características más importantes de las siguientes estructuras:

- 1- CFI
- 2- FONDO SEMILLA
- 3- PAC EMPRENDEDOR
- 4- BANCO DE LA BUENA FE

A su vez, se presentó un cuadro de ingresos mostrando los métodos de cálculo mensual y anual, un cuadro de costos diferenciándolos entre fijos y variables, finalizando con un flujo de fondos muy básico a modo de que se conozca y lo trabajen sin llegar a ser explícitos en la temática.

Una vez formulado el flujo de fondos el público se mostró interesado en saber si existen fórmulas o algún sensor que les permita conocer si un proyecto es rentable o si llega a cubrir los costos fijos. Lo que se subsanó mostrando de la denominada fórmula del punto de equilibrio utilizando, a tal efecto, el ejemplo de las calzas, a modo de que observaran cuantas calzas eran necesarias para estar en dicho punto, o sea aquel en donde se llegara a cubrir tantos los costos fijos como variables.

Así también se mostraron los indicadores financieros más importantes como es el VAN y la TIR, presentando su concepto técnico y explicando en forma básica su utilización. Indicando que es necesario que en el proyecto el VAN sea mayor a 0 y a mayor TIR mayor rentabilidad.

- **Clase N°10: “Formalización”**

Al brindar este taller se hizo hincapié en la importancia de formalizar los emprendimientos y lo que esto implica precisamente. Se desarrollaron temas tales como, ¿qué es y en qué consiste el régimen de tributo? y ¿Qué régimen adoptó la República Argentina?, ¿cuáles son las obligaciones tributarias de los ciudadanos?, y el motivo de su existencia.

Se diferenció primeramente entre impuestos, tasas y contribuciones, para luego trabajar sobre impuestos nacionales y provinciales.

Se explicaron los regímenes general y simplificado del impuesto IVA, el Impuesto a las Ganancias, otro punto importante del taller, fue informar sobre las habilitaciones municipales y los requisitos que se solicitan para poder llevar adelante una determinada actividad dentro del marco de la ley.

Se trasmitió que la forma legal que adopte un negocio (como se presenta frente al Estado) y su forma impositiva (como paga sus impuestos) son decisiones que un emprendedor no debe dejar para el final y que, desde el punto jurídico resulta de fundamental importancia tener presente la posibilidad de adoptar una

figura societaria a efectos de limitar la responsabilidad de pequeños empresarios o micro emprendedores quienes habitualmente, hacen frente a las deudas del emprendimiento con su propio patrimonio.

Se presentó de esta manera, a los emprendedores la diferencia entre sociedades irregulares y regulares, los diferentes tipos de sociedades formales, las cooperativas y las particularidades de las empresas familiares.

PERFIL DE LOS CAPACITADOS

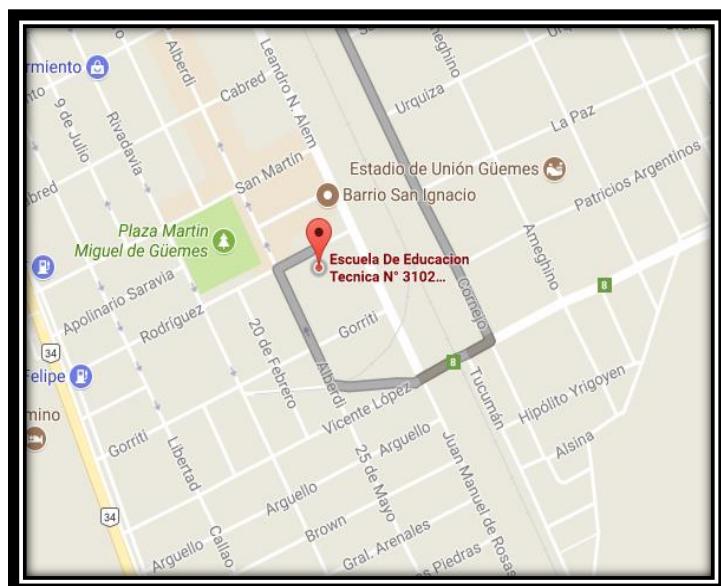
Los capacitados manifestaron todos haber culminado los estudios medios por tal motivo se pudo avanzar en las clases con un grado de complejidad relativo y poder llegar a la totalidad sin caer en el desinterés de lo básico, ni en lo innecesario de lo complejo. Durante el cursado se notó el avance significativo que cada uno mostraba en los temas, manifestando sus dudas respecto a algún punto específico del programa o alguno que relacionaran con temas de interés actual, sean éstos, nacionales y/o internacionales. Se observó la motivación constante por saber más al solicitar bibliografía complementaria y ampliar el campo de conocimiento.

SEDE 2- E.E.T. Nº 3102 y CFP “General Güemes”

Fachada del EET Nº 3102 “General Güemes”



Ubicación EET Nº 3102 General Güemes



Característica del Lugar

Instalación edilicia en buenas condiciones, baja acústica, baja iluminación, deficiente disponibilidad de recursos tecnológicos, no contando con mas que pantalla de proyección en la institución, por lo que el disertante se vio obligado a trasladarse con todo el equipo adicional los días prestablecidos para las

presentación correcta de cada clases, además no se tuvo supervisión por parte del personal administrativo a la hora de resolución de conflictos técnicos.

Respecto al acceso a la institución, y dada su ubicación céntrica y la cercanía del servicio público de pasajeros, fue muy estratégica la elección de esta sede.

Capacidad y Cantidad de Asistentes

El lugar asignado no fue el mismo durante el dictado del curso, teniendo inconvenientes a la hora del arribo de los alumnos que desconocían la ubicación del aula asignada para la clase en algún día específico, aun con este inconveniente las aulas otorgadas para la disertación siempre cubrieron la necesidad numérica de los partícipes, pudiendo recibir hasta 20 de ellos sin ningún inconveniente, la cantidad de inscriptos se vio significativamente disminuida en el trascurso del curso por diversos motivos, algunos personales, otros porque tenían las idea errónea de que les sumaría en puntaje a un título de enseñanza primaria o media, otras por falta de financiamiento asociado al programa y muchos por desinterés respecto a los temas presentados.

Comportamiento de los Asistentes

Al comenzar el curso pudo observarse motivación respeto de los alumnos, que disminuyó significativamente al explicarse que el programa no contaba con líneas de financiamiento propias, lo que provocó una reducción significativa a posteriori.

Los inscriptos con reales convicciones de proyecto continuaron el curso con gran participación e interés, por lo que se creyó incorrecto dar por finalizado el dictado en esta sede, aun con la escasa asistencia ya que se consideró más importante la calidad del conocimiento brindado a los alumnos, que la cantidad que ellos representaban. Los integrantes de este grupo contaban con sus proyectos ya en marcha y las herramientas brindadas por el equipo les fueron de gran aporte a la hora de pensar en un sostenimiento futuro, según lo manifestado por ellos mismos.

Observaciones

Este grupo estableció relaciones fuertes y lograron sentirse cómodos para plantear situaciones especiales de sus actividades. Se trabajó con gran tranquilidad con los alumnos que llegaron a finalizar el curso ya que manifestaron gran interés y participación en las clases y culminadas éstas siempre se solicitó el material de apoyo a efectos de profundizar el contenido explicado en la disertación, el que fue facilitado vía correo electrónico.

Lamentablemente con las autoridades del establecimiento no se pudo llegar a igual objetivo debido al desinterés total que mostraron respecto del contenido de las clases e incluso al momento de presentarse algún inconveniente técnico, no se tuvo respuesta respecto de los mismos, sumado a esto mostró gran falta de comunicación respecto de las mismas con el equipo.

Aún con lo expresado, el equipo siempre mantuvo la cordialidad y el respeto propio del profesionalismo intrínseco con cada integrante del mismo.

Consideraciones a tener en cuenta

Comenzando con el dictado gran cantidad de inscriptos manifestaron sus intenciones de acceder a una línea de financiamiento estatal, con tal motivo el equipo se dispuso a aclarar esta idea y reforzar la importancia de manejar eficientemente herramientas que logren mantener un proyecto en forma viable y sostenible. A tal respuesta fueron muchos los que perdieron el interés y decidieron no continuar. Otros manifestaron que solo les era redundante seguir con las clases si estas brindaban algún tipo de aporte a sus carreras profesionales orientadas a distintos niveles educativos, frente a la negativa, el resultado fue la disertación.

Por lo antes dicho, los inscriptos se redujeron en cantidad, quedando un grupo acotado con la particularidad de que todos contaban con proyectos en marcha, por tal motivo, pudo centrarse en cada proyecto tornando en clases muy personalizadas y de gran interés personal y grupal.

En el transcurso del dictado se mantuvo al tanto a los partícipes de las líneas de financiamiento habilitadas a fin de que si les fuera de interés conocieran las bases fundamentales bajo las cuales se regían y analizar de ser posible, el acceso a las mismas.

Al igual que con cualquier curso y el lugar donde se dictare, siempre se buscó la comunicación constante con los alumnos y mantener un espíritu de respeto y confianza en el que se sientan cómodos de preguntar y participar sin temor a ser cuestionados.

Otro punto que se tuvo en cuenta es el grado de estudio alcanzado por algunos participes, motivo por el que se hizo necesario flexibilizar el contenido de los temas adaptándolos a conceptos más simples sin alterar la calidad de los mismos, todo con intenciones de no confundir y mucho menos, dejar puntos incompletos.

La comunicación se vio reforzada en este caso por la utilización de medios móviles de comunicación debido a la lejanía a la que se encuentra la localidad respecto de la capital de la provincia. Siendo este un medio muy eficaz y personalizado.

Sumado a lo antes mencionado también se utilizó el correo electrónico para aquellas personas que desearan recibir información por el mismo y más aún se recurrió al uso de Facebook que fue de utilidad para llegar al público en forma masiva.

Al finalizar el dictado en esta sede el equipo recibió felicitaciones por parte de los que lograron terminar el curso, manifestando la importancia de implementar las herramientas propuestas a sus actividades diarias.

CONTENIDO DE LAS CAPACITACIONES

- **Clase N°1: “Sensibilización”**

Esta primera clase buscó motivar a los partícipes, tanto a los que ya tienen un proyecto como a los que aún no se encuentran decididos por alguna idea específica, centrando la temática en tres aspectos esenciales para cualquier emprendimiento: **decisión, autoestima y autoconocimiento**.

Para llegar a este objetivo y hacer que se sientan cómodos, se planteó a los presentes a través de proyecciones de ejercicios de razonamiento, para alterar la zona de confort del alumno y llevarlo a la integridad grupal, de personas que

hasta el momento, no se conocían, de esta forma se pudo relajar a los asistentes y hacerlos participar.

A posteriori se hizo foco en el impulso emprendedor, reforzando ideas y habilidades; conocimientos y recursos propios, y algunos que se suponían desconocidos por ellos mismos.

Durante la disertación se mostró los puntos positivos y negativos de ser emprendedor y como reforzar los primeros y tratar de controlar los segundos.

De esta forma lo que se busca es que asuman en forma consiente y racional el ser “emprendedor” y logren mantenerse prósperos en el transcurso del tiempo

Las herramientas usadas fueron aquellas relacionadas con la creatividad y a la generación de ideas nuevas, pensamiento lateral y perspectiva, utilizando para ello herramientas audiovisuales.

Las actividades realizadas fueron las relacionadas con vivencias propias de cada asistente y el relato de cada idea de proyecto y de lo que se pretende de él, y para los que ya los tenían en marcha, trasmitir sus vivencias tratando de que esta información les sea de utilidad para la ejecución o mantenimiento de la actividad planteada.

- **Clase N° 2 y 3: “Canvas teórica - práctica”**

En este taller se trabajó sobre el “MODELO DE GENERACIÓN DE NEGOCIOS CANVAS”. Con motivo de definir el modelo de negocios se requiere trabajar sobre los distintos componentes que conforman el mismo y es aquí donde radica la importancia de esta herramienta. Se menciona de la existencia de múltiples modelos de negocios; algunos muy antiguos y tradicionales y otros más innovadores y actuales.

Definir esta herramienta fue el punto de partida de dicha capacitación, tomando como ejemplo proyectos del alumnado, demostrando que esta herramienta es muy flexible y adaptable a cada negocio en particular, que por más que sean semejantes a otros, presentan particularidades propias de cada idea que manifieste el emprendedor.

Para explicar esta herramienta se hizo necesario introducir con una teoría definiendo cada área que la compone representado en 9 cubículos

1. Propuesta de valor
2. Segmento de Clientes
3. Canales
4. Relaciones con los clientes
5. Fuentes de ingreso
6. Actividades clave
7. Recursos clave
8. Socios Claves
9. Costos

Los participantes manifestaron desconocer e incluso no haber escuchado sobre esta herramienta en el pasado mostrándose asombrados y relacionando, inmediatamente, la importancia de su utilización.

- **Clase N°4: “Video Pitch”**

El taller se dictó con el objetivo de preparar a los emprendedores para que puedan presentar de modo sintético sus emprendimientos en cualquier oportunidad ya que estas pueden hacer crecer el negocio de forma exponencial en caso de ser bien presentados. Por ello se enfatizó que todo emprendedor debe estar listo para presentar su empresa y producto o servicio de manera clara, concisa y convincente si quiere aprovecharlas para hacer negocios, buscar socios, inversores, proveedores, empleados o vender.

Para poder beneficiarse de esas situaciones es importante tener una buena presentación que despierte el interés y demuestre la propuesta de valor que diferencia al emprendedor de la competencia.

La técnica elevator pitch, es un recurso que el emprendedor puede tener a mano y usar para armar su presentación. El objetivo es contar una pequeña sinopsis de la empresa, despertar el interés del interlocutor, mediante una pequeña grabación que puede durar de 45 segundos a 3 minutos, ésta también fue presentada a los participantes.

Los encargados de esta capacitación fueron Cristina Tamagnini y Luis Mamani, que tienen a cargo una productora denominada “CASCHI CINE”, expertos no solo en video pitch, sino emprendedores natos, los cuales contaron sus experiencia como emprendedores, y la necesidad de realizar un buen pitch

para causar buena impresión al momento de presentar su idea con la premisa de “No hay una segunda oportunidad para una primera impresión”

En el mismo se dieron recomendaciones acerca de las partes necesarias de un video pitch y recomendaciones técnicas como sonido, iluminación, aplicaciones para realizar videos, etc.

El taller culminó con la puesta en práctica de los participantes quienes se animaron a realizar un pitch en vivo con el ojo crítico de dichos expertos y compañeros.

Esto les permitió fortalecer pilares básicos como:

- 1- Claridad y Simplicidad
- 2- Pasión
- 3- Práctica

- **Clase N°5: “De la idea al plan”**

El primer objetivo de este taller fue despertar en los emprendedores la capacidad creativa, presentándoles técnicas y herramientas de generación de ideas, tales como:

1. La asociación forzosa
2. La lluvia de ideas
3. Copia creativa.

Se buscó estimular al alumno a través del juego, ya que al jugar libera endorfinas y dopamina, perdiendo el miedo al ridículo y al qué dirán, se exploraron conceptos que en el día a día se consideran infantiles.

Lo que se buscó es abordar conceptos con alto potencial creativo e innovador para definir una idea de negocio, la propuesta de valor, el nombre del emprendimiento y en definitiva, cualquier aspecto comercial.

En este taller la consultora los invitó a jugar, a sentirse niños, a compartir y fortalecer la idea entre los compañeros, para poder abarcar aspectos estratégicos aplicables a cualquier negocio, susceptibles de convertirse en ventaja competitiva.

Una vez analizadas las ideas de negocios a partir de técnicas creativas, se abordó el segundo objetivo del taller, presentar la importancia de la planificación, mostrando los beneficios que otorga el entrenamiento habitual que debe cumplir

todo emprendedor. Siguiendo la evolución de los mercados y el marketing se les transmite a los emprendedores la necesidad de focalizar su negocio en pos de la satisfacción y fidelización de los consumidores, los verdaderos artífices del éxito comercial.

Se planteó una estructura de planificación dividida en tres niveles:

1. Estratégico
2. Operativo
3. Financiero

Esto para abarcar cada aspecto del negocio.

- **Clase N°6: “Introducción al plan de negocios. Plan estratégico”**

Se presentó al Plan de Negocio como una herramienta fundamental que contiene información útil a quien lo lee, pero especialmente, permite al emprendedor realizar una proyección lógica y sistematizada del negocio, brindando un conocimiento más profundo sobre su actividad. Concientizar sobre este punto, fue parte elemental de este taller.

En el Plan de Negocios se detalló su concepto y partes, entrando de esta forma a lo que es la base fundamental del planeamiento estratégico

1. Misión
2. Visión
3. Valores
4. Objetivos

Se recordó lo importante que es el nombre del emprendimiento y sus características, buscando siempre que los alumnos participen y se sientan cómodos. Como siempre se informó sobre el Instituto Nacional de Propiedad Intelectual (INPI), y sobre las condiciones para registrar una marca o patente.

Posteriormente se volcó la necesidad de pensar, no en el producto, ni en el emprendimiento, ni en la capacidad productiva o el rendimiento esperado, sino en la idea de focalizar en “el cliente” como factor fundamental para garantizar el desarrollo y crecimiento de cualquier negocio.

El mapa de empatía resulta un medio útil a la hora de entender el comportamiento de los consumidores, desde un plano individual y personal, colocando las miradas en sus necesidades y deseos

Tras la fijación de objetivos y la determinación del target, se ampliaron temas relacionados a las estrategias necesarias para lograr dichos objetivos en el corto y el largo plazo. Entre las estrategias que se presentaron, se vieron estrategias genéricas y aquellas que responden al marketing mix; centralizando su planificación y ejecución bajo un pensamiento y accionar creativo e innovador, y persiguiendo la sustentabilidad de recursos y aplicaciones.

Por último se procedió a dar un pantallazo de lo planeado para los próximos encuentros y se culminó con la entrega de la parte práctica consistiendo la misma en determinar el nombre, misión y visión de su emprendimiento y se invitó a los partícipes a compartir sus ideas y respuestas.

- **Clase N°7: “Técnicas de ventas y habilidades comerciales”**

En este taller, lo primero que se aclaró es que no recibirían la clave del éxito y mucho menos que se les enseñaría a vender, sino que se les transmitiría una serie de técnicas generales aplicadas a las ventas. Para introducir en el tema se les contó sobre la evolución de la venta en la historia para luego facilitarle 20 claves para la atención al cliente. La clase resultó muy personalizada y los alumnos se sintieron en confianza de preguntar cuanto les fuera necesario, relacionando siempre sus vivencias con sus clientes, al contenido disertado.

Seguidamente se tocó el tema de calidad de servicio, mostrando las características fundamentales para una correcta prestación y atención al cliente desde los servicios. Marcando la diferencia de este con la venta de productos. Se recurrió a ejemplos nacionales e internacionales para una mejor comprensión.

Para terminar, se introdujo como tema de análisis el neuromarketing, como ciencia vital para aproximarse a los desafíos que hoy. Y tratando de no caer en terminologías técnicas y anatómicas se les proporcionó ejemplos cotidianos de los tres tipos de neuromarketing, visual, auditivo y kinestésico, explicando paralelamente temas tales como packaging y merchandising, sin perder el foco estratégico y financiero que complementan el plan de negocios.

Clase N°8: “Plan Operativo”

Para seguir con el lineamiento estructural del negocio, se recordó el CANVAS, trabajado en las primeras clases para que puedan reconocer dentro de los cubículos donde se encuentra el denominado PLAN OPERATIVO.

Se abordaron a su vez temáticas que garantizan la optimización del proyecto tales como:

1. Tamaño y localización
2. Proceso productivo
3. Maquinaria Equipamiento y Suministro
4. Gestión de Proveedores
5. Equipo de Trabajo

Se tomó como ejemplo la producción de alimentos llevada a cabo por uno de los alumnos, lo que resultó muy útil para poder comprender el tema de manera más sencilla.

Los participantes a su vez comentaron sus propios procesos productivos, las actividades que realizan, quienes son los responsables en cada caso particular y comentaron la necesidad de expandirse en un futuro, si las ventas se mantenían.

Al trabajar la estructura y organización se agregó lo referido a los recursos humanos, se planteó la idea de que en algún momento deberán trabajar con personal a modo de revelar cuáles son sus derechos y obligaciones.

La mayoría alguna vez fueron o son empleados y vivieron experiencias distintas con sus empleadores y demás compañeros de trabajo. Se llegó a debatir temas como la explotación laboral, el empleo en negro, que ítems tendría que tener en cuenta para la toma de personal, porque es tan necesario el certificado de antecedentes penales, cual es el costo de mantener un empleado hoy en día, que es un convenio y una escala salarial, las condiciones sobre mantener a un empleado encubierto en la modalidad de “Monotributista”, entre otros puntos relevantes.

Tomando como referencia los recursos humanos, se destacó un tema muy de moda en los últimos tiempos “liderazgo y trabajo en equipo”. Para tal fin se

utilizó la técnica audiovisual, que hizo mostrar a los participantes que el trabajo en equipo aumenta las posibilidades de éxito.

Tratándose de cooperativa se avivaron las voces, expusieron sus problemáticas de trabajo en equipo y se detectó el rechazo constante a las autoridades máximas (presidente vicepresidente) de cooperativas, desde YQE se apeló a aunar fuerzas como motor esencial para el cumplimiento de objetivos, dejando de lado los intereses personales.

- **Clase N°9: “Plan Financiero”**

Para seguir con el lineamiento estructural del negocio, se representó el CANVAS, trabajado en las primeras clases para que puedan reconocer dentro de los cubículos donde se encuentra el denominado PLAN FINANCIERO.

