

Programa Taller Encararé 2

1. Nombre de la asignatura: Taller Encararé 2: Planificación de la futura empresa.

2. Créditos: 5 créditos.

3. Objetivos

- Mostrar la importancia del proceso de planificación de la futura empresa en donde se requiere la necesidad de tener que elaborar un Plan de Negocios.
- Capacitar al estudiante con temas relacionados con el marco legal, fiscal y laboral en una empresa así como con el marketing y las finanzas que le permitan estar en condiciones de elaborar dicho Plan de Negocios.
- Desarrollar habilidades de comunicación oral y escrita para poder presentar dicho plan ante distintos destinatarios.
- Fomentar la actitud emprendedora innovadora en los estudiantes que les permita generar oportunidades de desarrollo de empleo e ingresos para ellos y para los que trabajen con ellos.

4. Metodología

- La asignatura consistirá en varios módulos con clases teórico-prácticas en donde los estudiantes aprenderán algunas herramientas de gestión a usar en la empresa, así como las técnicas para preparar un Plan de Negocios (PN) partiendo de una idea de negocio ya desarrollada.
- Los estudiantes tendrán un tutor o docente-tutor que será designado por la coordinación de CCEmprende, en función de las características de la idea a desarrollar y del perfil de los tutores, que los acompañará durante el desarrollo de todo el Taller. Dicho tutor guiará y apoyará al estudiante en las definiciones requeridas para la elaboración del Plan de Negocios.
- Los estudiantes podrán contar, en caso de ser necesario, con el apoyo de colegas estudiantes de ciencias económicas, que los apoyarán fundamentalmente en los aspectos financieros del proyecto.
- Los docentes podrán solicitar al final de cada módulo un trabajo

domiciliario en donde calificarán a los estudiantes. La no presentación de dichos trabajos podrá originar la pérdida del derecho al tutor y eventualmente a no poder continuar participando en los talleres.

- Los estudiantes podrán participar en charlas con emprendedores exitosos y/o con organizaciones dedicadas a apoyar a emprendedores que les permita ver los posibles caminos a seguir, algunos de los cuales ya recorrieron otros, así como poder tener acceso a red de contactos.
- La entrega final del Plan de Negocios deberá hacerse por los estudiantes por escrito de acuerdo a pautas oportunamente marcadas. Dicho Plan, además deberá defenderse en una presentación oral que los estudiantes deberán hacer ante el Coordinador del Taller, el tutor y docentes que pudieran estar presente ese día.

5. Temario

Módulo de Plan de Negocios (3 hs)

- ¿Qué significa Planear?
- ¿Qué es un Plan de Negocios?
- Importancia del Plan de Negocios
- Contenido del Plan de Negocios
- ¿Qué requisitos debe cumplir un buen Plan?
- Evaluación de un Plan de Negocios

Módulo de Gestión (3 hs)

- *La Planificación Estratégica*. Misión, Visión y Objetivos. Proceso de planificación estratégica.
- El proceso de diseño organizacional. Estructura y Procesos.

Módulo de Marco normativo en materia legal, fiscal y laboral (6 hs)

- Formas societarias: distintas opciones para establecer la forma
- Tramitación y tratamiento tributario de las distintas opciones
- Incentivos tributarios para la producción y para ramas específicas

Módulo de Marketing (15 hs)

- Bases del marketing
- Estrategia del marketing
- Variables del marketing
- Definición de mercado

- Segmentación
- Posicionamiento
- Investigación de mercado
- Competencia
- El producto
- Definición del precio
- La distribución
- Las comunicaciones

Módulo de Finanzas (12 hs)

- Conceptos fundamentales en finanzas
- Los costos de agencia
- El estado de resultados y el estado de situación
- Análisis de inversiones
- Valor tiempo del dinero
- Criterios para analizar inversiones
- Determinación de los flujos de fondos
- Tipos de decisiones de financiamiento
- El costo de una deuda
- Leverage
- Modelo general de financiamiento
- Ratios
- Planificación de corto y largo plazo

Módulo de Presentaciones efectivas (3 hs)

- Principios de la oratoria
- Miedo oratorio
- Organizar la información
- Tiempo de exposición
- Armado de la presentación
- Organización del discurso
- Elevator Speech

6. Bibliografía

- Borello, A. (2000): *El plan de negocios: de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un Plan Estratégico y Operativo* . McGraw-Hill.
- Kotler, Philip et al (2006): *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación/Prentice Hall. 12ª Edición.
- Pascale, R. (2009): *Decisiones financieras*. 4º Edición ó 5ta Edición, Ediciones de la Plaza ó 6ta edición, Prentice Hall – Pearson Education.
- Robbins, S. y Coulter, M. (2005): *Administración*. 8a. Ed. - Edit. Pearson.

7