Se trabajó con un ejemplo de producción de calzas, trabajado por una de las capacitadoras el año pasado en el denominado programa “APPES” (Asesoramiento Profesional para Emprendimientos Salteños) a lo largo de todo el taller. De cada uno se pidió que identifiquen cuales eran los activos fijos, activos intangibles, y el capital de trabajo; los costos fijos y variables; el precio de cada producto, como se determina el ingreso, y las diferencias entre inversiones en capital propio y capital de terceros, debido a la incidencia de los intereses.

Al momento de plantear las inversiones, se hizo necesario tratar el tema de líneas de financiamiento donde se dio a conocer las características más importantes de las siguientes estructuras:

1. CFI
2. Fondo Semilla
3. PAC Emprendedor
4. Banco de la Buena Fe

A su vez, se presentó un cuadro de ingresos mostrando los métodos de cálculo mensual y anual, un cuadro de costos diferenciándolos entre fijos y variables, finalizando con un flujo de fondos muy básico a modo de que se conozca y lo trabajen sin llegar a ser explícitos en la temática.

Una vez formulado el flujo de fondos el público se mostró interesado en saber si existen fórmulas o algún sensor que les permita conocer si un proyecto

es rentable o si llega a cubrir los costos fijos. Lo que se subsanó mostrando de la denominada fórmula del punto de equilibrio utilizando, a tal efecto, el ejemplo de las calzas, a modo de que observaran cuantas calzas eran necesarias para estar en dicho punto, o sea aquel en donde se llegara a cubrir tantos los costos fijos como variables.

Así también se mostraron los indicadores financieros más importantes como es el VAN y la TIR, presentando su concepto técnico y explicando en forma básica su utilización. Indicando que es necesario que en el proyecto el VAN sea mayor a 0 y a mayor TIR mayor rentabilidad.

- **Clase N°10: “Formalización”**

Al brindar este taller se hizo hincapié en la importancia de formalizar los emprendimientos y lo que esto implica precisamente. Se desarrollaron temas tales como, ¿qué es y en qué consiste el régimen Republicano Federal? y ¿por qué la República Argentina adoptó dicho régimen?, ¿cuáles son las obligaciones tributarias de los ciudadanos?, y el porqué de su existencia.

Se diferenció primeramente entre impuestos, tasas y contribuciones, para luego trabajar sobre impuestos nacionales y provinciales. Se explicaron los regímenes general y simplificado. Otro punto importante de este taller, fue informar sobre las habilitaciones municipales y los requisitos que se solicitan para poder llevar adelante una determinada actividad dentro del marco de la ley.

Este taller, exigía también el desarrollo de los aspectos formales que deben tenerse en cuenta a la hora de formar una sociedad y cuáles son sus costos. No solo se trabajaron los conceptos específicos, sino que también se conversó y debatió sobre las ventajas del trabajo en equipo.

Se trasmitió que la forma legal que adopte un negocio (como se presenta frente al Estado) y su forma impositiva (como paga sus impuestos) son decisiones que un emprendedor no debe dejar para el final y que, desde el punto jurídico resulta de fundamental importancia tener presente la posibilidad de adoptar una figura societaria a efectos de limitar la responsabilidad de pequeños empresarios o micro emprendedores quienes habitualmente, hacen frente a las deudas del emprendimiento con su propio patrimonio. Se acompañó de esta manera, a los emprendedores a diferenciar entre sociedades de hecho, los diferentes tipos de

sociedades formales, las cooperativas y las particularidades de las empresas familiares.

Los capacitados se mostraron muy interesados en estos temas, pidieron resolver sus situaciones personales y pidieron reenviar más información sobre los impuestos y tipos jurídicos. El pedido fue resuelto enviando una guía de estudio en formato pdf y respondiendo las preguntas vía mail.

PERFIL DE LOS CAPACITADOS

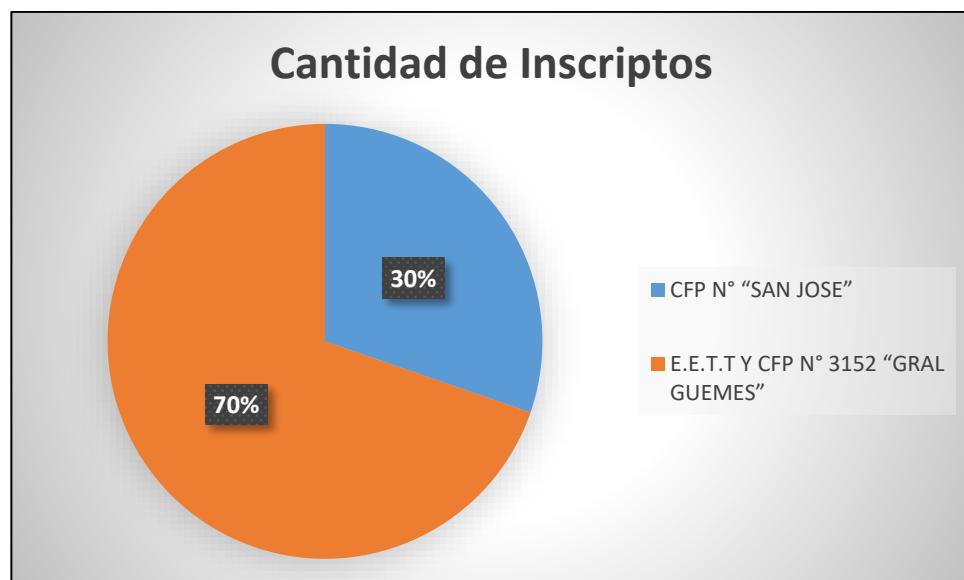
No todos los capacitados lograron culminar los estudios medios por tal motivo se avanzó con prudencia en cada clase y se transformó los contenidos a conceptos más simples para poder llegar a la totalidad sin confiarlos. Durante el cursado se notó el avance significativo que cada uno mostraba en los temas, manifestando sus dudas respecto a algún punto específico del programa o alguno que relacionaran con temas de interés personal. Se observó la motivación constante por saber más al solicitar bibliografía complementaria y ampliar el campo de conocimiento.

DATOS ESTADÍSTICOS

Datos estadísticos sedes finalizada en el último periodo

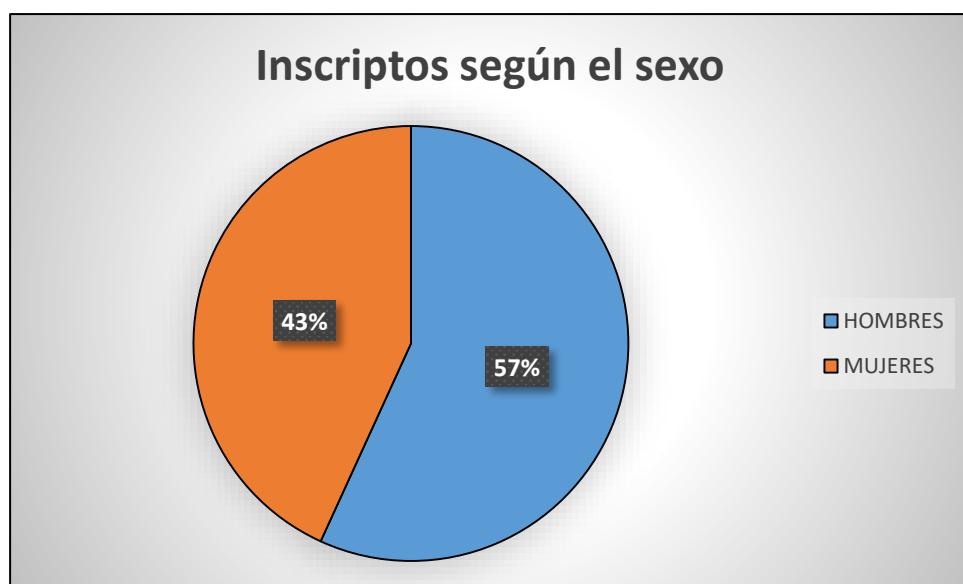
1. CANTIDAD DE INSCRIPTOS POR SEDE

CFP N° “SAN JOSE”	40
E.E.T.T Y CFP N° 3152 “GRAL GUEMES”	92
TOTAL	132



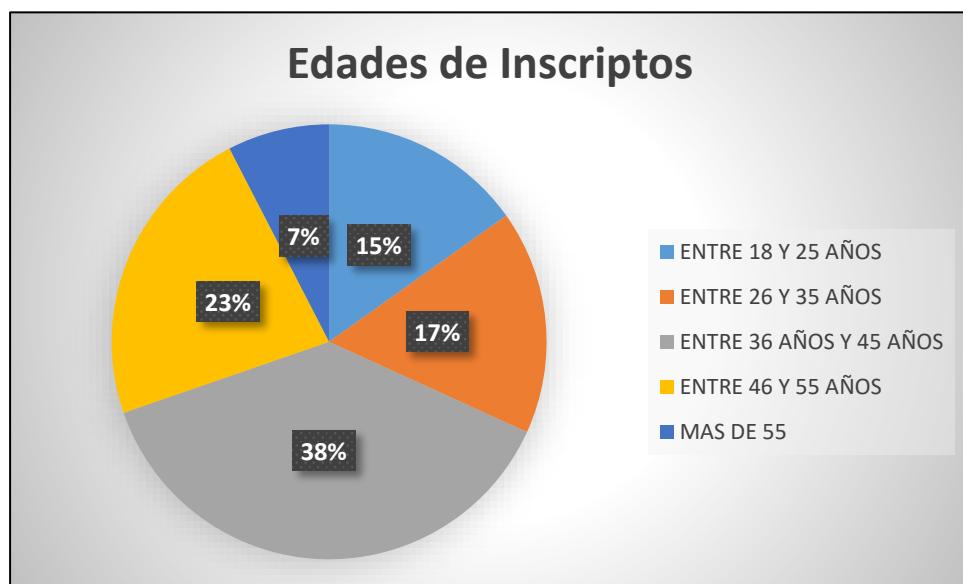
2. INSCRIPTOS SEGÚN EL SEXO

CFP N° "SAN JOSE"	40
E.E.T.T Y CFP N° 3152 "GRAL GUEMES"	92
TOTAL	132



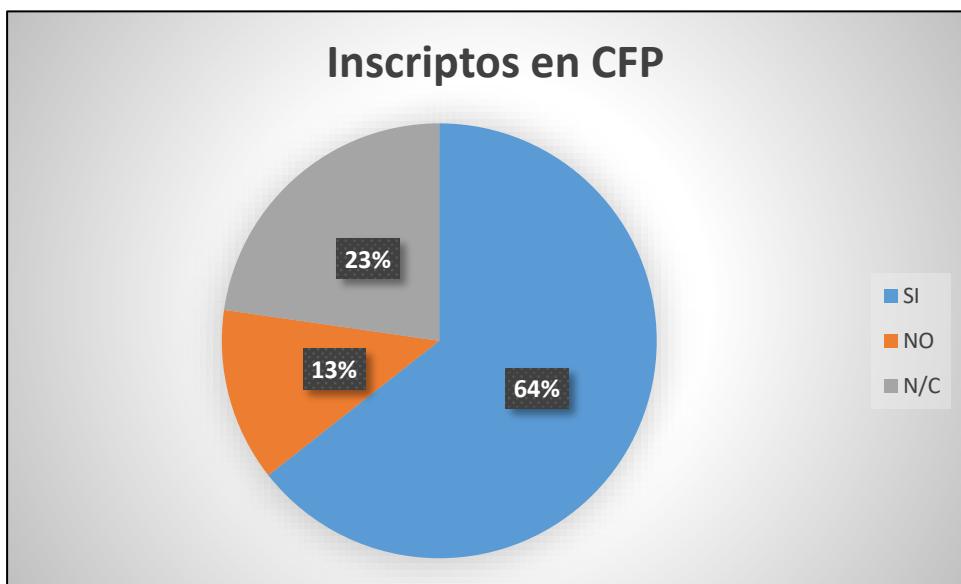
3. INSCRIPTOS SEGÚN LAS EDADES

RANGO	CFP N° “SAN JOSE”	E.E.T.T Y CFP N° 3152 “GRAL GUEMES”	TOTAL
ENTRE 18 Y 25 AÑOS	15	5	20
ENTRE 26 Y 35 AÑOS	22		22
ENTRE 36 AÑOS Y 45 AÑOS	40	10	50
ENTRE 46 Y 55 AÑOS	10	20	30
MAS DE 55	5	5	10
TOTAL	92	40	132



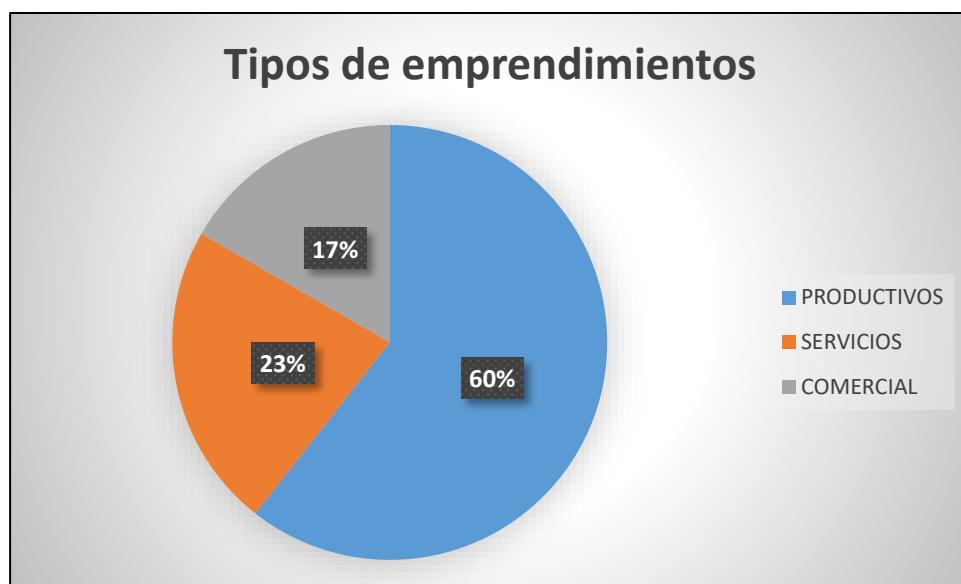
4. INSCRIPTOS SEGÚN CENTROS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

RESPUESTAS	CFP N° “SAN JOSE”	E.E.T.T Y CFP N° 3152 “GRAL GUEMES”	TOTAL
SI	60	25	85
NO	12	5	17
N/C	20	10	30
TOTALES	92	40	132



5. INSCRIPTOS SEGÚN TIPOS DE EMPRENDIMIENTOS

SEDES	PRODUCTIVOS	SERVICIOS	COMERCIAL	TOTAL
CFP N° "SAN JOSE"	50	25	17	92
E.E.T.T Y CFP N° 3152 "GRAL GUEMES"	30	5	5	40
TOTALES	80	30	22	132



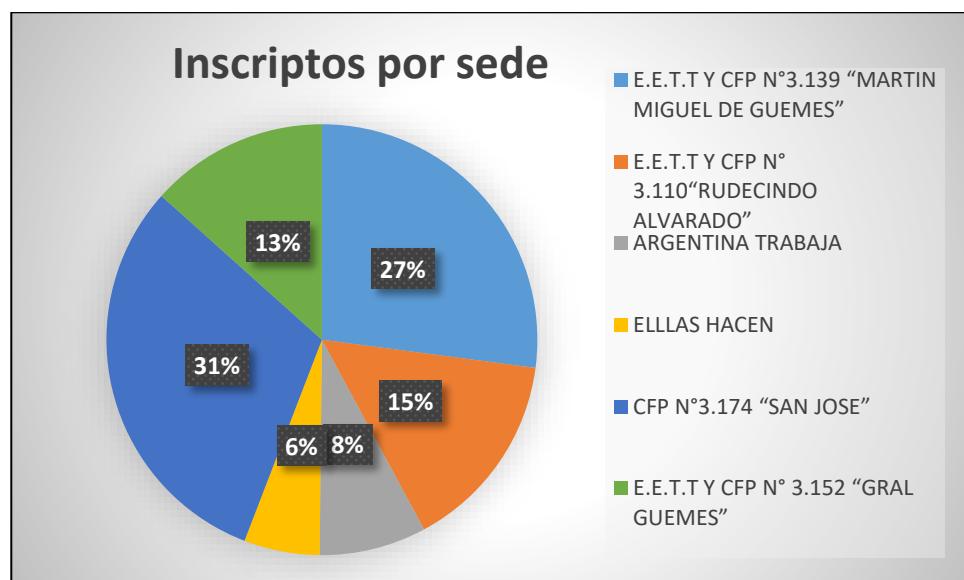
DATOS ESTADÍSTICOS ANUALES

Las estadísticas se realizaron a partir del número inicial de inscriptos. Aunque el número real de asistentes y participantes no responde con exactitud al número de inscriptos, las estadísticas, pretenden ser útiles a los fines de comprender las características de los interesados en el programa y permiten ajustar las propuestas en función de la demanda existente, a continuación se presenta el resumen del periodo 2017.

<i>E.E.T / CFP</i>	<i>Dirección</i>	<i>Encuentros</i>	<i>Contacto</i>	<i>Cantidad de inscriptos</i>	<i>Cantidad que finalizaron el curso</i>
ESCUELA TÉCNICA N° 3	CASEROS N° 1.615	11	SR. MARIO OLIVER	81	23
ESCUELA TÉCNICA N°3108 RUDECINDO ALVARADO	SAN MARTIN N° 80 (ROSARIO DE LERMA)	11	SRA. HILDA CRUZ /NIEVE TINTE	45	16
"ARGENTINA TRABAJA""	JUNIN N° 636	11	SRA. SILVIA BARBITO	24	22
"ELLAS HACEN"	JUNIN N° 636	11	SRA. SILVIA BARBITO	17	16
SEDE: E.E.T.N Y CFP N° 3152	CALLE RODRIGUEZ N° 56. GENERAL GÜEMES	11	PROF. FERMIN CHOSCO	40	4
CFP "SAN JOSE" (SALESIANOS)	CASEROS N° 1.250	11	PROF. AUGUSTO MARTINEZ	92	15
TOTALES				299	96

• CANTIDAD DE INSCRIPTOS POR SEDE

E.E.T.T Y CFP N° “MARTIN MIGUEL DE GUEMES”	81
E.E.T.T Y CFP N° “RUDECINDO ALVARADO”	45
ARGENTINA TRABAJA	24
ELLAS HACEN	17
CFP N° “SAN JOSE”	40
E.E.T.T Y CFP N° 3152 “GRAL GUEMES”	92
TOTAL	299



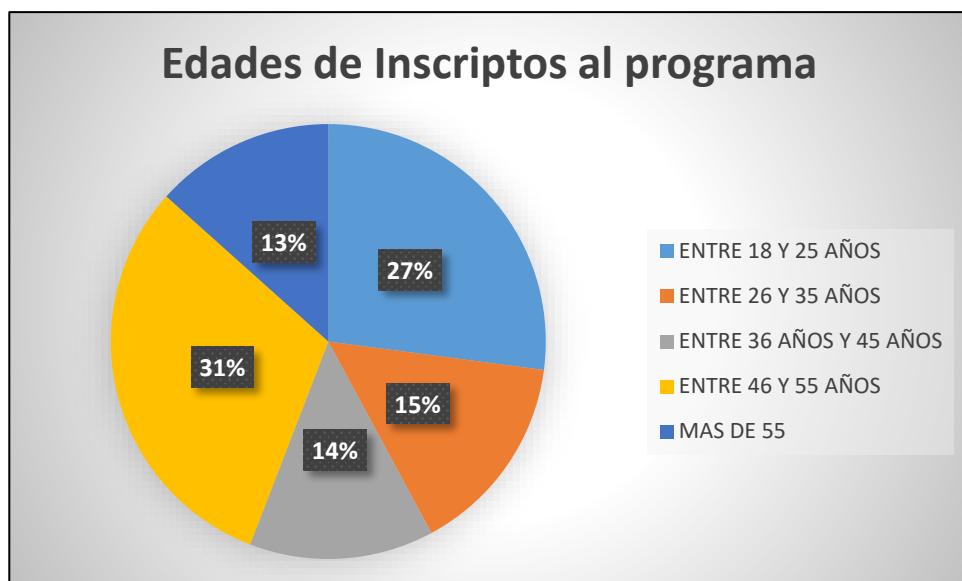
- **INSCRIPTOS SEGÚN EL SEXO**

SEDES	MUJERES	HOMBRES	TOTALES
E.E.T.T Y CFP N° "MARTIN MIGUEL DE GUEMES"	50	31	81
E.E.T.T Y CFP N° "RUDECINDO ALVARADO"	29	16	45
ARGENTINA TRABAJA	13	11	24
ELLAS HACEN	17		17
CFP N° "SAN JOSE"	60	32	92
E.E.T.T Y CFP N° 3152 "GRAL GUEMES"	15	25	40
TOTAL	184	115	299



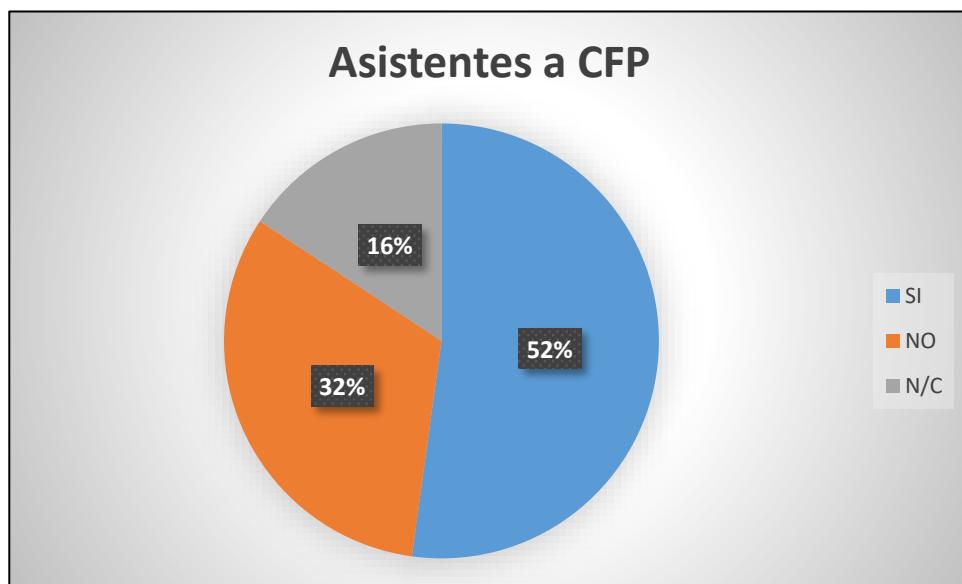
• EDADES DE LOS INSCRIPTOS AL PROGRAMA

RANGO	E.E.T.T Y CFP N° “MARTIN MIGUEL DE GUEMES”	E.E.T.T Y CFP N° “RUDECINDO ALVARADO”	ELLAS HACEN- ARG. TRABAJA	CFP N° “SAN JOSE”	E.E.T.T Y CFP N° “GRAL GUEMES”	TOTAL
ENTRE 18 Y 25 AÑOS	9	15	3	15	5	47
ENTRE 26 Y 35 AÑOS	34	10	5	22		71
ENTRE 36 AÑOS Y 45 AÑOS	27	11	18	40	10	106
ENTRE 46 Y 55 AÑOS	10	9	12	10	20	61
MAS DE 55	1	0	3	5	5	14
TOTAL	81	45	41	92	40	299



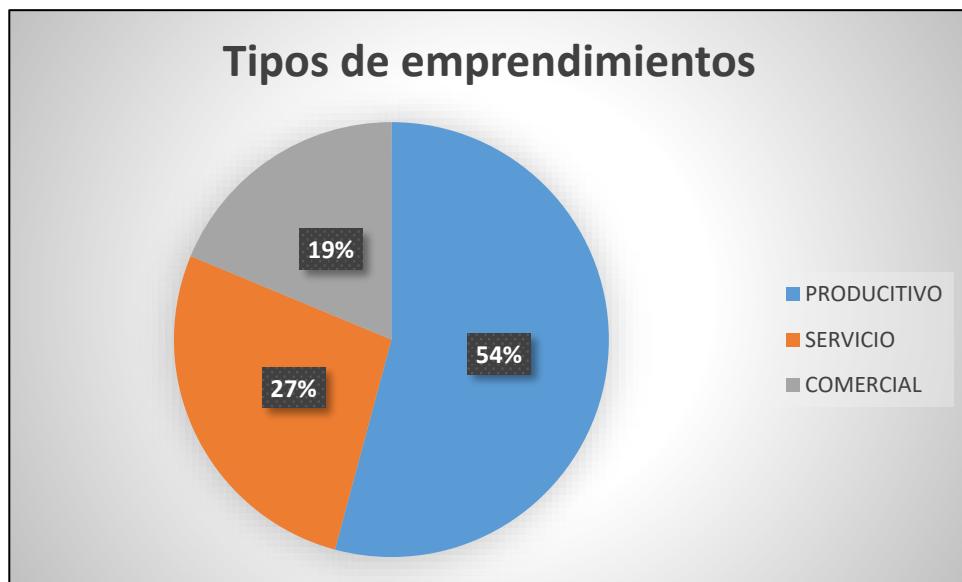
- **INSCRIPTOS A LOS CFP**

RESPUESTAS	E.E.T.Y CFP N° “MARTIN MIGUEL DE GUEMES”	E.E.T.T Y CFP N° “RUDECINDO ALVARADO”	ELLAS HACEN- ARG. TRABAJA	CFP N° “SAN JOSE”	E.E.T.Y CFP N° 3152 “GRAL GUEMES”	TOTAL
SI	45	26		60	25	156
NO	26	12	41	12	5	96
N/C	10	7		20	10	47
TOTALES	81	45	41	92	40	299



• TIPOS DE EMPRENDIMIENTOS

SEDES	PRODUCTIVOS	SERVICIOS	COMERCIAL	TOTAL
E.E.T.T Y CFP N° “MARTIN MIGUEL DE GUEMES”	31	29	21	81
E.E.T.T Y CFP N° “RUDECINDO ALVARADO”	23	12	10	45
ELLAS HACEN- ARG. TRABAJA	28	10	3	41
CFP N° “SAN JOSE”	50	25	17	92
E.E.T.T Y CFP N° 3152 “GRAL GUEMES”	30	5	5	40
TOTALES	162	81	56	299



Línea YQE Puente

Información detallada del período

Ésta línea se implementó durante el periodo **abril a septiembre de 2017** tal como se planificara, en **siete** instituciones de Educación Media ubicadas en diferentes puntos estratégicos de la ciudad de Salta, elegidas en base al fundamento que dio origen a esta iniciativa, la de tener orientación en “Economía y Gestión de las Organizaciones”.

El fin principal fue potenciar los conocimientos impartidos por éstas organizaciones a alumnos de 4º y 5º año, con contenidos que brinda el programa “Yo Quiero Emprender”; especialmente seleccionados y adaptados, ya que es en ésta etapa de avance, donde el alumnado necesita el modelo de generación de negocios para planificar los proyectos de investigación e inversión exigidas por la currícula de éstos colegios.

Las estructuras edilicias en la que se realizó el programa “Yo Quiero Emprender” Línea Puente fueron adecuadas para centralizar una cantidad promedio de entre sesenta y ochenta alumnos dependiendo la Institución asistida, además facilitaron las herramientas audio visuales necesarias y prestaron su apoyo, contención y anécdotas al momento del dictado del taller.

El método de difusión implementado para captar la atención del segmento objetivo de esta línea se sustentó en la participación de eventos institucionales.

A continuación se presentará un resumen de las características de establecimientos escolares en los cuales se logró brindar la línea “YQE PUENTE” a lo largo del año:

Colegios	Dirección	Encuentros	Fecha	Contacto	Cantidad de alumnos capacitados
Colegio Mará del Rosario de San Nicolás	Alberdi N°767	2	27/04/2017	Dir. Natalia Giménez	80
			27/06/2017		
Colegio Santo Tomás de Aquino	Avda. Sarmiento N° 760	1	03/05/2017	Dir. Gustavo Yaper	30
Colegio "Ernesto Ragone"	Onofre Marimon N° 512 B° Autódromo	3	09/05/2017	Prof. Alejandra Armella	80
			17/05/2017		
			01/06/2017		
Colegio "Doctor Arturo Illia"	B. Mitre N°468	1	11/05/2017	Prof. Mirta Rodríguez	81
Colegio "Doctor Ernesto Araoz"	Radio Esquel N° 2.851	3	06/06/2017	Prof. Alejandra Armella	100
			13/06/2017		
			22/06/2017		
E.E.T.T. Martina Silva De Gurruchaga	República de Siria N° 3.137	3	25/07/2017	Prof. Beatriz Calizaya	100
			31/07/2017		
			08/08/2017		
Instituto Carlos Guido Spano	Alberdi N°675	1	18/09/2017	Dirc. Mónica Herrera	60
TOTALES					531

DETALLES Y CARACTERÍSTICAS DE LAS SEDES VISITADAS

Características de los establecimientos

Las condiciones edilicias se encontraban en buenos contextos (salvo la E.E.T.T “Rudecindo Alvarado” la cual se encontraba en auge de construcción), y con un acceso favorable debido a la cercanía de las líneas de transporte público y privados. Se contó con las herramientas necesarias (proyector, micrófono, sonido) y aptas para cada disertación, acústica e iluminación buena y apoyo constante del personal administrativo, como así también de los profesores y directores encargados de cada colegio.

Lo que no fue posible adquirir en las colegiaturas, fue el acceso a wifi, ya que no contaban con líneas para su posible conexión, por lo que en cada capacitación se tuvo que anclar al celular de los capacitadores, para muestra de videos en línea.

Capacidad y cantidad de asistentes

Las aulas facilitadas para las disertaciones contaban con el espacio necesario para el dictado de cada taller, la cantidad de asistentes se vio influenciada por inasistencia de alumnos a las instituciones, alcanzando de igual manera un promedio aproximado de 70 alumnos por clase.

Perfil de capacitados

Como se mencionare, ésta línea hizo hincapié en alumnos cuya educación se orienta en Economía y Gestión de las Organizaciones, que se encuentren cursando los últimos años del plan de estudio. Esta elección surge de la idea que son las personas que están más próximas a ser hacedores de la economía, de esta forma se le brinda herramientas que puedan ayudarle a elegir sobre su futuro, sea éste, continuando una carrera universitaria o emprendiendo un proyecto de índole productiva o de servicio, viable y sostenible en el tiempo.

Observaciones

En los Colegio Rosario de San Nicolás, Santo Tomás de Aquino , Arturo Illia y Carlos Guido Spano se realizó una sola capacitación cuya temática fue

CANVA (tanto teoría como práctica), distinto al resto de las instituciones visitadas, la razón de esto radica en la disponibilidad brindada por los representantes de las instituciones quienes manifestaron tener un cronograma de tareas ajustado debido a la gran cantidad de actividades propias, aun así, recibieron a bien las capacitaciones propuestas y lograron hacer lugar por un periodo más reducido, motivo por el cual el programa fue modificado y adaptado a las circunstancias.

Talleres desarrollados

Clase 1: Sensibilización

- ◆ Decisión
- ◆ Autoestima
- ◆ Autoconocimiento
- ◆ Definición de Emprender
- ◆ Perspectiva
- ◆ Creatividad
- ◆ Pensamiento Lateral
- ◆ El comportamiento emprendedor

Clase 2: Introducción al Modelo de Negocios – CANVAS

- ◆ Concepto de Modelo de Negocio
- ◆ Importancia
- ◆ Aplicabilidad
- ◆ Contenido de los 9 Módulos
- ◆ Diferencia con plan de negocios
- ◆ Práctica

Clase 4: VIDEO PITCH

- ◆ Estructura y presentación
- ◆ Importancia
- ◆ Aplicabilidad
- ◆ Técnicas de presentación

Metodología

Considerando el perfil de los alumnos de la línea YQE Puente, se logró adaptar los contenidos a una presentación desestructurada y didáctica, invitando a los participes al diálogo y debate mediante la llamada “lluvia de ideas” con el objeto de mantener mayor atención de los capacitados; permitiendo que se sientan identificados con el capacitador y los ejemplos.

El uso de imágenes y videos fue de vital importancia y cumple la estrategia de persuasión y aprendizaje. A través de infografía y contenido audiovisual proyectados en una presentación de Power Point, los adolescentes manifestaron y demostraron entender la temática transmitida.

Exposición de Micro emprendimientos

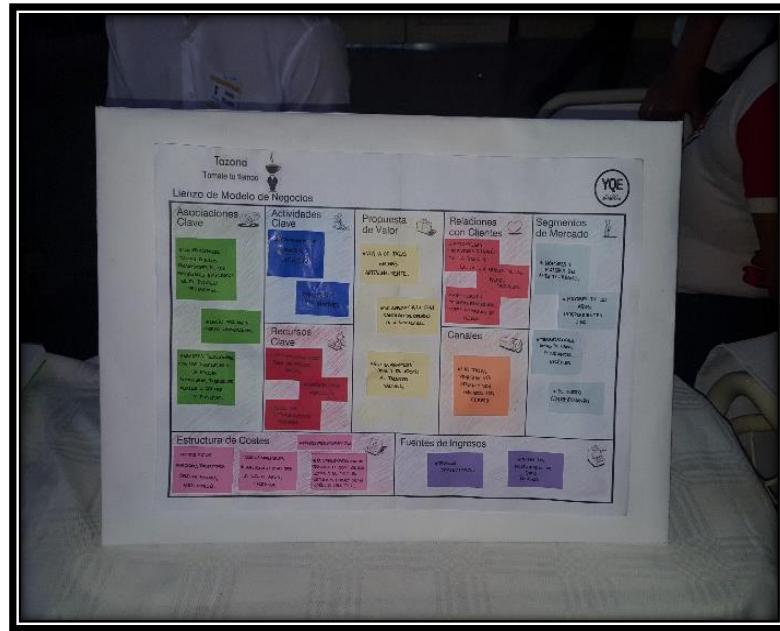
El miércoles 25 de octubre en horas 09:00 se realizó la “EXPOSICIÓN DE EMPRENDIMIENTOS” de alumnos de 4to y 5to año del Colegio “Doctor Ernesto Araoz”, participando alrededor de 80 alumnos.

Contando con 25 stands divididos en grupos de 4, los jóvenes mostraron su idea planteada en capacitaciones anteriores llevada a oportunidad, mediante la implementación de la herramienta CANVAS; así también defendieron su proyecto con pitch ante el tribunal examinador que luego de escucharlos realizaban preguntas sobre temas claves como comercialización del producto, manejo de canales de ventas, tiempos de producción, costos y demás.

Luego de la exposición se realizaron sorteos, para premiar a los proyectos más destacados del año lectivo.

- **TAZONA “Tomate tu tiempo...”**





Los alumnos de dicho emprendimiento detectaron la problemática del escaso tiempo que disponen las personas para tomar su té o café y llevarlo con ellos manchando sus prendas o carteras; a lo que ofrecieron la novedosa solución de incorporar en la taza térmica realizada a base de reciclado un compartimiento en donde el azúcar y el té son colocados.

- **INCARI (No Caries)**



Los alumnos de este proyecto, lograron crear un novedoso cepillo de dientes que carga la pasta dental mediante una inyección logrando tener la cantidad justa para el cepillado. Siendo éste, ideal para viajeros y personas que suelen estar fuera de su casa la mayor parte del día.

- **CYMA (Cuidado y Mantenimiento Animal)**



Las jóvenes de este emprendimiento enfatizaron su proyecto a una obra social animal, contando con la asociación de varias veterinarias tanto para urgencias, controles, medicamentos y cosmetología.

- **THE FIVE STARTS**



Las alumnas, apuntaron en este proyecto a realizar desayunos a domicilio, con la particularidad de brindar las bandejas recicladas (los padres de la misma, trabajan en verdulerías y consiguen a menudo cajones de frutillas y otras). Tratando de esta forma, concientizar sobre el aumento constante de basura.

- **MEJOR DE RAIZ**



Este emprendimiento, nace al haber detectado que la mayoría de los jóvenes adultos están adoptando conductas de cuidado de sus organismos, pero al no contar con el tiempo necesario, consumen productos (vegetales, frutas y demás) adulterados para agilizar su proceso.

Frente a esta problemática, los jóvenes, brindan “huertas temáticas” indicando en etiquetas el cuidado necesario de las mismas.

- **ADORNOS NAVIDEÑOS**



Las alumnas, con el cierre de fin de año y encontrándose en vísperas de navidad y año nuevo, realizaron adornos a base de elementos reciclados (latas, botellas, telas, lapiceras), siendo este el proyecto ganador del concurso

- **PIZZERIA MIAMORES**



Las jóvenes realizan pizas para celiacos ya que una de las integrantes padece esta enfermedad, logrando romper los paradigmas de que este tipo de comidas tienen gustos ajenos al paladar.

- **LASERFE**



Los alumnos idearon un innovador horno reciclado realizado con tachos de gasolina; el primer prototipo fue comprado por un vendedor de empanadas.

Línea YQE Acompaña

Información detallada por Periodo

Durante el periodo se procedió a mantener comunicación constante con los centros de emprendedores regionales, acordando el envío del contenido de las capacitaciones sobre los temas de CANVAS y VIDEO PITCH a efectos de poder dictar estos temas por medio de estos centro de emprendedores a través de sus representantes en la localidad de Tartagal.

Esto fue realizado en el mes de Noviembre para poder aunar esfuerzos y evitar que estas localidades queden fuera del margen de acción de los talleres.

ACTO DE CIERRE

El viernes 24 de noviembre a partir de las 10:00 am, en Centro Cultural América ubicado en calle Mitre N^a23, se realizó el acto de cierre del programa.

En él participaron el Secretario de Comercio, Mi PyMEs y Desarrollo Local, Lic. Nicolás Ramos Mejía, el Director de MiPyMes y Desarrollo Local, Sr. Gonzalo Guerineau Sierra, La Secretaria de Ciencia y Tecnología del Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología, Dra. María Soledad Vicente, en representación al Ente ejecutor programa “Ellas Hacen” y “Argentina Trabaja”, Lic.Tania Witanouski.

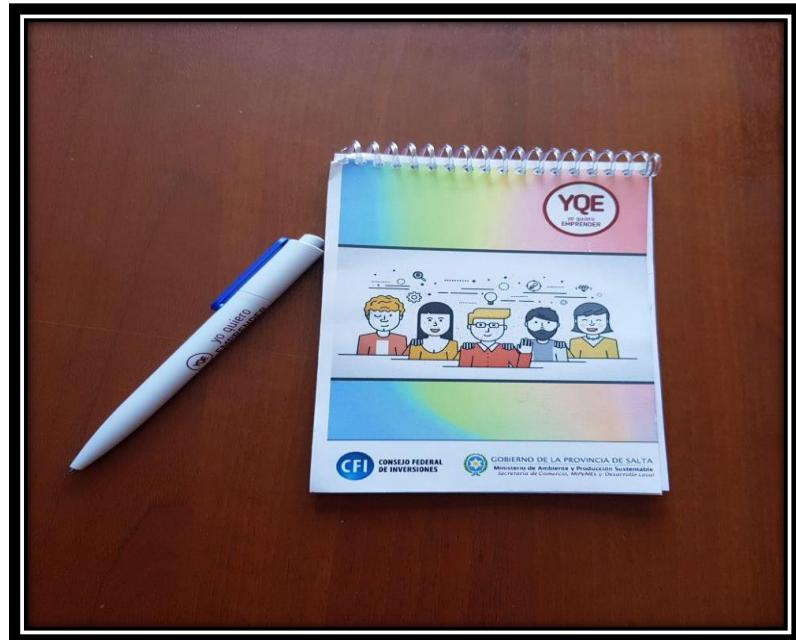
También participaron los directores y capacitados de las distintos Centros de Formación Profesional y de colegios de nivel secundario donde se realizaron las capacitaciones a lo largo del año.

Se realizó la entrega de certificado a cada integrante que tuviera un porcentaje de asistencia igual o mayor al 70%, obtenido durante el dictado del taller.

Asimismo se hizo entrega de anotadores diseñados a los emprendedores más participativos detectados por el equipo de capacitación que culminaron el curso, y para todos los asistentes se les entregó lapiceras grabadas con el logo del Programa, a modo de obsequio.

Durante el acto de entrega dirigieron unas palabras al público la emprendedora Sra. Rosana Carabajal quien también estuvo a cargo del catering del evento; Emprendedora, Sra. Nora Zulma representando a la cooperativa “Floresta Trabaja” del programa “Ellas Hacen” y para dar testimonio de lo realizado en los colegios la profesora Alejandra Armella del Colegio Doctor Migue Ragone.

Lapiceras y Anotadores "YQE"



Catering "Ely Ros, panes y dulzuras andinas"



Foto grupal de entrega de certificados



PLAN DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN GENERAL

Clipping de medios del período

	TAREAS	ENCARGADO	FECHA DE EMISIÓN	LUGAR ALCANCE	MEDIO
PARTE DE PRENSA	LANZAMIENTO GENERAL	SECRETARIA DE COMERCIO, MIPYMEs Y DESARROLLO LOCAL SECRETARIA DE CIENCIAS Y TECNOLOGIA	10/03/2017	PROVINCIA DE SALTA	www.salta.gov.ar
	CHARLAS INFORMATIVA	SECRETARIA DE COMERCIO, MIPYMEs Y DESARROLLO LOCAL		SALTA CAPITAL	
				ROSARIO DE LERMA	
	INICIO DE ACTIVIDADES	SECRETARIA DE COMERCIO, MIPYMEs Y DESARROLLO LOCAL SECRETARIA DE CIENCIAS Y TECNOLOGIA	LUNES 30 DE MAYO	SALTA CAPITAL	
			VIERNES 3 DE JUNIO	METAN	
	INICIO DE ACTIVIDADES EN ARGENTINA TRABAJA -	SECRETARIA DE COMERCIO, MIPYMEs Y DESARROLLO LOCAL SECRETARIA DE CIENCIAS Y TECNOLOGIA	LUNES 28 DE NOVIEMBRE	PROVINCIA DE SALTA	
	DESARROLLO DEL PROGRAMA - DEFENSA DEL PROYECTO				
	PARTE DE PRENSA INVITACION EVENTO CIERRE DEL PROGRAMA				
	PARTDE PRENSA - CIERRE DEL PROGRAMA				
	LANZAMIENTO DEL PROGRAMA	SECRETARIA DE COMERCIO, MIPYMEs Y DESARROLLO LOCAL SECRETARIA DE CIENCIAS Y TECNOLOGIA	LUNES 25 DE ABRIL	PROVINCIA DE SALTA	
REDES SOCIALES FACEBOOK	INVITACION - INSCRIPCION	EQUIPO DE YQE			www.facebook.com/mipymesalta
	AGRADECIMIENTO POR LA CONVOCATORIA				
	INVITACION CHARLA INFORMATIVA				
	INICIO DE ACTIVIDADES		LUNES 9 DE MAYO / LUNES 30 DE MAYO	SALTA CAPITAL	
	INFORMACION DE LAS LINEAS DE YQE		VIERNES 13 DE MAYO / VIERNES 3 DE JUNIO	ROSARIO DE LERMA / METAN	
	INICIO DE ACTIVIDADES 1 ^{RA} CLASE		MARTES 10 DE MAYO / MARTES 31 DE MAYO	SALTA CAPITAL	
	AVANCE DE CADA CAPACITACION		LUNES 16 DE MAYO / LUNES 6 DE JUNIO	ROSARIO DE LERMA / METAN	
	YQE ON LINE ARTICULOS, NOVEDADES, NOTAS		LUNES 30 DE MAYO / LUNES 20 DE JUNIO	SALTA CAPITAL	
	EVENTO CIERRE		VIERNES 3 DE JUNIO / VIERNES 24 DE JUNIO	ROSARIO DE LERMA / METAN	
	PARTICIPACION DE EVENTOS		LUNES 28 DE NOVIEMBRE	PROVINCIA DE SALTA	
	VISITAS A MEDIOS DE COMUNICACION TRADICIONAL				
GRAFICA	FLYER YQE	SECRETARIA DE COMERCIO, MIPYMEs Y DESARROLLO LOCAL		PROVINCIA DE SALTA	VIA PUBLICA - INSTITUCIONES EDUCATIVAS - COMERCIOS
MEDIOS DE COMUNICACION TRADICIONALES	ENTREVISTAS - MANEJO AGENDA DE MEDIOS	PRENSA DEL MINISTERIO DE AMBIENTE Y PRODUCCION SUSTENTABLE . EQUIPO YQE	MARTES 10 DE MAYO / LUNES 28 DE NOVIEMBRE	PROVINCIA DE SALTA	MEDIOS:

OBJETIVO	ACCIÓN	RESPONSABLE	IMPACTO / RESULTADOS
Posicionar el programa "Yo Quiero Emprender" como la mejor alternativa de capacitación y formación para futuros emprendedores salteños.	<p>Difusión del programa en la página oficial del gobierno de la provincia, www.salta.gov.ar</p> <p>Notas y entrevistas en medios audio visuales de Salta Capital y el Valle de Lerma. Canal 9 de Salta, Canal 7. Norte Visión- El 10 TV Rosario de Lerma. Rosario de Lerma. FM 104.3 Rosario de Lerma. FM Fm 89.9. Fm Capital 97.7. Fm Profesional 89.9. Fm Voces 99.7. FM Omega 97.1. FM Radio Vos 90.1.</p> <p>Notas periodísticas en medios digitales y gráficos: Nuevo Diario. Qué Pasa Salta. Primero Salta. ANM Multimedios. El Intra. La Hora de Salta. Cámara Pymes. Ministerio de Cultura Salta. Portico Mazza. Agenda 4P y Webs de las correspondientes FM que entrevistaron al equipo capacitador.</p> <p>Participación en eventos para emprendedores: Endeavor 360.</p> <p>Realización de charlas informativas en las sedes a desempeñarse.</p> <p>Presencia en los medios de comunicación locales.</p> <p>Publicaciones en la fan page oficial de la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local.</p>	<p>Lic. Cecilia Sales</p> <p>Nayra Torrez</p>	<p>Logrado.</p> <p>Efectivo.</p>

<p>Lograr una convocatoria efectiva siguiendo la línea del perfil de capacitados que se espera atender.</p>	<p>Entrevistas en medios audiovisuales de Capital y el Valle de Lerma. Notas en medios gráficos y web. Distribución de piezas gráficas del programa. Participación en eventos para emprendedores: Endeavor 360 Realización de charlas informativas en las sedes a desempeñarse. Creación de plataforma virtual para la inscripción: https://goo.gl/forms/ZIhuQUxOA_dZUJ6Zv2 Publicaciones en la fan page oficial de la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local.</p>	Nayra Torrez Lic. Cecilia Sales	Logrado Muy Efectiva. En la primera etapa del programa se captaron 125 capital – Rosario= TOTAL superando ampliamente la capacidad estimada
Desarrollar la institucionalidad del programa.	Diseño y desarrollo del logotipo del programa “Yo Quiero Emprender”.	Lic. Carolina Patrón Costas	Positivo.
Obtener cobertura en los medios de comunicación con mayor alcance, de la provincia de Salta.	Desarrollo y emisión de partes de prensa. Comunicación directa con productores de medios locales. Publicaciones en la fan page oficial de la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local.	Lic. Cecilia Sales	Efectivo. Logrado.

Mantener una comunicación constante y activa con los participantes del programa.	<p>Desarrollo de una casilla de correo institucional: programayoquieroemprender@gmail.com</p> <p>Administración de la casilla de correo.</p> <p>Recepción y emisión de e mail a participantes, capacitadores e instituciones involucradas.</p> <p>Envío de material de estudio.</p> <p>Manejo de línea telefónica institucional del programa, que incluya WhatsApp para lograr una comunicación más fluida y personal con los interesados y participantes.</p> <p>Administración de las redes sociales oficiales de la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y desarrollo Local.</p>	<p>Nayra Torrez Lic. Cecilia Sales</p>	Efectivo. La comunicación se maneja con un flujo constante y fidedigno.
Publicaciones permanentes en la página oficial del gobierno de la provincia.	<p>Desarrollo y emisión de partes de prensa.</p> <p>Toma de fotografías del equipo en capacitación.</p> <p>Publicaciones en la página oficial de Gobierno de Salta: www.salta.gov.ar</p>	<p>Lic. Cecilia Sales Lic. Lourdes Décima</p>	Efectivo.
Desarrollar una campaña de comunicación gráfica.	<p>Diseño y desarrollo del logotipo del programa “Yo Quiero Emprender”.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flyers • Afiches informativos • Piezas gráficas para publicar en las redes sociales y también para mandar por e-mails. • Banners Autoportantes. 	<p>Lic. Carolina Patrón Costas</p>	Efectiva.

Concentrar la masa de información en la fan page de la Secretaría de comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local.	Publicaciones en las redes sociales de la Secretaría de Comercio, MiPymes y Desarrollo Local del Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable.	Lic. Cecilia Sales. (desempeño de Febrero de 2017 hasta Junio 2017)	Efectivo. Se logró amplia interacción de los seguidores de la fan page de la institución y se consiguieron de manera orgánica nuevos seguidores. El grado de interacción fue elevado, reflejado en: likes, publicaciones compartidas y comentarios.

① www.salta.gov.ar/prensa/noticias/mas-de-28-cooperativas-salteñas-recibieron-asistencia-del-programa-yo-quiero-emprender/54497

Más de 28 cooperativas salteñas recibieron asistencia del programa Yo Quiero Emprender

Fecha: 07/09/2017
Noticia de: Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable

Mediante el programa, que consiste en una serie de capacitaciones orientadas a formalizar un negocio, más de 40 personas que participan de Ellas Hacen y Argentina Trabaja finalizaron el curso donde adquirieron herramientas para fortalecer su emprendimiento.

La Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local encabezó ayer el cierre de las capacitaciones del programa Yo Quiero Emprender, dictadas a mujeres y jóvenes salteños que forman parte de los programas de Nación, Argentina Trabaja y Ellas Hacen y que se implementan en la Provincia con la articulación del Estado.

El acto tuvo lugar en el centro de Capacitación "La Chufwen Wet" (El lugar donde se aprende en wichi) con la participación de más de 40 personas, integrantes la mayoría de 28 cooperativas.

En este marco, se evaluaron los proyectos presentados por los emprendedores quienes expusieron sus ideas y recabaron las propuestas de mejora. La mayoría de los participantes se encuentra desarrollando actividades como cotillón, repostería, carpintería entre otros y con las herramientas aprendidas durante el curso de capacitación han adquirido mayor conocimiento para formalizar su negocio.

En este sentido, Nora Ramos, presidenta de la cooperativa Ellas Hacen de Floresta valoró el conocimiento adquirido durante el cursado del programa Yo Quiero Emprender: "En las capacitaciones hemos aprendido a organizarnos mejor, a calcular los costos, también como manejar nuestras ventas para hacer crecer el negocio, fue una gran oportunidad que nos dio el Gobierno".

Las capacitaciones se desarrollaron en ese centro, ubicado en Junín 636, un espacio recientemente inaugurado que fue remodelado por los titulares del programa Argentina Trabaja, siendo su organismo ejecutor el Ministerio de Asuntos Indígenas y Desarrollo Comunitario. En sentido cabe destacar que Salta posee 450 titulares en el programa Argentina Trabaja y 4600 en Ellas Hacen.

El programa "Yo Quiero Emprender" es impulsado por la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local del Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable y funciona en Santiago del Estero N° 2225 Torre C - 3º Piso- Oficina 22, teléfono (0387) 4315614.

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA

Home Ciudadano Prensa Autoridades Organismos Servicios Información Contacto

Home Prensa Histórico Noticias Partes de Prensa Fotos Videos

NOTICIA DE SALTA

Promocionaron el programa Yo Quiero Emprender en Expofuturo

Fecha: 11/09/2017
Noticia de: Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable

En el marco de Expofuturo, la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local presentó la propuesta de capacitaciones del programa Yo Quiero Emprender.

El equipo de capacitación del programa Yo Quiero Emprender de la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local participó de Expofuturo, la muestra de las alternativas académicas del nivel superior que se ofrecen en Salta.

El programa Yo Quiero Emprender tuvo una excelente recepción con profesores y alumnos muy interesados en la propuesta presentada, quienes manifestaron las intenciones de contacto con la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local al finalizar el mes de septiembre, período en que los colegios se encuentran enfocados en actividades sociales propias de la primavera y viajes de egresados, que una vez finalizados podrán retomar las actividades educativas planeadas. Por tal motivo se les facilitó folletos con los datos de la misma para una futura comunicación.

Fue la Secretaría de Ciencia y Tecnología, a través del coordinador de Formación Profesional de la Dirección General de Educación Técnica, Juan Abel Aramayo Campos, quien convocó al equipo de Yo Quiero Emprender a participar de un stand en el evento para presentar la propuesta de capacitaciones que ya se brindaron; esta iniciativa fue respaldada con el acompañamiento de Roberto Visentini, y Miguel Cendori, dos beneficiarios por las capacitaciones desarrolladas en el Centro de Formación Profesional de la EET N°3174 "San José", ellos transmitieron el significativo apoyo que le brindó el programa durante su cursado en el Centro de Formación.

Fueron jornadas intensas en las que los futuros egresados pudieron conocer la variedad de carreras que se dictan en los centros de estudios que funcionan en la Provincia, y en otros puntos del país. También conocieron otras oportunidades que les brinda su condición de estudiante, como becas y programas de intercambio en los Estados Unidos que brinda la Embajada de ese país en Argentina para promover un mayor entendimiento mutuo entre ambos pueblos.

El programa "Yo Quiero Emprender" es impulsado por la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local del Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable y funciona en Santiago del Estero N° 2225 Torre C - 3º Piso- Oficina 22, teléfono (0387) 4315614.

Acerca de esta Noticia **Video Relacionado**

Organismo Emisor: Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable Fuente: Secretaría de Comunicación

Tags: Comercio, programa, Yo Quiero Emprender, Expofuturo

QUE DESEA HACER ?

Ver todas las noticias del Organismo Visitar Prensa Visitar Histórico de Noticias

© 2013 Gobierno de la Provincia de Salta

Optimizado para resoluciones de 1024x768px o superior.
Sitio web desarrollado por la Dirección de Nuevas Tecnologías perteneciente a la Secretaría de Comunicación, y con colaboración de la Subsecretaría de Proyectos y Sistemas.

[f](#) [t](#) [g](#) [m](#)

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local
agregó 7 fotos nuevas.
Publicado por Carolina Patrón Costas [?] - 6 de septiembre a las 18:48 -

Hoy finalizamos el curso #YoQuieroEmprender con las cooperativas de #ArgentinaTrabaja y #EllaHacien, fue un orgullo ver todos los proyectos presentados y que las herramientas brindadas hayan tenido sus frutos!!!
@Facundo Romero
@Silvia Barbito, Nicolas Ramos Mejia



Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local
Publicado por Carolina Patrón Costas [?] - Te gusta esta página - 6 de septiembre -

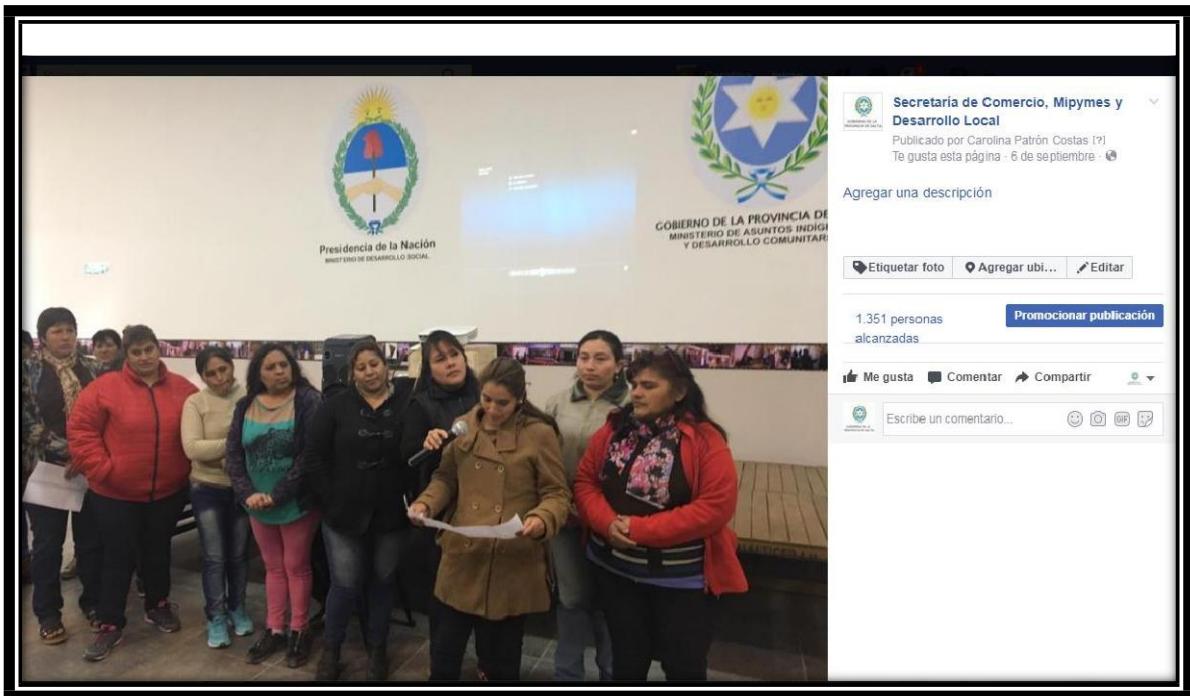
Agregar una descripción


Presidencia de la Nación
MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL


GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
MINISTERIO DE ASUNTOS INDÍGENAS
Y DESARROLLO COMUNITARIO



Etiquetar foto Agregar ubi... Editar
1.351 personas alcancadas
Promocionar publicación
Me gusta Comentar Compartir Escribe un comentario... 



Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

agregó 2 fotos nuevas.

Publicado por Merchu Martínez [?] · 4 de agosto ·

#YoQuieroEmprender #SaltaEmprendedora

Hermosa postal de la primera clase del programa, en el CFP N° 3174, "San José" - Colegio Salesiano. Hablamos de conocernos y reconocernos como emprendedores. Agustina Igarzábal . Consultora en Recursos Humanos Nayra Aruma Torrez



¿Querés ser EMPRENDEDOR?

YQE
yo quiero
EMPRENDER

Nosotros te ayudamos con nuestros cursos de capacitación.

INSCRIBITE!

GENERAL GÜEMES
CFP - ESCUELA N° 3102
Calle Rodriguez N°56 - Gral. Güemes - Salta
Comienzo: 03 de Agosto
Horario: 17:30 a 19:30 hs

programayoquieroemprender@gmail.com
📍 Santiago del Estero 2225, 3er piso, of. 22. Salta

CFI
CONSEJO FEDERAL
DE INVERSIONES

GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable
Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local
Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología
Secretaría de Ciencia y Tecnología

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

Publicado por Merchu Martínez [?] · Te gusta esta página · 3 de agosto ·

#YoQuieroEmprender #Güemes

Hoy a las 17:30 hs. te esperamos en General Güemes, en el CFP - Escuela N° 3102 - Calle Rodriguez N°56, para hablar de emprendedorismo. Te esperamos!

Etiquetar foto Agregar ubi... Editar

3.178 personas alcanzadas Promocionar publicación

Me gusta Comentar Compartir

18 Comentarios destacados

2 veces compartido 1 comentario

Adry Del Valle Hola! El q se dicta en el colegio Salesiano mañana 4 d agosto de 19 a 21 hs es el mismo? Me gusta Responder Mensaje 1 - 3 de agosto a las 23:48

Escribe un comentario...

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

agregó 6 fotos nuevas.

Publicado por Carolina Patrón Costas [?] - 17 de agosto ·

#yoquieroemprender trabajando con las cooperativas de #argentinatrabaja y #ellashacen junto a la Primera Dama Sra. Juliana Awada y la Ministra de Desarrollo Social de Nación Sra. Carolina Stanley Mauricio Macri Presidente Argentino Casa Rosada Casa de Gobierno de Argentina, CasaRosada. Ministerio de Desarrollo Social Nicolás Ramos Mejía

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

Publicado por Carolina Patrón Costas [?] - 17 de agosto ·

Te gusta esta página · Agregar una descripción

Etiquetar foto Agregar ubi... Editar

Promocionar publicación

2.401 personas alcanzadas

Me gusta Comentar Compartir

Eduardo Ramos Mejía

1 vez compartido

Escribe un comentario...

Solicitudes de amistad Ver todas

Gino Gablu Natalia Soler es una amiga en común.

 Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local

8 de septiembre · 

Se viene el **#INNOVASalta2017**, esperamos a todos los emprendedores
#Salteños a sumarse @CienciaTecSalta

Inscribirse en:
<https://goo.gl/forms/mSAUAZ9k0QsOKHUG2>



#INNOVA SALTA

Showroom de Tecnología, Innovación y Emprendedorismo

PROYECTOS - DESARROLLO - CREATIVIDAD
ENTRADA LIBRE Y GRATUITA

Exposición de emprendedores y escuelas técnicas - Muestra de productos
Panel de emprendedores locales - Food Truck

Fecha y hora MARTES 26 DE SEPTIEMBRE DE 9 A 18 HORAS
CENTRO DE CONVENCIONES DE LIMACHE

Organizan:


Fundación CAPACITAR del NOA


GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología
Secretaría de Ciencia y Tecnología


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

Actividad organizada en el marco de:



Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local agregó ...
9 fotos nuevas.
26 de septiembre -

Ya estamos en el Innova Salta 2017!!!! Increíble la convocatoria
#INNOVASalta



Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local
25 de octubre -

Si queres financiamiento para proyectos tecnológicos, turísticos, productivos y municipales el 26/10 la Secretaría de Ciencia y Tecnología Salta te espera

FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS TECNOLÓGICOS TURÍSTICOS, PRODUCTIVOS Y MUNICIPALES



Taller de Difusión de Líneas de Financiamiento
y Formulación de Proyectos del Consejo
Federal de Ciencia y Tecnología (COFECYT)

Dirigido a: Organismos gubernamentales y no
gubernamentales, municipios, universidades y
otras personas jurídicas

JUEVES
26/10
DE 9 A 13

Sala Walter Adet,
Complejo de Bibliotecas
Belgrano 1002

INSCRIBITE EN: goo.gl/WtMqcM

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local •••
25 de octubre •••

Hoy el Programa Yo Quiero Emprender, fue invitado a participar en la presentación de emprendimientos en el Colegio Araoz, donde dichos alumnos fueron capacitados con anterioridad sobre la generación de nuevos modelos de negocios CANVAS y VIDEO PITCH. Participaron alrededor de 90 alumnos, exponiendo emprendimientos innovadores.



Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local agregó •••
6 fotos nuevas.
14 de noviembre a las 18:53 •••

Compartiendo con testimonios de Emprendedores del Departamento Rosario de Lerma y con #JovenesEmprededores Jornada para incentivar a los Jóvenes Rosarinos a #emprender sus sueños



Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local
15 de noviembre a las 13:48 ·

En Gral. mosconi #feriadeEmprendedores súmate!!

FERIA DE EMPRENDEDORES
Fundación IDEAS
18:00 A 21:00
PLAZA YRIGOYEN
PRINCIPAL GRAL. MOSCONI
FUNDACIÓN DE INICIATIVAS Y ESTRATEGIAS SOLIDARIAS

Me gusta Comentar Compartir

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local agregó 2 fotos nuevas.
22 de noviembre a las 12:03 ·

Desde la Secretaría de Comercio, MiPyMes y Desarrollo Local los invitamos a participar de #AGROPYMEX, una jornada de participación #GRATUITA planificada para dar lugar a la transferencia de conocimientos, capacitaciones y herramientas fundamentales para el desarrollo de las capacidades exportadoras de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Te esperamos el 24 de Noviembre en la SOCIEDAD RURAL Salteña de 8:30 a 15hs inscribiré en: <http://bit.ly/2yS05ia>

<p>AGROPYMEX JORNADAS FEDERALES DE PYMES AGROINDUSTRIALES EXPORTADORAS Salta, 24 de Noviembre de 2017 Sociedad Rural Salteña (Gato y Mancha M460)</p> <p>Programa</p> <ul style="list-style-type: none"> - 9:35 Acreditación + Café 0:45 Apertura del evento 10:30 El rol de las empresas agroexportadoras en el siglo XXI 11:30 Inteligencia comercial aplicada a los negocios agroindustriales 11:30 Coffee break 12:30 Herramientas de negociación en la comercialización de bienes agroindustriales 12:50 Experiencias en primera persona - Caso de Empresa 13:00 Corte de almuerzo 13:00 Panel de organismos de apoyo y promoción (BICE - Ministerio de Producción) 13:00 Cierre + Espacio de consultas Uno-a-Uso 	<p>AGROPYMEX DA FEDERAL DE FORMACIÓN E ROINDUSTRIALES EXPORTADORE lación en SALTA - 24 de Noviem or y Desarrollo Empresarial agroexportadoras en el siglo XXI al en los negocios agroindustriales ociación y gestión comercial interna de apoyo y promoción</p> <p>Sociedad Rural Salteña, Gato y Mancha M460 descripciones: agropymex@magyp.gob.ar lación sobre Comercio Exterior para</p>
--	---

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local agregó 8 fotos nuevas. ...
24 de noviembre a las 13:35 ·

Cierre programa #YoQuieroEmprender2017 orgullosos de todos nuestros #Emprendedores

Secretaría de Comercio, Mipymes y Desarrollo Local 2 h ·

#29deNoviembre te esperamos!! Fortalecimiento del Comercio Agroalimentario

PLANILLA DE SIGUIMIENTO DE EMPRENDEDORES

NRO ORDEN	APELLIDOS	NOMBRES	D.N.I	MAIL	TEL/CEL	ASISTENCIA A TALLERES											TOTAL DE ASISTENCIA	CERTIFICADO
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1	Abraham	Milena	32.347.169	milena704@hotmail.com	3875112710	X	X	X	X								4	NO
2	Agüero	Luis	31.062.202	luiseduardoagueroondr@gmail.com	3875388856	X											1	NO
3	Albornoz	Irma	22.945.492	irmaalbornoz1@hotmail.com	3875401660	X	X		X				X				5	NO
4	Albornoz	Mauro	35.765.336	mauroalbornoz@hotmail.com	3874416034	X											1	NO
5	Alvarez	Ernesto Enrique	16.307.998	pueblosandinos@yahoo.com.ar	3876059459	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
6	Alvarez	Joaquin	36.425.423	jo.a.ko46@hotmail.com	3884373641	X											1	NO
7	Amengual	Ana	31.304.802	anaaunhuaico@gmail.com	3874491602	X											1	NO
8	Andias	Dante	31.223.959	danteandias@gmail.com	3875812971	X	X		X		X						4	NO
9	Arce	Vicente	24.237.912	vicearcep@gmail.com	3875052159	X	X	X									3	NO
10	Arias	Maria Claudia	23.316.039	clausica06@hotmail.com	3874067368	X	X	X	X								4	NO
11	Astudillo	Pablo Alejandro	32.165.636	unsapablastudillo@gmail.com	3874136823	X											1	NO
12	Baigorria	Pamela	28.260.696		3875756079	X	X										2	NO
13	Barrera	Raul Nestor	26.030.913	horuses1@hotmail.com	3875385265	X	X	X	X	X	X	X	X			8	SI	
14	Barriónuevo	Gabriela	25.662.201	gb1876@hotmail.com	3874563302	X											1	NO
15	Cabrera	Amanda Patricia	16.734.385	amydiamantina@yahoo.com.ar	3875069101	X	X	X		X							4	NO
16	Calpanchay	Lidia Laura	29.815.992	lidalauacal@hotmail.com , laulidiacalp@g	3875237055	X	X	X	X	X	X	X	X			8	SI	
17	Caro	Guido Hector	5.264.826	guido.coro@hotmail.com		X	X										2	NO
18	Castillo	Marcos Antonio	29.401.276	castillo_marcos@hotmail.com.ar	3874635194	X	X	X	X								4	NO
19	Cata	Carina Edith	29.177.447	karii-029@gmail.com	3876853266	X	X	X		X	X	X					6	SI
20	Catanzaro	Rocio	29.844.592	arpa9985@gmail.com	4224068	X	X		X	X	X	X					7	SI
21	Chavez	Cesar	17.792.770	chavez66salta@hotmail.com	3874150485	X	X	X									3	NO
22	Choque	Claudia Elizabeth	22.553.127		4216171	X	X	X	X								4	NO
23	Coca	Lucio Jesus	24.533.461	luciojesuscoca@gmail.com	3874576691	X	X										2	NO
24	Condori	Carina	24.092.645	caricond@gmail.com	3874491602	X											1	NO
25	Correa	Alejandra	17.600.375	aleejcorrea16@gmail.com	3875752396	X	X	X	X	X							6	SI
26	Cruz	Adolfo	37.103.792	adolfo_rivercorazon14@hotmail.com	3874097865	X											1	NO
27	Cruz	Diego	28.514.548	diegoalecruz@gmail.com	381-156015038	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI	
28	Cruz	Luis Julio	35.911.262	luisjuliocruz@hotmail.com	3878-683558	X	X	X	X								5	NO
29	Cruz	Marcos Gustavo	26.345.269	marcos.gustavo.cruz@hotmail.com	38744156605	X	X		X				X				5	NO
30	Cruz	Pedro Gabriel	27.790.676	pgabrielcruz@gmail.com	3875845260	X	X	X	X	X	X	X	X	X		9	SI	

31	Cruz	Vilma	25.516.443	vil_uz76@hotmail.com	3874860667	X															1	NO
32	Cruz	Gabriela	27.790.676	pedrogcruz@yahoo.com.ar	3875845260	X	x														2	NO
33	Duran	Cesar Emilio	32.242.435	cesarduran13@hotmail.com	3874448515	X	X	X	X	X	X										6	SI
34	Esparza	Yanina	37.456.526	yanii.esparza13@gmail.com	3872121006	X	X														2	NO
35	Farfan	Paola Veronica	28.887.565	veropayola@outlook.com	3875879851	X	X	X	X	X	X										5	NO
36	Flores Villa	Luis	34.620.880	luismfloresv@gmail.com	3874152097	X	X														2	NO
37	Galleguillos	Jorge Antonio	21.311.648	galleguillosja@gmail.com	3874566648	X	X	X	X	X	X	X									6	SI
38	Galvez	Leandra	31.436.912	lags2015@hotmail.com	3874682128	X	X	X	X	X	X										5	NO
39	Gudiño	Laura	6.194.404		3875264378	X															1	NO
40	Herrera	Johanna	33.593.433	johannamarie_1988@hotmail.com.ar	3874124624	X	X	X													3	NO
41	Jurado	Claudia Liliana	27.059.099	claudiajurado16@gmail.com	3875656294	X	X	X	X	X	X	X									7	SI
42	Lara Puppi	Graciela	28.885.321	graciela_lara34@gmail.com	3874820317	X		X													2	NO
43	Lascano	Gabriela	24.092.781	lascanogabriela74@gmail.com	3875272287	X	X	X	X	X	X	X	X								7	SI
44	Leal	Roxana	25.218.961	roxileal18@gmail.com	3874496309	X	X														2	NO
45	Leal	Silvina	28.887.513	silhleal@hotmail.com	3875090739	X	X														2	NO
46	Ligorria	Maria Soledad	32.165.799	soleligorria@gmail.com	3874751552	X															1	NO
47	Lobera	Karina	30.508.588		3876114652	X	X	X												3	NO	
48	Lopez	Mario Rodolfo	32.288.705	marioolo_86@hotmail.com	3845119690	X															1	NO
49	Luna Vilte	Daniela	34.084.522	danielalunavilte@gmail.com	3874811784	X	X	X	X	X	X										5	NO
50	Mamani	Graciela Monica	24.237.823	maqui_221@hotmail.com	3875992564	X	X	X	X	X	X	X	X	X							8	SI
51	Maraz	Giovanna	32.630.789	giovannamaraz@hotmail.com	3875723213	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						8	SI
52	Miranda	Valeria Ivana	30.534.288	valeriaivanamiranda@gmail.com	3874560937	X	X		X	X	X	X	X	X	X						7	SI
53	Montero	Aurora	22.254.755		3875292020	X															1	NO
54	Moran	Paula Naomi	38.805.866	pirolapaula@gmail.com	3875068278	X	X	X	X	X	X										6	SI
55	Moreno Centeno	Andrea	32.235.668	andrea.morenocenteno@gmail.com	3875851000	X	X														2	NO
56	Orozco	Carlos Daniel	31.853.023	daniel22orozco@gmail.com	3874144739	X															1	NO
57	Ortiz	Victor de Jesus	34.084.540	victor_ortiz_fotografo@hotmail.com.ar	3874408467	X	X														2	NO
58	Portal	Zulma	25.411.867	zulmaportal@hotmail.com	3874660359	X															1	NO
59	Quinteros	Sergio	26.290.682	sergiорquinteros@hotmail.com	3875051654	X	X	X	X	X	X										5	NO
60	Quiroz	Daniel	28.262.125	qdaniel_c11@hotmail.com	3875140082	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						6	SI
61	Ramos	Daniel Isaac	37.919.684	isaac_mil5@hotmail.com	3885845400	X															1	NO
62	Rementeria	Estefania	33.543.177	estafaniadaniela@hotmail.com	3874499518	X	X	X													3	NO
63	Renfinjes	Emanuel	33.781.683	emanuelchocobar88@yahoo.com.ar	3875098526	X	X	X	X	X	X										5	NO
64	Rios	Lorena del Carmen	29.738.419		4254229	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			7	SI	
65	Rodriguez	Natalia	31.035.469	nrodriguez84@gmail.com	3876134655	X	X	X													3	NO
66	Romero	Flavia	27.034.515	gulagym5@gmail.com	3874409872	X															1	NO
67	Rueda	Marta Ofelia	18.748.187		3874715556	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X						5	NO
68	Ruiz	Nadia Tamara	33.593.123	myta6587@gmail.com	3875268392	X	X														2	NO
69	Salguero	Gabriela	28.259.579	gamesa04@hotmail.com	3875173257	X															1	NO
70	Salvatierra	Simon	35.263.505	ezeesalvatierra1990@gmail.com	3875744763	X															1	NO
71	Santillan	Elizabeth	29.586.306	beth_tete@hotmail.com.ar	3875370605	X															1	NO
72	Subelza	Noemi Mabel	41.181.922	noesubelza2005@gmail.com	3878-34168	X	X	X	X	X	X										6	SI
73	Tejerina Espeche	Rodolfo	30.221.033	rodolfotejerina@live.com.ar	3875723590	X	X	X	X	X	X										6	SI
74	Tolaba	Amanda	30.363.475	gatolaba@hotmail.com	3874408661	X	X	X	X	X	X										4	NO
75	Torres	Alejandra	22.201.487		3875078182	X	X														2	NO
76	Torres	Alejandra Iliana	22.043.775	aletor_05@hotmail.com	3874495195	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			7	SI	
77	Valeriano	Emanuel	31.548.109	emanuelvaleriano@gmail.com	3876057583	X	X														2	NO
78	Velasquez	Juan	33.762.485	juancitocumbiero@gmail.com		X	X	X													3	NO
79	Villaroel	Sonia Marisol	22.201.487	falon1971@hotmail.com	3875078182	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			9	SI	
80	Villegas	Paula Agustina	38.652.028	pauvillegas17@gmail.com	3874773510	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			9	SI	
81	Yañez	Sandra	21.633.636	sandrayaz@hotmail.com	3874094190	X	X	X													3	NO



SEDE: ESCUELA TECNICA N°3108 RUDECINDO ALVARADO
DIRECCION: SAN MARTIN 80 (ROSARIO DE LERMA)
DIA: VIERNES
HORARIOS: 19:00 A 21:00
RESPONSABLE: HILDA CRUZ /NIEVE TINTE
TELEFONO: 4931173

NRO DI ORDEN	APELLIDOS	NOMBRES	D.N.I.	EDAD	FECHA DE NACIMIENTO	MAIL	TEL/CEL	ASISTENCIA A TALLERES											TOTAL DE ASISTENCIA	CERTIFICADO	
								1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11			
1	Albarez	Marlen	94.004.390		17/05/1978	marlen.albares37@hotmail.com	156054979	X	X	X	X	X	X	X					7	SI	
2	Barrios	Teresita	29.071.225		31/03/1982	barriosteresita@hotmail.com	154124301	X	X	X	X	X	X	X	X		X		8	SI	
3	Baspinero	Noelia	36.811.195		28/04/1992	carp_cacn_15@hotmail.com	1123376632	X											1	NO	
4	Burgos	David	23.638.202		02/02/1974	burgosdavidhector58@gmail.com	155165414	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI	
5	Carrasco	Rolando	28.934.456		07/10/1981	rolagegut@gmail.com	154667693	X		X	X	X	X	X	X				6	SI	
6	Carrizo	Maria Fernanda	36.805.608		07/06/1992	fidelacarras@gmail.com	155002603		X										1	NO	
7	Casimiro	Anibal	26.440.787		17/05/1978	anibalg232@gmail.com	155393841	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		9	SI	
8	Chilo	Silvia	17.572.036		25/11/1965	bendito_65@hotmail.com	154407112	X	X	X	X	X	X	X		X			6	SI	
9	Cruz	Veronica Alejandra	28.133.785		25/11/1980	veronicalecruz@gmail.com	154102712								X				1	NO	
10	Farfan	Carolina	40.741.269		03/12/1997		4932481		X	X										2	NO
11	Freytes	Claudia	18.273.714		11/03/1967	freytes_j@hotmail.com	154565903	X	X										2	NO	
12	Funes	Elizabeth	31.680.190		11/11/1985	yanelia1185@gmail.com	155655756	X											1	NO	
13	Geronimo	Raul	20.806.144		14/09/1964		155335307		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	6	SI	
15	Guaymas	Lidia	21.316.583		18/06/1992	lidiaguaymas11@gmail.com	155998175	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		8	SI	
14	Guaymas	Viviana	29.174.409		27/10/1981	viviana_guaymas@hotmail.com	155864141	X											1	NO	
16	Guitian	Esperanza	30.154.818		22/03/1985		154189746	X	X										2	NO	
17	Hoyos	Juan	21.516.266		11/07/1968	saltainteriortv@gmail.com	154558923	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		7	SI	
19	Inda	Miriam	24.883.898		13/09/1973	mariainda@hotmail.com	154205252	X	X	X					X	X			5	NO	
18	Inda	Rosa	24.883.898		13/09/1976	mariainda@hotmail.com	155720402	X	X	X	X	X	X	X	X		X		8	SI	
20	Lamas	Ricardo	38.507.687		31/01/1995	lamasricardo687@gmail.com	155737091	X		X	X	X	X	X	X	X			7	SI	
21	Lareo	Monica	16.680.087		29/09/1963	marimons2017@gmail.com	154083484	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		9	SI	
22	Lerma	Zulma	30.154.869		07/08/1968		155115986	X											1	NO	
23	Lopez	Cristian	40.155.456		07/09/1991	kapoelcris@hotmail.com	154183612	X											1	NO	
24	Lopez	Cintia	39.363.226		04/10/1995		155149555	X		X	X								3	NO	
25	Lopez	Yudith Graciela	26.963.267		08/06/1979	yuditipistan@gmail.com	155974812								X	X			2	NO	
26	Morales	Ramon	23.243.967		13/09/1977	monra13973@hotmail.com	155191329	X											1	NO	
27	Olbarez	Mariana	9.400.403		11/05/1978	marlenoolbares37@gmail.com	15605970	X											1	NO	
28	Pelayo	Graciela	24.464.637		24/04/1975	profpelayorosanag@gmail.com	155298025	X	X	X	X	X	X	X			X		8	SI	
29	Pistan	Leonardo	38.820.012		14/06/1995	leonardopistian14@gmail.com	154744921	X											1	NO	
30	Pistan	Lavinia	31.802.930		11/11/1985	pistanaury@gmail.com	155165414	X	X	X									4	NO	
31	Revollo	Martha	34.165.180		14/04/1987		155176637	X											1	NO	
32	Riera	Yesica Silvana	35.918.746		22/11/1991	silvanariera16@gmail.com	154661538	X	X	X					X	X			5	NO	
33	Rodriguez	Mariana	31.371.660		12/11/1985	gutymary2107@gmail.com	155364176	X	X	X	X	X	X	X	X	X			9	SI	
34	Romero	Nora Zulma	30.154.869		07/08/1968	romerohernan2302@gmail.com	155115986	X	X	X	X	X	X	X	X	X			7	SI	
35	Romero	Hernan Andres	36.804.652		23/02/1992	romerohernan2302@gmail.com	155022683										X		1	NO	
36	Sanchez	Yanina	39.784.000		26/09/1996		155908797	X		X									2	NO	
37	Sandro	Neri Amador	40.102.823		31/01/1997		155703024	X	X	X									3	NO	
38	Tapia	Ivana Paola	30.099.356		18/12/1984	ivi.love319.love2@gmail.com	156139328	X											1	NO	
39	Toconas	Marisol	25.287.957		08/09/1976		155655162	X											1	NO	
40	Tolaba	Nancy	38.344.219		03/10/1994		4932169	X	X	X									3	NO	
41	Torres	Jose Maria	32.347.624		02/08/1986	jomatoto13@hotmail.com	154037051	X	X	X									3	NO	
42	Vasquez	Pablo Maximiliano	39.217.975		20/09/1995		155207554	X											1	NO	
43	Vinticola	Nahuel	36.811.253		18/06/1992	pastillerodelahorda@gmail.com	4932000	X											1	NO	
44	Wayer	Nelson	18.474.407		25/10/1967	nelsonwayer@yahoo.com	155319168	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI	



SEDE: "ELLAS HACEN"
DIRECCION: JUNIN 636
DIA: MIERCOLES
HORARIOS: 09:00 A 11:00

NRO D ORDEN	APELLIDOS	NOMBRES	COOPERATIVA	D.N.I.	TEL/CEL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	TOTAL DE ASISTENCIA	CERTIFICADO
1	Aldana	Elsa	El Cordobaso	25.122.355	3876845525	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10	SI	
2	Fabián	Vanesa	Atlántida Argentina	31.194.473	3874538420	X	X	X	X	X	X	X		X		8	SI	
3	Fernandez	Laura	Juana M. Gorrity	30.607.329	387-5911963	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10	SI	
4	Gomez	Teresa	Salta Avanza	20.798.754	387 154124250	X	X		X	X	X	X	X	X		8	SI	
5	Nieva	Juana Rosa	uerza, Trabajo y Valo	12.834.833	3875029311	X	X	X	X	X			X	X	X	8	SI	
6	Prado	Ricardo Martín	Salta La Linda	33.715.815	387-40812167	X	X		X	X	X		X	X	X	8	SI	
7	Alancay	Lorena	Juana M. Gorrity	36.804.213		X	X	X	X	X	X	X	X	X		9	SI	
9	Castillo	Vanesa	René Salamanca	31.900.686	3876104428	X	X	X	X	X	X		X	X	X	9	SI	
10	Cisneros	Rolando	Bicentenario			X	X		X	X	X	X	X	X		8	SI	
8	Cortes	Cintia	Manuel Belgrano	37.190.880	3875175227	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10	SI	
11	Cruz	José	Nueva Esperanza	32.241.941	387-2107328	X	X	X	X			X	X	X	X	9	SI	
12	Gomez	José	El Trabajo y del Pueblo	27.700.795	3875172558	X	X	X	X		X	X	X	X		8	SI	
13	Gutian	Trinidad	Nueva Esperanza	28.258.521	387-4553944	X	X	X	X	X		X	X	X	X	9	SI	
14	Ibarra	Gonzalo	Forestal	34.066.177	3875463030	X	X	X	X	X			X	X		8	SI	
15	Jaime	Jimena	6 de Enero	36.804.599	3875299655	X	X	X	X		X	X	X	X		8	SI	
16	Medina	Maria	Coop. del Norte	31.173.813	3874525673	X	X		X	X	X		X	X	X	8	SI	
17	Moreno	Carlos	Atlántida Argentina	26.031.191	3875858045	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	10	SI	
18	Potosí	Lidia Isabel	La Nueva Unión	23.334.920	387-4713789	X		X	X	X		X				5	NO	
19	Quiroga	Vanesa	20 de Febrero	33.231.034	3874443689	X	X	X	X	X		X	X		X	8	SI	
20	Regnifo	Claudia	20 de Junio	94.548.124	3875211867	X	X	X	X	X	X		X		X	8	SI	
21	Ríos	Cintia	Gral. Guemes	32.044.636	3845799696	X		X	X	X	X	X	X	X		8	SI	
22	Rosales	María Belén	8 de Marzo	34.115.187	3874647340	X	X	X				X	X	X	X	7	SI	
23	Vera	Clara	Batalla de Salta	35.480.668	387-5686562	X	X		X	X	X	X	X	X		8	SI	



SEDE: "ELLAS HACEN"
DIRECCION: JUNIN 636
DIA: MIERCOLES
HORARIOS: 09:00 A 11:00

NRO D ORDEN	APELLIDOS	NOMBRES	COOPERATIVA	D.N.I	TEL/CEL	ASISTENCIA											CANTIDAD DE ASISTENCIA	CERTIFICADO
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1	Beeche	Andrea Patricio	"O YS Guemes"	34.666.435	387-155456998	X	X	X	X		X	X	X	X	X		9	SI
2	Caprini	Norma Mabel	"Vision al Futuro"	14.865.213	387-154483069	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
3	Farfan	Viviana Raquel	"Floresta Trabaja"	24.354.790	387-154796959	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
4	Flores	Ramona Adela	"Floresta Trabaja"	28.535.478	387-156853627	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
5	Gomez	Teresa	Salva Avanza	20.798.754	387-154124250	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
6	Gregorio	Monica Soledad	"Floresta Trabaja"	27.914.881	387-154441966	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
7	Guantay	Luisa Silveiro	"Floresta Trabaja"	25.842.781	387-154743736	X	X		X	X	X	X	X	X	X		9	SI
8	Liendro	Basilia Victoria	"Floresta Trabaja"	25.842.780	387-155482248	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
9	Miranda	Jenny	Salta Hacen	92.806.969	387-155256513	X	X	X			X	X	X	X	X		8	SI
10	Quinteros	Mirian del Milagro	"Floresta Trabaja"	28.441.110	387-155663636	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
11	Ramirez	Claudia	Salta Hacen	30.402.718	387-155600696	X	X		X	X	X	X	X	X	X		9	SI
12	Ramos	Nora Elizabeth	"Floresta Trabaja"	20.247.578	387-154770548	X	X	X	X		X	X	X	X	X		9	SI
13	Reyes	Ana	"Floresta Trabaja"	29.582.258	387-155211623	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
14	Salas	Adela	"Floresta Trabaja"	25.924.104	387-155075980	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		10	SI
15	Sosa	Nora Gladys	"Floresta Trabaja"	21.783.654	387-155023840	X	X		X	X	X	X	X	X	X		9	SI
16	Valencia	Liliana Beatriz	Salta Hacen	25.783.771	387-154559274	X	X		X	X	X	X	X	X	X		9	SI
17	Villanueva	Maria Isabel	"Floresta Trabaja"	24.361.063	387-155524850	X	X	X	X		X	X	X	X	X		9	SI



SEDE: E.E.T.N Y CFP N° 3152
DIRECCION: CALLE RODRIGUEZ N° 56. GÜEMES
DIA: JUEVES
HORARIOS: 17:30 A 19:30
RESPONSABLE: PROF. FERMIN CHOSCO cet5102guemes@hotmail.es
TELEFONO: 3875357289

NRO I ORDEN	APELLIDOS	NOMBRES	D.N.I	MAIL	TEL/CEL	ASISTENCIA A TALLERES											CANTIDAD DE ASISTENCIA	CERTIFICADO
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		
1	Aguirrez	Daniela	37.419.752														0	NO
2	Ale	Omar	26.246.827														0	NO
3	Anachuri	Joel Raul Leonel	40.153.152				X	X									2	NO
4	Arapa	Ricardo Santiago	17.972.964	aricardosantiago@yahoo.com	3875358633	X											1	NO
5	Benacchio	Enzo Antonio	33.999.707				X										1	NO
6	Cabo	Hugo	37.719.750														0	NO
7	Cárdona	Nazarena Vanina	34.408.968	nazarena_vanina@hotmail.com	3875238013	X	X	X	X			X	X	X		7	SI	
8	Cárdona	Nora del Valle						X									1	NO
9	Cardozo	Miguel	41.372.968														0	NO
10	Cardozo	Landivisnay	39.238.														0	NO
11	Carrizo	Brian	39.039.390														0	NO
12	Carrizo	Nora del Valle	12.220.751		3876114003/4911	X	X	X	X			X	X	X		7	SI	
13	Casas	Rocío	39.675.340	rocio_96-05@hotmail.com	3874069636	X	X										2	NO
14	Céspedes	Emanuel	31.419.787	emanuelcespedes@gmail.com			X	X	X	X	X	X	X	X	X	8	SI	
15	Chaparro	Sebastián	30.413.125														0	NO
16	Chorolque	Rosa del Milagro	39.364.215		38774494394	X	X										2	NO
17	Colque	Omar	38.273.734														0	NO
18	Costilla	José	30.662.176				X	X									2	NO
19	Cruz	María Elizabeth	39.398.413		3876103579	X	X										2	NO
20	Díaz	Brian	38.273.725														0	NO
21	Garcia	Ismael	39.799.569	ismaericgarcia@gmail.com			X	X	X	X	X	X	X	X	X	8	SI	
22	Gaspar	Ariel Arturo	26.962.498	aag_salta@hotmail.com	3875269713	X	X									2	NO	
23	Gutierrez	Cristian	40.466.264														0	NO
24	Gutierrez	Lucas	40.155.876														0	NO
25	Herrera	Pablo Exequiel	38.566.804														0	NO
26	Jimenez	Eliana	33.964.816	elianaj-1988@hotmail.com	3874913391	X	X									2	NO	
27	Lara	Kevin	40.221.020														0	NO
28	Lizárraga	Juan	35.779.765		3875026204	X	X									2	NO	
29	Lizondo	Carolina	28.576.978		3876015021	X										1	NO	
30	Mamani	Franco	38.162.144				X	X	X							3	NO	
31	Molas	Noelia	33.964.752													0	NO	
32	Moya	Emanuel	37.719.974													0	NO	
33	Ortega	Nestor	39.398.485	fo5321853@gmail.com.com	3874028409	X	X	X								3	NO	
34	Palacio	Fernando David	38.163.416													0	NO	
35	Portal	Fiorela Magalí	43.761.945													0	NO	
36	Portal	Lucía Maecela	30.347.976	luciaportal@hotmail.com.ar	3874471837	X										1	NO	
37	Reinoso	Mariela del Carmen	28.339.318		3875054669	X										1	NO	
38	Roman	Augusto	39.004.076				X									1	NO	
39	Toconás	Eugenio Isabel	21.778.465													0	NO	
40	Zubelza	Leandro Martín	39.893.576	leon04martin23@gmail.com			X	X	X							3	NO	

ANEXO ASISTENCIAS

"CFP N° 3174 "SAN JOSE"

FECHA: 13 de Octubre 2017

TEMA: Formalización

CAPACITADOR: Gabriela Leáñez

FIRMA: Gabriela Leáñez



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



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Orellana	Gustavo	33.233.357			156144103	
Ortega	Mariá Rosa	27.160.460	64	omariarosa@gmail.com	155622659	
Ovalle	Agustín Nicolás	40.148.991	20	agust15_96@hotmail.com	3875846675	
Ovalle	Agustín Nicolás	40.148.991	20	agustiniolosovalle@gmail.com	3875846675	
Pantoya	Gabriel	31.228.906			15607935	
Penella	José	22.969.217			154593391	
Pereyra	Diego	32.242.529			154588193	
Perez	Gustavo Javier	21.542.308	47	guvperez@hotmail.com	3875867190	
Pistán	Sandro	22.637.494			154474641	
Quiroga	Ana Valentina	38.506.526	22	anavquiogaa2012@gmail.com	3876057466	
Quispe	Marina Soledad	35.198.126	27	mar.soles69@gmail.com	3.87156E+11	
Ramírez	Jesús Antonio	40.524.390	20		3875198089	
Ramos	Javier Rolando	31.948.128	28	ramosjroo@gmail.com	351666343	
Revollo	Domingo Damián	20.247.077	49	ddamianvill@hotmail.com.ar	155775378	
Roca	Roberto	41.021.385	19	robertotoroaa03@gmail.com	3875062210	
Rodríguez	Yanina Mariel	34.993.152	27	yaninamarieelrodriguez@gmail.com	3875227899	
Rodríguez	David Jonathan	33495594			155496085	
Rottigni	Gisela	24.651.702	41	gisela.rottigni@gmail.com	3875012034	
Ruiz	Cecilia	33.251.364	29	cvr87.cr@gmail.com	3874868211	
Sanabria	José Iván	18.273.602	50	lisanabria2010@gmail.com	156056437	
Sánchez	Facundo	40.574.666	19	facundosanchez37@gmail.com	3874899444	
Verduguez	Lucía	33.235.820	28	Lucverduguez@gmail.com	155015636	

FECHA: 13 de Octubre 2017

TEMA: Tecnología

CAPACITADOR: Gabriela Loánez

FIRMA: [Firma]



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



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Orellana	Gustavo	33.233.357			156144103	
Ortega	Maria Rosa	27.160.460	64	omariarosa@gmail.com	155622659	
Ovalle	Agustin Nicolas	40.148.991	20	agust_15_96@hotmail.com	3875846675	
Ovalle	Agustin Nicolás	40.148.991	20	agustini nicolas ovalle@gmail.com	3875846675	
Pantoya	Gabriel	31.228.906			156007935	
Penella	José	22.969.217			154593391	
Pereyra	Diego	32.242.529			154588193	
Perez	Gustavo Javier	21.542.308	47	guyperz@hotmail.com	3875867190	
Pistan	Sandro	22.637.494			154474641	
Quiroga	Ana Valentina	38.505.526	22	anavquiero2012@gmail.com	3876057466	<u>Autógrafo</u>
Quispe	Marina Soledad	35.198.126	27	mar.soles669@gmail.com	3.87156E+11	
Ramirez	Jesús Antonio	40.524.390	20		3875198089	
Ramos	Javier Rolando	31.948.128	28	ramosiroo@gmail.com	3516066343	
Revollo	Domingo Damián	20.247.077	49	ddamiananzull@hotmail.com.ar	155775378	<u>Queso</u>
Roca	Roberto	41.021.385	19	robertotoroca03@gmail.com	3875062210	<u>Luz Roberto</u>
Rodriguez	Yanina Mariel	34.993.152	27	yaninamarie.rodriguez@gmail.com	3875227899	
Rodríguez	David Jonathan	33495594			155496085	
Rottigni	Gisela	24.651.702	41	gisela.rottigni@gmail.com	3875012034	
Ruiz	Cecilia	33.251.364	29	cvr87.cr@gmail.com	3874868211	<u>Julio Ruiz</u>
Sanabria	José Iván	18.273.602	50	lisanabria2010@gmail.com	156056437	
Sánchez	Facundo	40.574.666	19	facundosanchez37@gmail.com	3874899444	
Verduguez	Lucia	33.235.820	28	lucyverduguez@gmail.com	155015636	

FECHA: 17 de Octubre 2017

TEMA: Formalización

CAPACITADOR: Lorena Calonete

FIRMA: [Firma]

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



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Guanca	José Fernando	35.935.044	-		154425339	
Guzmán	Leonardo Antonio	31.855.711	31	leo_17856@hotmail.com	155763790	
Guzmán	José	27.972.660	-		154480379	
Humano	Víctor Guillermo	30.734.826	-		155119454	
Laguna	Andrea	25.602.560	40	andrealaguna_1976@hotmail.com	387	
Lave	Ubaldo	36.128.107	26	ubaldo.1448@gmail.com	155139546	
López	Pablo Francisco	39.400.913	21	polt.francisco.lopez@gmail.com	3874794747	
López Correa	Pablo Sebastián	28.037.159	37		156038591	
Luna	Gonzalo	32.347.349	-		156183100	
Luque	Sergio	21.394.736	-		4345400	
Maita	Valdez Emanuel	41.019.642	19	manupb39@gmail.com	3875296073	
Mansilla	Héctor Daniel	27.160460	38		4955548	
Marcial	Jonathan	33.994.855	28	jionan80@gmail.com	4257427	
Martínez	Eduardo	27.221.137	38	saltaweb@gmail.com	154204377	
Martínez	Liliana	20.798.598	-		155412483	
Menchaca	Maria Jose	28.634.259	35	menchacamarilia05@gmail.com	3875989608	
Mendieta	Matías Javier	39.215.351	22	matias84@hotmail.com	154482802	
Molina	Héctor Arnaldo	23.401.037	44	ekthorcuvexo@gmail.com	4396743	
Morales	Diego Abelardo	29.892.836	34	diegoabelardomorales@gmail.com	3874439514	
Moya	Elba	29.337.904	-		154878270	
Muñoz	Moisés Francisco	41.771.182	-		155412483	
Nieva	Pablo Fernando	36.912.580	-		154448509	

FECHA: 13 de Octubre 2014

TEMA: Torneo 3x3

CAPACITADOR: Leyre Galante

FIRMA:

APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Cavanna	Gabriel Emilio	30.344.882	31	<u>gabriel_cavanna@hotmail.com</u>	+5493874100192	
Chocobar	Roberto Sebastián	30.222.405	33	<u>sebas_salta@hotmail.com</u>	155494037	
Choque	Mariela	23.318.388	44	<u>marielachoqueamaru@gmail.com</u>	15430498	
Cisak	Sergio Santiago	34.577.979	27	<u>lmsejgio@gmail.com</u>	3875379075	
Claverie	Soledad	35.814.993	26	<u>soleclaverie@gmail.com</u>	387413865	
Condori	Miguel Adrian	30.259.065	33	<u>condoradiadian@gmail.com</u>	3884436799	
Córdoba	Fernando Matías	35.912.695	26		154442084	
Coria	Sergio	25.218.318	41	<u>fatmagul312@outlook.com</u>	155548558	
Corimayo	Adriana Mercedes	35.027.424	27	<u>adriana.corimayo@gmail.com</u>	3875872390	
Cruz	Rosana del Valle	31.338.595	32	<u>rcruz44@gmail.com</u>	3874108100	
Cuellar	Miguel Ángel	29.893.391	34	<u>miguelcuellar1cv@gmail.com</u>	154220903	
Dib Ashur	Maria Isabel	32.804.540	30	<u>mardiba87@gmail.com</u>	3874637312	
Eipeza	Germán	17.308.740	52	<u>geipeza@gmail.com</u>	15510906	
Espinosa	Noelia Soledad	36.509.099	23	<u>noelia_sol_11@hotmail.com.ar</u>	3875516784	
Fernandez	Maria Cecilia	17.287.930	55	<u>RFCAMBASA@hotmail.com</u>	264-156619279	
Flores	Wilson Emanuel	36.805.685	25	<u>wilson_emmanuel.floresta@hotmail.com</u>	154151090	
Francés	Víctor Elias	36.280.836	25	<u>xlv_elias@hotmail.com</u>	4351201	
Gaimás	Ana Belén	27.160.460	20	<u>beluguimmaslanormal@gmail.com</u>	156234236	
Galli	Fernando	27.974.142	-		154578333	
Galván	Elias Augusto	34.550.644	-		155842863	
García	Lucas	40.354.577	-		155860272	
Gordillo	Lucila	34.336.183	28	<u>lucilagordillo@gmail.com</u>	3874505644	

FECHA: 13 de Octubre de 2017

TEMA: Tecnodejoces

CAPACITADOR: Leyre Gómez

FIRMA: Leyre Gómez

COBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable
Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Acosta	Ariel	23.518.878	43		4950861/155881724	
Aldaz	Andrea	40.524.592	19	andrialdaz@gmail.com	3874735932	
Almaraz	Jorge Andrés	42.019.611	18	almaraz730@gmail.com	155170876	
Araoz	Maria Celeste	35.262.813	27	celestinaaraoz@gmail.com	387576033	
Ausilaneda	Raúl	39.038.713	22		155859834	
Avellaneda	Raúl	39.038.713	-		0387 5194049	
Barrantos Nieve	Sara Angélica	36.346.286	25	saraangelica109@hotmail.com	154583050	
Barrios	Lucrecia	22.250.084	45	lu.b810@hotmail.com	154201466	
Barrios	Sergio	40.659.673	19	sergiojonatanbarrios@gmail.com	3875160755	
Barrios	Aldana Magali	39.360.961	21	aldana.magali.barro@gmail.com	3876059291	
Barro	Carina	25.662.899	40	carinabayon@hotmail.com		
Bayon	Franz	96.677.198	-		154476497	
Bejarano	José Orlando	26.289.268	39		156006122	
Burgos	Laura	37.720.251	24	laucollar93@gmail.com	155814156	
Burgos	Nicolás	42.286.113	22	nicolascaceresp06@gmail.com	3868638994	
Cáceres	Jesús Alejandro	37.301.956	-		3.87154E+11	
Canabídez	Valeria Emilse	29.737.072	34	vale.carrizo29@gmail.com	3875481206	
Carrizo	Paola	27.439.984	37	bracho4@hotmail.com	155092894	
Casimiro	Emanuel Nicolás	36.802.269	-		387510324	
Castro	Magdalena	13.414.252	58	craigdalena57@yahoo.com	155183160	
Castro	Sergio	92.782.016	37	sergiomauriciocatalan@gmail.com	3875927585	
Catalán	Priscila	34.354.468	27	maida.cativa@gmail.com		
Cativa						

FECHA: 06 de Octubre 2017

TEMA: Plan Financiero

CAPACITADOR: Jeanier Gabriela

FIRMA: [Firma]



COBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
Ministerio de Ambiente y Producción Sustentable
Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local



APPELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CELTEL	FIRMA
Véscintini	Angel Mariano	29.335.031	35	amarianovisentini@gmail.com	3517590867	<u>[Firma]</u>
Villanueva	Victor Jesus	39.215.572	21	v.villanueva@hotmail.com	3875775378	
Villa García	Maria Virginia	31.610.798	32	ve.mariavirginia@gmail.com	3871815874	
Visentini	Roberto	32.165.345	31	franciscocbd@hotmail.com	155315187	

FECHA: 06 de Octubre 2017

TEMA: Plan Financiero

CAPACITADOR: Leaníz Gachotela

FIRMA: [Firma]

APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Oreliana	Gustavo	33.233.357	-		156144103	
Ortega	Maria Rosa	27.160.460	64	<u>omariarosa@gmail.com</u>	155622659	
Ovalle	Agustin Nicolas	40.148.991	20	<u>agust15_96@hotmail.com</u>	3875846675	
Ovalle	Agustin Nicolas	40.148.991	20	<u>agustininicolasovalle@gmail.com</u>	3875846675	<u>[Firma]</u>
Pantoya	Gabriel	31.228.906	-		156007935	
Penella	José	22.969.217	-		154593391	
Pereyra	Diego	32.242.529	-		154588193	
Perez	Gustavo Javier	21.542.308	47	<u>guperez@hotmail.com</u>	3875867190	
Pistan	Sandro	22.637.494	-		154474641	
Quiroga	Ana Valentina	38.506.526	22	<u>anavuiroga2012@gmail.com</u>	3876057466	<u>[Firma]</u>
Quispe	Marina Soledad	35.198.126	27	<u>mar.soles669@gmail.com</u>	3.87156E+11	
Ramírez	Jesús Antonio	40.524.390	20	-	3875198089	
Ramos	Javier Rolando	31.948.128	28	<u>ramosiroo@gmail.com</u>	3516066343	
Revollo	Domingo Damián	20.247.077	49	<u>ddamian_rvll@hotmail.com.ar</u>	155775378	<u>[Firma]</u>
Roca	Roberto	41.021.385	19	<u>robertotoroca03@gmail.com</u>	3875062210	<u>[Firma]</u>
Rodríguez	Yanina Mariel	34.993.152	27	<u>yaninamarie.rodriguez@gmail.com</u>	3875227899	
Rodríguez	David Jonathan	33495594	-		155496085	
Rottigni	Gisela	24.651.702	41	<u>gisela.rottigni@gmail.com</u>	3875012034	
Ruiz	Cecilia	33.251.364	29	<u>cvr87.cr@gmail.com</u>	3874868211	
Sanabria	José Iván	18.273.602	50	<u>lisanabria2010@gmail.com</u>	156056437	
Sánchez	Facundo	40.574.666	19	<u>facundosanchez37@gmail.com</u>	3874899444	
Verduguez	Lucía	33.235.820	28	<u>Lucverduguez@gmail.com</u>	155015636	

FECHA: 06 de Octubre 2017

TEMA: Plan Financiero

CAPACITADOR: Leyanéz Galendo

FIRMA:



PELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Guanca	José Fernando	35.935.044	-		154425339	
Guzmán	Leonardo Antonio	31.855.711	31	leo_17856@hotmail.com	155763790	
Guzmán	José	27.972.660	-		154480379	
Humano	Víctor Guillermo	30.734.826	-		155119454	
Laguna	Andrea	25.602.560	40	andrealeakuna_1976@hotmail.com	387	
Llave	Ubaldo	36.128.107	26	ubaldo.1448@gmail.com	155139546	
López	Pablo Francisco	39.400.913	21	pablofrancisco.lopez@gmail.com	3874794747	
López Correa	Pablo Sebastián	38.037.159	37		156038591	
Luna	Gonzalo	32.347.349	-		156183100	
Luque	Sergio	21.394.736	-		4345400	
Marta	Valdez Emmanuel	41.019.642	19	manupb39@gmail.com	3875296073	
Mansilla	Héctor Daniel	27.160.460	38		4955548	
Marcial	Jonathan	33.994.855	28	jionan80@gmail.com	4257427	
Martínez	Eduardo	27.221.137	38	saltawebb@gmail.com	154204377	
Martínez	Liliana	20.798.598	-		155412483	
Menchaca	Maria Jose	28.634.299	35	menchacamaria05@gmail.com	3875989608	
Mendieta	Matías	39.215.351	22	matias64@hotmail.com	154482802	
Molina	Héctor Arnaldo	23.401.037	44	skthorcuervo@gmail.com	4396743	
Morales	Diego Abelardo	29.892.836	34	diegoabelardomorales@gmail.com	3874439514	
Moya	Eiba	29.337.904	-		154878270	
Muñoz	Moisés Francisco	41.771.182	-		155412483	
Nieva	Pablo Fernando	36.912.580	-		154448509	

FECHA: 06 de Octubre 2017

TEMA: Plan Financiero

CAPACITADOR: Becívar Gabriele

FIRMA:

APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Cavanna	Gabriel Emilio	30.344.882	31	gabriel_cavanna@hotmail.com	+5493874100192	
Chocobar	Roberto Sebastián	30.222.405	33	sebas.salta@hotmail.com	155494037	
Choque	Mariela	23.318.388	44	marielachoqueamaru@gmail.com	15430498	
Cisak	Sergio Santiago	34.577.979	27	insergio@gmail.com	3875379075	
Claverie	Soledad	35.814.993	26	solclaverie@gmail.com	387413865	
Condori	Miguel Adrián	30.259.065	33	condoradirian2@gmail.com	3884436799	
Córdoba	Fernando Matías	35.912.695	26		154442084	
Coria	Sergio	25.218.318	41	farmagul312@outlook.com	155548558	
Corimayo	Adriana Mercedes	35.027.424	27	adrianaescorimayo@gmail.com	3875872390	
Cruz	Rosana del Valle	31.338.595	32	rcruz444@gmail.com	3874108300	
Cuelar	Miguel Ángel	29.893.391	34	miguelcuelar1cv@gmail.com	154220903	
Dib Ashur	Maria Isabel	32.804.540	30	mardiba87@gmail.com	3874637312	
Eipeza	Germán	17.308.740	52	geipeza@gmail.com	15510906	
Espinosa	Noelia Soledad	36.509.099	23	noelia_sol_11@hotmail.com.ar	3875516784	
Fernandez	Maria Cecilia	17.287.930	55	RFCAMBAS@hotmail.com	264-156619279	
Flores	Wilson Emanuel	36.805.685	25	wilson_emmanuel_floresta@hotmail.com	154151090	
Frances	Victor Elias	36.280.836	25	xlv_elias@hotmail.com	4351201	
Gaimás	Ana Belén	27.160.460	20	beluguinas.lanormal@gmail.com	156234236	
Galli	Fernando	27974142	-		15457833	
Gálvez	Elias Augusto	34.550.644	-		155842863	
García	Lucas	40.354.577	-		155860272	
Gordillo	Lucila	34.336.183	28	lucilagordillo@gmail.com	3874505644	

FECHA: 06 de Octubre 2017

TEMA: Plan Financiero

CAPACITADOR: Lorena Gómez

FIRMA: Lorena Gómez



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



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Acosta	Ariel	23.518.878	43		4950861/155881724	
Aldaz	Andrea	40.524.592	19	<u>andialdaz@gmail.com</u>	3874735932	
Almaraz	Jorge Andrés	42.019.611	18	<u>almaratz30@gmail.com</u>	155170876	
Araoz	Maria Celeste	35.262.813	27	<u>celestitaaraoz@gmail.com</u>	3875760833	
Ausiliameda	Raúl	39.038.713	22		155859834	
Avellaneda	Raúl	39.038.713	-		155859834	
Barrientos	Sara Angélica	36.346.286	25	<u>saraangelica109@hotmail.com</u>	03875194049	
Barrios	Lucrecia	22.250.084	45	<u>lu_b1810@hotmail.com</u>	154583050	
Barrios	Sergio	40.659.673	19	<u>sergiojonathanbarrios@gmail.com</u>	154201466	
Barro	Aldana Magali	39.360.961	21	<u>aldana.magali.barro@gmail.com</u>	3875160755	
Bayon	Carina	25.662.899	40	<u>carinabayon@hotmail.com</u>	3876059291	
Beltrano	Franz	96.677.198	-			
Burgos	José Orlando	26.289.268	39		154476497	
Burgos	Laura	37.720.251	24	<u>lau collar93@gmail.com</u>	156006122	
Cáceres	Nicolás	42.286.113	22	<u>nicolascaceresp6@gmail.com</u>	155814156	
Canabidez	Jesús Alejandro	37.301.956	-		3868638994	
Carrizo	Valeria Emilse	29.737.072	34	<u>vale.carrizo29@gmail.com</u>	3.87154E+11	
Casimiro	Paola	27.439.984	37	<u>bracho4@gmail.com</u>	3875481206	
Castro	Emanuel Nicolás	36.802.269	-		155092894	
Castro	Magdalena	13.414.252	58	<u>magdalena57@yahoo.com</u>	3875103234	
Catalán	Sergio	92.782.016	37	<u>sergiomauricioctatalan@gmail.com</u>	155183160	
Cativa	Maira Priscila	34.354.468	27	<u>mairadacativa@gmail.com</u>	3875927585	

FECHA: 29/3/17

TEMA: Plan Operativo

CAPACITADOR: Torrez Layra

FIRMA: Juan



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



APPELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Vesentini	Angel Mariano	29.335.031	35	amarialavsentini@gmail.com	3517590867	
Villanueva	Victor Jesus	39.215.572	21	vi-villanueva@hotmail.com	3875775378	
Vilca Garcia	Maria Virginia	31.610.798	32	vg.mariaviginia@gmail.com	3871815874	
Visentini	Roberto Francisco	32.165.345	31	franciscocbd@hotmail.com	155315187	

FECHA: 29/09/17

TEMA: Plan Operativo

CAPACITADOR: Torre Mayor

FIRMA: F. Torre Mayor

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



APPELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Orellana	Gustavo	33.233.357	-		156144103	
Ortega	Maria Rosa	27.160.460	64	omariarosa@gmail.com	155622659	
Ovalle	Augustin Nicolas	40.148.991	20	august.15.96@hotmail.com	3875846675	
Ovalle	Agustin Nicolás	40.148.991	20	agustinnicolasovalle@gmail.com	3875846675	
Pantoja	Gabriel	31.228.906	-		156007935	
Penella	José	22.969.217	-		154593391	
Pereyra	Diego	32.242.529	-		15458193	
Perez	Gustavo Javier	21.542.308	47	guvperez@hotmail.com	3875867190	
Pistan	Sandro	22.637.494	-		154474641	
Quiroga	Ana Valentina	38.506.526	22	anavquirotaga2012@gmail.com	3876057466	
Quispe	Marina Soledad	35.198.126	27	mar.soles666@gmail.com	3,871565+11	
Ramírez	Jesús Antonio	40.524.390	20		3875198089	
Ramos	Javier Rolando	31.948.128	28	ramosiroo@gmail.com	3516066343	
Revollo	Domingo Damian	20.247.077	49	d.damian.vill@hotmail.com.ar	155775378	
Roca	Roberto	41.021.385	19	robertorocaa33@gmail.com	3875062210	
Rodriguez	Yanina Mariel	34.993.152	27	yaninamarie.rodriguez@gmail.com	3875227899	
Rodríguez	David Jonathan	33495594	-		155496085	
Rottigni	Gisela	24.651.702	41	gisela.rottigni@gmail.com	3875012034	
Ruiz	Cecilia	33.251.364	29	cvr87.ct@gmail.com	3874868211	
Sanabria	José Iván	18.273.602	50	jisanabria2010@gmail.com	156056437	
Sánchez	Facundo	40.574.666	19	facundosanchez37@gmail.com	387489444	
Verduguez	Lucia	33.235.820	28	lucverduguez@gmail.com	155015636	

FECHA: 29/3 /17

TEMA: Diseño Operativo

CAPACITADOR: Torrez Nayer

FIRMA: Lector



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



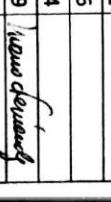
APPELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Gianca	José Fernando	35.935.044	-		154425339	
Guzmán	Leonardo Antonio	31.855.711	31	<u>leo_17856@hotmail.com</u>	155763790	
Guzmán	José	27.972.660	-		154480379	
Humano	Víctor Guillermo	30.734.826	-		155112454	
Laguna	Andrea	25.602.560	40	<u>andrealaguna_1976@hotmail.com</u>	387	
Llave	Ubaldo	36.128.107	26	<u>ubaldo.1448@gmail.com</u>	155139546	
López	Pablo Francisco	39.400.913	21	<u>pofrancisco.lopez@gmail.com</u>	3874794747	
López Correa	Pablo Sebastián	28.037.159	37		156038591	
Luna	Gonzalo	32.347.349	-		15183100	
Luque	Sergio	21.394.736	-		4345400	
Maita	Valdez Emanuel	41.019.642	19	<u>manupb39@gmail.com</u>	3875296073	
Mansilla	Héctor Daniel	27.160.460	38		495548	
Marcial	Jonathan	33.594.855	28	<u>jionan80@gmail.com</u>	4257427	
Martínez	Eduardo	27.221.137	38	<u>saltaweb@gmail.com</u>	154204377	
Martínez	Uliana	20.798.598	-		155112483	
Menchaca	Maria Jose	28.634.299	35	<u>menchacamarialos@gmail.com</u>	3875989608	
Mendieta	Matías Jover	39.215.351	22	<u>matias84@hotmail.com</u>	154482802	<u>Matías Jover</u>
Molina	Héctor Arnaldo	23.401.037	44	<u>elthorculero@gmail.com</u>	4396743	
Morales	Diego Abelardo	29.892.836	34	<u>diegoabelardomorales@gmail.com</u>	3874439514	
Moya	Elba	29.337.904	-		154878270	
Muñoz	Molsés Francisco	41.771.182	-		155412483	
Nieva	Pablo Fernando	36.912.580	-		154448509	

FECHA: 29/09/17

TEMA: Plan Operativo

CAPACITADOR: Torrez Nicanor

FIRMA: 

APELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Cavanna	Gabriel Emilio	30.344.882	31	<u>gabriel.cavanna@hotmail.com</u>	+5493874100192	
Chocobar	Roberto Sebastián	30.222.405	33	<u>sebas.salta@hotmail.com</u>	155494037	
Choque	Mariela	23.318.388	44	<u>marielachoqueamaru@gmail.com</u>	15430498	
Cisak	Sergio Santiago	34.577.979	27	<u>inxsergio@gmail.com</u>	3875379075	
Claverie	Soledad	35.814.993	26	<u>soleclaverie@gmail.com</u>	387413865	
Condori	Miguel Adrián	30.259.065	33	<u>condoriadrian2@gmail.com</u>	3884436799	
Córdoba	Fernando Matías	35.912.695	26	-	154442084	
Coria	Sergio	25.218.318	41	<u>fatmagui312@outlook.com</u>	155548558	
Corimayo	Adriana Mercedes	35.027.424	27	<u>adriana.corimayo@gmail.com</u>	3875872390	
Cruz	Rosana del Valle	31.338.595	32	<u>rcruz444@gmail.com</u>	3874108100	
Cueliar	Miguel Ángel	29.893.391	34	<u>miguelcueliarcv@gmail.com</u>	154220903	
Dib Ashur	Maria Isabel	32.804.540	30	<u>mardiba87@gmail.com</u>	3874637312	
Elpeza	Germán	17.308.740	52	<u>gelpeza@gmail.com</u>	155100906	
Espinosa	Noelia Soledad	36.509.099	23	<u>noelia.sol.11@hotmail.com.ar</u>	3875516784	
Fernandez	Maria Cecilia	17.287.930	55	<u>RFCAMBAS@hotmail.com</u>	264-156619279	
Flores	Wilson Emanuel	36.805.685	25	<u>wilson.emmanuel.floresta@hotmail.com</u>	154151090	
Francés	Víctor Elías	36.280.836	25	<u>xiv.elias@hotmail.com</u>	4351201	
Gaimás	Ana Belén	27.160.460	20	<u>beluguimas.lanormal@gmail.com</u>	156234236	
Galli	Fernando	27974142	-		154578333	
Galván	Ellas Augusto	34.550.644	-		155842863	
García	Lucas	40.354.577	-		155860272	
Gordillo	Lucila	34.336.183	28	<u>lucilagordillo@gmail.com</u>	3874505644	

FECHA: 29/06/17

TEMA: Plan Operativo

CAPACITADOR: Tosca Martínez

FIRMA:

APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Acosta	Ariel	23.518.878	43		4950861/155881724	
Aldaz	Andrea	40.524.592	19	andialdaz@gmail.com	3874735932	
Almaraz	Jorge Andrés	42.019.611	18	almaraz730@gmail.com	155170876	
Araoz	Maria Celeste	35.262.813	27	celestitaaraoz@gmail.com	3875760833	
Ausilaneda	Raúl	39.038.713	22		155859834	
Avellaneda					155859834	
Barrientos Nieve	Sara Angélica	36.346.286	25	saraangelica109@hotmail.com	0387 5194049	
Barrios	Lucrecia	22.250.084	45	lu_b1810@hotmail.com	154583050	
Barrios	Sergio	40.659.673	19	sergiolionatanbarrios@gmail.com	154201466	
Barro	Aldana Magallí	39.360.961	21	aldana.magalli.barrio@gmail.com	3875160755	
Bayon	Carina	25.662.899	40	carinabayon@hotmail.com	3876059291	
Bejárano	Franz	96.677.198	-			
Burgos	José Orlando	26.289.268	39		154476497	
Burgos	Laura	37.720.251	24	laucollar93@gmail.com	1560061122	
Cáceres	Nicolás	42.286.113	22	nicolasaceresbp6@gmail.com	155814156	
Canabidez	Jesús Alejandro	37.301.956	-		3868638994	
Carrizo	Valeria Emilia	29.737.072	34	yale.carrizo29@gmail.com	3.871.54E+11	
Casimiro	Paola	27.439.984	37	bracho4@hotmail.com	3875481206	
Castro	Emanuel Nicolás	36.802.269	-		155092894	
Castro	Magdalena	13.414.252	58	cmagdalena57@yahoo.com	3875103234	
Catalán	Sergio	92.782.016	37	sergiomauriciocatalan@gmail.com	155183160	
Carvá	Maida Priscila	34.354.468	27	maidacativa@gmail.com	3875927585	

FECHA: _____

TEMA: _____

CAPACITADOR: _____

FIRMA: _____



APPELLIDO	NOMBRE	D.N.I.	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Vesentini	Angel Mariano	29.335.031	35	amariano.vesentini@gmail.com	3517590867	
Villanueva	Victor Jesus	39.215.572	21	vi-villanueva@hotmail.com	3875775378	
Villca García	Maria Virginia	31.610.798	32	vg.mariavirginia@gmail.com	3871815874	
Visentini	Roberto Francisco	32.165.349	31	franciscocbd@hotmail.com	155315187	<i>[Signature]</i>

FECHA: _____
TÉMA: _____
CAPACITADOR: _____

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



FIRMA: _____

APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CELO O TEL	FIRMA
Orellana	Gustavo	33.233.357			156144103	
Ortega	Maria Rosa	27.160.460	64	omariarosaa@gmail.com	155622659	
Ovalle	Agustin Nicolas	40.148.991	20	agusti1nnicolasovalle@gmail.com	3875846675	
Ovalle	Agustin Nicolás	40.148.991	20	agusti1nnicolasovalle@gmail.com	3875846675	
Pantoja	Gabriel	31.228.906	-		156007935	
Penella	José	22.969.217	-		154593391	
Pereyra	Diego	32.242.529	-		154588193	
Perez	Gustavo Javier	21.542.308	47	guyperez@hotmail.com	3875867190	
Pistan	Sandro	22.637.494	-		154474641	
Quiroga	Ana Valentina	38.506.526	22	anavquiogaa2012@gmail.com	3876057466	
Quispe	Mariela Soledad	35.198.126	27	mar.soles669@gmail.com	3,87156E+11	
Ramírez	Jesús Antonio	40.524.390	20		3875198089	
Ramos	Javier Rolando	31.948.128	28	ramosiroo@gmail.com	3516066343	
Revollo	Domingo Damián	20.247.077	49	ddamian.rvll@hotmail.com.ar	155775378	
Roca	Roberto	41.021.385	19	robertotoroc03@gmail.com	3875062210	
Rodríguez	Yanina Mariel	34.993.152	27	Yaninamarieelrodriguez@gmail.com	3875227899	
Rodríguez	David Jonathan	33495594	-		155496085	
Rottigni	Gisela	24.651.702	41	gisela.rottigni@gmail.com	3875012034	
Ruiz	Cecilia	33.251.364	29	cvr87.cr@gmail.com	3874868211	
Sanabria	José Iván	18.273.602	50	lisanabria2010@gmail.com	156056437	
Sánchez	Facundo	40.574.666	19	facundosanchez237@gmail.com	3874899444	
Verduguez	Lucía	33.235.820	28	lucyverduguez@gmail.com	155015636	

FECHA:

TEMA:

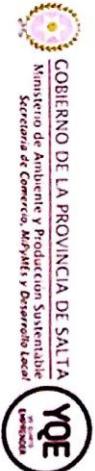
CAPACITADOR:

FIRMA:

PELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Gianca	José Fernando	35.935.044	-		154425339	
Guzmán	Leonardo Antonio	31.855.711	31	leo_17856@hotmail.com	155763790	
Guzmán	José	27.972.660	-		154480379	
Humano	Víctor Guillermo	30.734.826	-		155119454	
Laguna	Andrea	25.602.560	40	andrealaguna_1976@hotmail.com	387	
Uave	Ubaldo	36.128.107	26	ubaldo.1448@gmail.com	155139546	
López	Pablo Francisco	39.400.913	21	polfrcnico.lopez@gmail.com	3874794747	
López Correa	Pablo Sebastián	28.037.159	37		156038591	
Luna	Gonzalo	32.347.349	-		156183100	
Luque	Sergio	21.394.736			4345400	
Maita	Valdez Emanuel	41.019.642	19	manupb39@gmail.com	3875296073	
Mansilla	Héctor Daniel	27.160460	38		4955548	
Marcial	Jonathan	33.994.855	28	jonan80@gmail.com	4257427	
Martínez	Eduardo	27.221.137	38	saltaweb@gmail.com	154204377	
Martínez	Liliana	20.798.598	-		155412483	
Menchaca	Maria Jose	28.634.299	35	menchacamari05@gmail.com	3875989608	
Meloletta	Matias Javier	39.215.351	22	matias84@hotmail.com ✓	154482802	
Molina	Héctor Arnaldo	23.401.037	44	ekthorcuvro@gmail.com	4396743	
Morales	Diego Abelardo	29.892.836	34	diegoabelardomorales@gmail.com	3874439514	
Moya	Eiba	29.337.904	-		154878270	
Muñoz	Moisés Francisco	41.771.182			155412483	
Nieva	Pablo Fernando	36.912.580			15448509	

FECHA: _____
TEMA: _____
CAPACITADOR: _____
FIRMA: _____

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



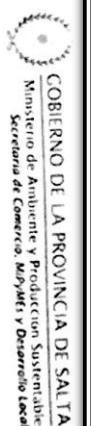
APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRÓNICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Cavanna	Gabriel Emilio	30.344.882	31	gabriel_cavanna@hotmail.com	+5493874100192	
Chocobar	Roberto Sebastián	30.222.405	33	sebas_salta@hotmail.com	155494037	
Choque	Mariela	23.318.388	44	marielachoqueamaru@gmail.com	15430498	
Tsak	Sergio Santiago	34.577.979	27	insergio@gmail.com ✓	3875379075	✓ S. Tsak
Claverie	Soledad	35.814.993	26	soleclaverie@gmail.com	387413865	
Condori	Miguel Adrián	30.259.065	33	condorladrian2@gmail.com ✓	3884436799	✓ M. Condori
Córdoba	Fernando Matías	35.912.695	26		154442084	
Coria	Sergio	25.218.318	41	fatnagu312@outlook.com	155548558	
Corimayo	Adriana Mercedes	35.027.424	27	adriana.corimayo@gmail.com ✓	3875872390	✓ A. Corimayo
Cruz	Rosana del Valle	31.338.595	32	rcruz444@gmail.com ✓	3874108100	✓ R. Cruz
Cuellar	Miguel Ángel	29.893.391	34	miguelcuellarov@gmail.com	154220903	
Dib Ashur	Maria Isabel	32.804.540	30	mandiba87@gmail.com	3874637312	✓ Dib Ashur
Eipeza	Germán	17.308.740	52	geipeza@gmail.com	155100906	
Espinosa	Noelia Solidad	36.509.099	23	noelia_sol_11@hotmail.com.ar	3875516784	
Fernandez	Maria Cecilia	17.287.930	55	RECAMBAS@hotmail.com ✓	264-156619279	✓ Cecilia Fernandez
Flores	Wilson Emanuel	36.805.685	25	wilson_emmanuel_floresta@hotmail.com	154151090	
Francés	Víctor Elias	36.280.836	25	xlv_elias@hotmail.com	4351201	
Galmés	Ana Belén	27.160.460	20	belenquimastanormal@gmail.com	156234236	
Gallí	Fernando	27974142	-		154578333	
Galván	Elias Augusto	34.550.644	-		155842863	
García	Lucas	40.354.577	-		155860272	
Gordillo	Lucila	34.336.183	28	lucilagordillo@gmail.com	387450564	

FECHA: 22/09/17

TEMA: Tacóca de Vaca

CAPACITADOR: Dra. Agustina

FIRMA



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRÓNICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Acosta	Ariel	23.518.878	43		4950861/155883724	
Aldaz	Andrea	40.524.592	19	<u>andialdaz@gmail.com</u>	3874735932	
Almaraz	Jorge Andrés	42.019.611	18	<u>almaraz730@gmail.com</u>	155170876	
Araoz	Maria Celeste	35.262.813	27	<u>celestitaaraoz@gmail.com</u>	3875760833	
Ausilameda	Raúl	39.038.713	22		155859834	
Avellaneda	Raúl	39.038.713	-		155859834	
Barnientes Nieve	Sara Angélica	36.346.286	25	<u>saraangelica109@hotmail.com</u>	0387 5194049	
Barrios	Lucrecia	22.250.084	45	<u>lu_bj1810@hotmail.com</u>	154583050	
Barrios	Sergio	40.659.673	19	<u>sergiolionatanbarrios@gmail.com</u>	154201466	
Barro	Aldana Magalí	39.360.961	21	<u>aldana.magali.barro@gmail.com</u>	3875160755	
Bayon	Carmen	25.662.899	40	<u>carinabayon@hotmail.com</u>	3876059291	
Belarano	Franz	96.677.198	-			
Burgos	José Orlando	26.289.268	39		154476497	
Burgos	Laura	37.720.251	24	<u>laucollar93@gmail.com</u>	156006122	
Cáceres	Nicolás	42.286.113	22	<u>nicolascaceresp6@gmail.com</u>	155814156	
Canabídez	Jesús Alejandro	37.301.956	-		3868638994	
Carriizo	Valeria Emilise	29.737.072	34	<u>vale.carriizo29@gmail.com</u>	3.87154E+11	
Casimiro	Paola	27.439.984	37	<u>briach04@hotmail.com</u>	3875481206	
Castro	Emanuel Nicolás	36.802.269	-		155092894	
Castro	Magdalena	13.414.252	58	<u>magdalena57@yahoo.com</u>	3875103234	
Catalán	Sergio	92.782.016	37	<u>segiomauriciocatalan@gmail.com</u>	155183160	
Cativa	Maidá Priscilia	34.354.468	27	<u>maidacativa@gmail.com</u>	3875927585	

Plan Financiero - Mayra Torrez

HOJA N°
FECHA 05/10

García Tenorio 39799569
Mora Carrizo 12,220,751
Javino Gordone 34408968
Cespedes Jimenez 37419787

*Jimenez
Mora Carrizo
Javino Gordone
Cespedes Jimenez*

Tornalizacíon
Lecáñez Gabriela E.

HOJA N°
FECHA 19/10/19

Cespedes Emanuel 374149787 emanuelcespedes@gmail.com 002
Ismael Gómez 39799569
Mora Corriente 12220751
Ag Condoray Negroense 34408968

*Leyde
Gómez*

LISTADO DE ASISTENTES Fecha: 28/03/2017

Nº	Apellido y Nombre	D.N.I	Email	Edad	Número de Telefono/Celular	Firma	CFP	Tipo de Emprendimiento
1	Cespedes Emanuel	374119787	emanuel.cespedes@ymail.com	24	3776534444			
2	Gascón Fernan	397999799		21	3885835030			
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								
14								
15								
16								

Lugar, fecha (finalización) y firma en encargado del evento/capacitación: Güemes 28 de Marzo de 2017

Técnicos de Ventas.

Observaciones:

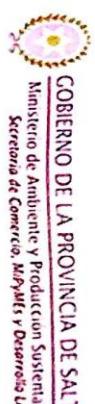

Clemento Caro

FECHA: 13 de Octubre 2017

TEMA: Formalización

CAPACITADOR: Juan Pérez Colomé

FIRMA: [Signature]



APELLIDO	NOMBRE	D.N.I	EDAD	CORREO ELECTRONICO	NUMERO DE CEL O TEL	FIRMA
Visentini	Angel Mariano	29.335.031	35	amariano.visentini@gmail.com	3517590867	<u>[Signature]</u>
Villanueva	Víctor Jesus	39.215.572	21	v.villanueva@hotmail.com	3875775378	
Villa García	Maria Virginia	31.610.798	32	vg.mariavirginia@gmail.com	3871815874	
Visentini	Roberto	32.165.345	31	franciscocbd@hotmail.com	155315187	

ANEXO 2: CANVAS PRESENTADOS

Lienzo de Modelo de Negocios				
Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes	Segmentos de Mercado
 Procedimientos. • Refugios y medios • Productores • Zona Largo (Buenos Aires), cuchillo • Habilidades (Buenos Aires), cuchillo • Técnicas • Señales	 Producción: Engaños de y terminación de aves y corderos. • Resolución de problemas • Recibos (lado del animal) • que se consumen	 • Detectados el problema de producción y medianos productores de aves y corderos • en tanto a la calidad de aves y corderos a la zona	 • Captar atención de los pequeños productores en nombre del emprendimiento. • Producción de su propio alimento y/o implementación de pasturas y deshidratados a la zona.	 • Restaurante (sobre todo los orientados a la preparación de comidas rápidas o sencillas). • Turistas. • Servicio de eventos. • Publicidad en Google.
 Recursos Clave • Recursos financieros para los costos de inicio (alquiler de local, compra de aves y corderos, etc.) • Recursos de los clientes (avocados, etc.) • Recursos propios, cuchillos, bancos.	 Propuesta de Valor • El producto se vende a precios en restaurante y ofreciendo servicios gastronómicos.	 Relaciones con Clientes • Restaurante (sobre todo los orientados a la preparación de comidas rápidas o sencillas).	 Segmentos de Mercado • Turistas. • Servicio de eventos. • Publicidad en Google.	
 Fuentes de Ingresos • A través de la venta del animal producido en vivo y después bolas • Venta de el producto con su devolución de origen y/o trozos • Distintos servicios secundarios	 Canales • Distribución rápida al cliente en cercanías, convirtiendo estos establecimientos en distribuidores de productos. • Publicidad vía web	 Actividades Clave • Producción propia al cliente en cercanías, convirtiendo estos establecimientos en distribuidores de productos. • Publicidad vía web	 Asociaciones Clave • Procedimientos.	
 Estructura de Costes				 Relaciones con Clientes • Restaurante (sobre todo los orientados a la preparación de comidas rápidas o sencillas).

Roberio Francisco Valentini
32165349

Adrián Condori
30259065



NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO: Aprender a enseñar		Nombre del emprendedor: Aníbal, Ana Valentina	Fecha: 20 / 10 / 2017
		DNI: 38.506.526	Versión: _____
Socios clave  ESCUELAS. JARDINES. CLUB. CENTRO VECINAL	Actividades clave  - PROGRAMAR LAS CLASES. - DISEÑAR LOS JUEGOS. - ACONDICIONAR MATERIAL DIDÁCTICO.	Propuestas de valor  - CLASES PERSONALIZADAS. - REALIZACIÓN DE JUEGOS. - CUOTAS SEGÚN INGRESO.	Relaciones con clientes  - PERSONALIZADA - RECORRIDA DE SUGERENCIAS. - SIN EDUCACIÓN FORAL. - ZONA SUR - TRABAJADORES
Estructura de costos  COSTOS FIJOS: LUZ, SUELDO COSTOS VARIABLES: ARTÍCULOS DE LIBRERÍA.	Recursos clave  FÍSICOS: LUGARIOS, MATERIALES DE LIBRERÍA, MATERIALES DIDÁCTICOS. HUMANOS: PROFESORES - PROFESIONALES PSICOEDUCADORES.	Canales  COMUNICACIÓN: REDES SOCIALES, DIARIOS, TELÉFONOS. DISTRIBUCIÓN: PERSONALMENTE.	Segmentos de cliente  PADRES DE NIÑOS EN EDAD ESCOLAR EN EDAD ESCOLAR
Fuentes de ingresos  - CUOTAS - PAGOS PERIODICOS			

Lienzo de Modelo de Negocios					
Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes	Segmentos de Mercado	Fuentes de Ingresos
Socios inversores: • Docia Roberto • Dulce Agustín Procededores: AE (Bs As) Burbujeos (Bs As)	Contratar con nuestros proveedores y realizar los pedidos. Retirar productos, realizar contabilización y disponibilización de stock. Definir precios y promociones para difundir con los mejores precios y calidad sueldo. Tomar fotos y publicar en platas, formas virtuales. Contar compra con nuestros clientes. Realizar encuestas para autoevaluaciones en nuestro emprendimiento.	 GO → Emprendimiento de tipo de venta pública. Usar a nuestro público el sentido común con los mejores precios y calidad sueldo. Accesible para cualquier clase social. Al ser una empresa virtual, podrás tener las 24hs del día con entrega inmediata. Nuestros productores son respaldo directa de los últimos modelos de portafolio que se encuentran en el mercado, con pie con funda excelente calidad en telas y a precios sumamente bajos. Especial para regalos o para regalar a nuestros mismos.	 Realizaremos publicidad en radio y redes sociales. Personas de ámbito deportivo entre 12 y 60 años de edad (estamos de donar un efecto para los más pequeños). Sin importar sexualidad (cualquier clase social accesible).	 Venta en tiendas físicas. Proveer de los mejores servicios y fuentes empotrables. Publicidad e interacciones en redes sociales.	
Recursos Clave	Físicos: Celulares, Computadoras Humanos: Dulce Agustín Rosa Roberto Económicos: Capital propio para inversión.	 # Salud + Precio = GO →	 Invitaremos a nuestros clientes a visitar nuestras tiendas para observar nuestro catálogo de productos. Si se van interesados terminar su compra. Al rentar por nuestro punto de venta ubicado entre tiendas podrán ver nuestros demás productos y comprobar nuestra excelente calidad.	Estructura de Costes Costos fijos: Impuestos (ATIP - RENTAS); servicios (Luz, teléfono) Sueldos: Puestos para ciertas personas. Costos variables: Precio del producto (el por mayor) Embarque Combustible.	

ASOCIACIONES CLAVES:

SOCIO ADMINISTRADOR: ENCARGADO DEL MANEJO DE LA CABAÑA (3) Y CONTACTO DIRECTO CON EL CLIENTE Y/O PASAJERO.

SOCIO LOGÍSTICO: ENCARGADO DE LA PUBLICIDAD, DIFUSIÓN, PROVISIÓN DE INSUMOS Y TARIFA/COBRANZA.

SOCIO PROVEEDORES EXTERNOS: COCINERA OPCIONAL - ENCARGADO CABALGATA/TRACKING.

ACTIVIDADES CLAVES:

AMPLIA DIFUSIÓN VISUAL DEL LUGAR TURÍSTICO EN EL QUE SE EMPLAZA LAS CABAÑAS CON IMÁGENES DE LAS MISMAS.

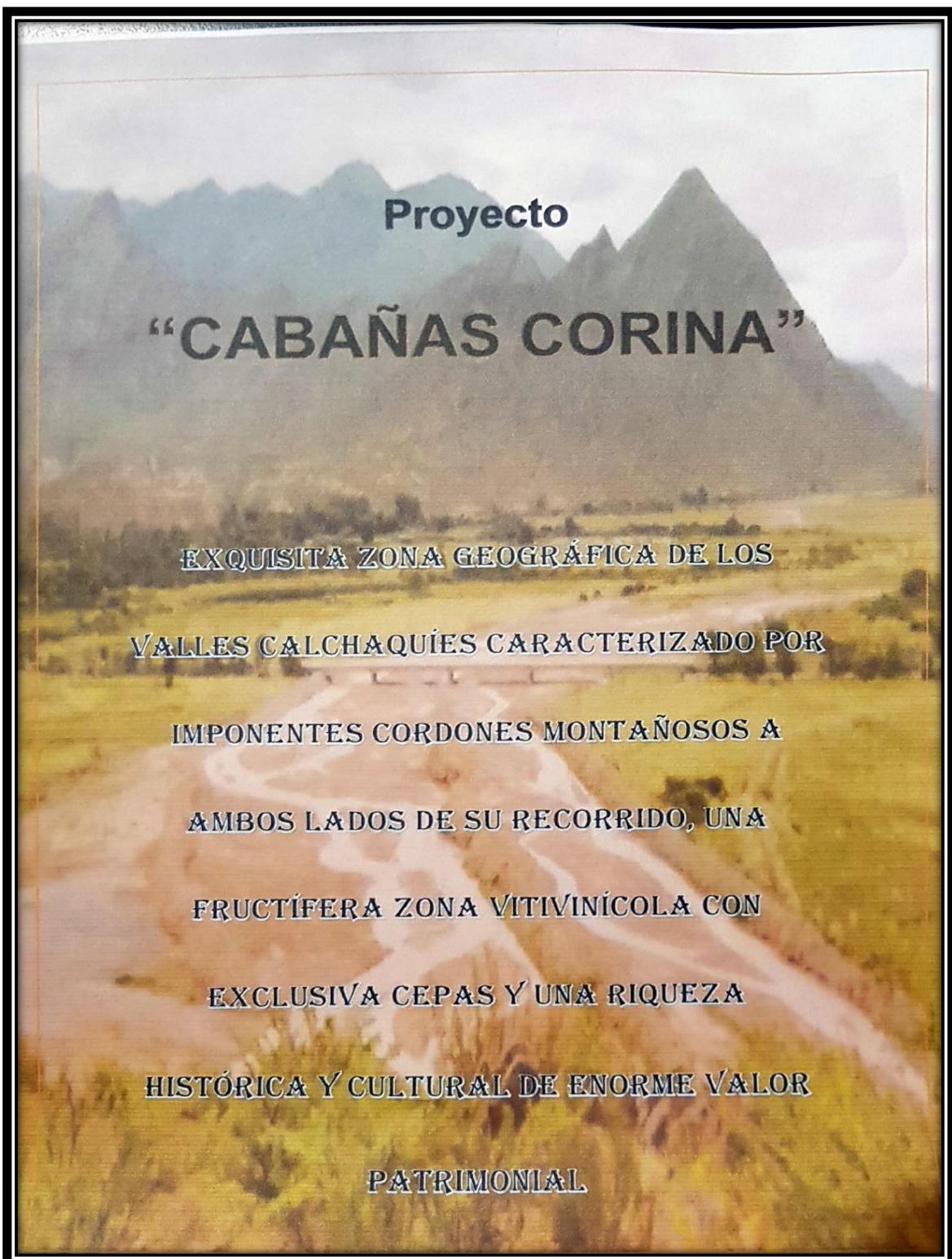
**CREAR UN AMBIENTE CONFORTABLE EN LA CABAÑA DONDE EL CLIENTE/PASAJERO CUENTE CON EL MÁXIMO DE LAS COMODIDADES.
IMÁGENES VISUALES DE LOS SERVICIOS PROVISTOS POR LOS SOCIOS PROVEEDORES.**

PROPIUESTA DE VALOR:

SEGURIDAD EN LA RESERVA DE LA FECHA SOLICITADA.

PROMOCIONES CIERTA CANTIDAD DE DÍAS UN DÍA DE REGALO. DESCUENTO A PARTIR DEL 5TO. DÍA POR PAGO EN EFECTIVO.

BOUCHER VÍA INTERNET ASEGURANDO EL SERVICIO ADQUIRIDO.



Proyecto
“CABAÑAS CORINA”

EXQUISITA ZONA GEOGRÁFICA DE LOS
VALLES CALCHAQUÍES CARACTERIZADO POR
IMponentes CORDONES MONTAÑOSOS A
AMBOS LADOS DE SU RECORRIDO, UNA
FRUCTÍFERA ZONA VITIVINÍCOLA CON
EXCLUSIVA CEPAS Y UNA RIQUEZA
HISTÓRICA Y CULTURAL DE ENORME VALOR
PATRIMONIAL

SEGMENTO DE MERCADO:

- 1-CLIENTES LOCALES PROVINCIA DE SALTA (TARIFA EN MONEDA NACIONAL Y COSTO MÁS ACCESIBLE)**
- 2-CLIENTES DE NACIONALES (TARIFA EN MONEDA NACIONAL, UN COSTO MAYOR CON MÁS FORMAS DE PAGO)**
- 3-CLIENTES INTERNACIONALES (TARIFA EN DÓLAR Y DISTINTAS FORMAS DE PAGO)**
A) CLIENTE DE PASO B) CLIENTE TEMPORARIO

RECURSOS CLAVES:

- 1-INFRAESTRUCTURA EDILICIA DE LAS CABAÑAS Y EL MOBILIARIO. -**
- 2-PERSONAL PARA MANTENIMIENTO/LIMPIEZA DE LAS MISMAS.**
- 3- CAJA AHORRO BANCARIA PARA EL MOVIMIENTO FINANCIERO. -**

CANALES:

TODOS LOS POSIBLES MEDIOS DE DIFUSIÓN:
INTERNET: REDES SOCIALES, CORREO ELECTRÓNICO, PAGINA WEB.
MUNICIPIO SECLANTAS Y CAPITAL: RADIO FM - AM, PANFLETOS.
AVISOS DIARIO LOCAL: EL TRIBUNO - NUEVO DIARIO
AGENCIAS DE TURISMO PROVINCIAL. -

ESTRUCTURA DE COSTES:

**GASTOS FIJOS: IMPUESTOS MUNICIPALES-PROVINCIALES / RENTA / AFIP
LUZ-AGUA -INSUMOS PARA LAS CABAÑAS.
SUeldo PERSONAL LIMPIEZA/MANTENIMIENTO.**

**GASTOS VARIABLES: CONSTRUCCIÓN /REPARACIÓN-MANTENIMIENTO.
SEGURO ÁREA HABITACIONAL.
PUBLICIDAD**

PRODUCTIVIDAD: A MAYOR FLUIDEZ EN EL ALQUILER DE LAS CABAÑAS EN EL MES, SE REDUCE LOS GASTOS FIJOS. -

FUENTES DE INGRESO:

**ALQUILER SEMANAL Y/O PERIÓDICO DE LAS CABAÑAS Y U OTROS SERVICIOS ADICIONALES QUE SE PRESTEN,
EN FUNCIÓN DE LAS DISTINTAS TARIFAS SEGÚN EL TIPO DE CLIENTE-TURISTA.**

MÍ NOMBRE ES MATÍAS GABRIEL MENDIETA:

MI PROYECTO APUNTA A BRINDAR UNA OPCIÓN MÁS, PARA EL TURISMO LOCAL, NACIONAL O EXTRANJERO; EN LA ZONA DE VALLES CALCHAQUÍES MÁS PRECISAMENTE SECLANTAS PUNTO INTERMEDIO ENTRE CACHI Y CAFAYATE. SE TRATA DE INSTALAR 3 CABAÑAS TIPO VIVIENDAS INDUSTRIALIZADAS DE 2 DORMITORIOS, COCINA, BAÑO, LIVING Y GARAJE; CON LUZ Y AGUA CORRIENTE ESTILO RÚSTICO PARA PRESERVAR EL CARÁCTER AUTÓCTONO DEL LUGAR. EL SISTEMA SERÍA ALQUILER POR DÍA, VIABLE PARA EL TURISMO EN TRÁNSITO QUE AL LLEGAR A ESTE LUGAR DE BELLOS PAISAJES NO CUENTA CON UN SERVICIO DE ESTA NATURALEZA SALVO UN CAMPING MUNICIPAL CON PIEZAS Y ESPACIO DE ACAMPE PARA CARPAS.

ESTO POSIBILITA QUE EL TURISTA DISFRUTE DE UN LUGAR TRANQUILO Y AGRADABLE EN ESTA HERMOSA PROVINCIA. INCENTIVANDO ASÍ LA ACTIVIDAD GASTRONÓMICA Y ARTESANAL DEL LUGAR. LA POSIBILIDAD DE OFRECERLE AL VIAJERO ACTIVIDADES COMO TRACKING Y CABALGATAS A PUNTOS CERCANOS COMO LAS CUEVAS DE ACSIBI, LAGUNA DE BREALITO, LURACATAO, SECLANTAS ADENTRO Y OTROS. TODO ESTO GENERARÍA UNA MAYOR ACTIVIDAD COMERCIAL, MÁS GENTE INVOLUCRADA... POR LO CONSIGUIENTE LA GENERACIÓN DE MÁS FUENTES DE TRABAJO. TANTO PARA LOS QUE INTERVIENEN EN LA CONSTRUCCIÓN DE LAS CABAÑAS; ... COMO PARA LOS PRESTADORES DE LOS DISTINTOS SERVICIOS. PERMITIENDO ASÍ EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA REGIONAL Y LA INSERCIÓN DE LA GENTE DEL LUGAR A UNA ACTIVIDAD DE MAGNITUD MUNDIAL... COMO LO ES EL TURISMO.

BUENO ...MUCHAS GRACIAS POR LA ATENCIÓN EN NOMBRE MÍO Y DEL PUEBLO DE SECLANTAS TIERRA DEL PONCHO.





CONSEJO FEDERAL
DE INVERSIONES



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



Lienzo de Modelo de Negocios

KINE WATER "Terapia física, hidroterapia"

DNI 29335031
Visentini Angel
Mariano



Asociaciones Clave Colmenas con obras sociales. Colegio de Kinesiólogos de Salta. Universidad Católica de Salta.	Actividades Clave - Resolución de problemas. - Buscar y lograr la recuperación física. - Optima. - Asesora.	Propuesta de Valor Relaciones con Clientes - Personalizado - profesional - asistencia personalizada - neurodesensibilizaciones - post-quirúrgicas	Segmentos de Mercado Niños y adultos con alteraciones: - osteomusculares - neuromotorias
Recursos Clave - Humano: profesionales exp- - educados. - Físico: quinuassio box kinesiots pista trapecaria - Económico: linea de crédito.			
Canales Redes sociales (Facebook) Sitio web Tarjetas Personales			

Estructura de Costes

Costos fijos (impuestos, mantenimiento, etc).
Suelto de personal.
Construcción de la pista trapecaria, quinuassio.



Fuentes de Ingresos

- Cuota de suscripción (particular),
- obras sociales,
- convenio con ART.
- Publicidad.



Roberdo Francisco Vinentini
Adrián Condori
30.259.065
32165349

Lienzo de Modelo de Negocios

Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes	Segmentos de Mercado
<ul style="list-style-type: none"> Proveedores. Pequeños y medianos productores. Productores de aves y cerdos. Residuos de problemas lecheros. Zona Emprendedora de Neuquén (Bicentenario), tech. Interna. Universidad. Servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> Producción: Ensayo de y terminación de aves y cerdos. Diseñando el problema que producen y medianos productores y medianas empresas. Resolución de problemas lecheros. Todos los días del año! que se consumen. 	<ul style="list-style-type: none"> Diseñando el problema que producen y medianos productores y medianas empresas. Resolución de problemas lecheros. El producto se puede ofrecer en tres formatos: al por menor, a domicilio y en tienda. 	<ul style="list-style-type: none"> Captar atención de los pequeños productores en marco del concurso. Resolviendo el problema que producen y medianos productores y medianas empresas. Implementación de la actividad en el territorio. duración. servicio demandado. Público en general. 	<ul style="list-style-type: none"> Algunos productores que tienen dificultades para vender sus productos. Algunos productores que tienen dificultades para vender sus productos.
Recursos Clave			Canales	
<ul style="list-style-type: none"> Recursos físicos: terreno, maquinaria, herramientas y equipo de trabajo. Para el trabajo se utilizan como la mano de obra, maquinaria, herramientas. Recursos propios, credito, bancos. 		<ul style="list-style-type: none"> Distribución: Paquetes al cliente en cárnicos, resinares, deshidratados que pueden ser distribuidos a productores. Publicidad: Prensa y televisión. Redes. 		
Estructura de Costes		Fuentes de Ingresos		
		<ul style="list-style-type: none"> A través de la venta del animal devolviendo aves y despachadas. Venta de el producto con su denominación de origen y/o calidad. Disponibilidad de servicios. 		

CONCLUSIONES

En todos los establecimientos en las que se dictaron las capacitaciones se transmitió constante motivación a los participantes, incentivándolos a reconocerse como emprendedores.

Además se les solicitó que comentaran las ventajas de los contenidos dictados a sus seres cercanos, amigos y/o conocidos, informando que frente a cualquier consulta podrían dirigirse a la Secretaría de Comercio, MiPyMEs y Desarrollo Local, brindando en cada caso, la dirección y medios de comunicación habilitados al público en general.

Los objetivos de enriquecer el contenido de los programas escolares aprobados por el Ministerio de Educación brindándoles herramientas necesarias para lograr mayores conocimientos en materia de generación de negocio “YQE Puente” y el de brindar contención a los emprendedores locales “YQE Capacita”, fue alcanzado con gran satisfacción y superando todas las expectativas en el conjunto de instituciones visitadas, esto se vio reflejado en la gran participación y devolución realizada por los capacitados, tanto en ferias como en las capacitaciones mismas.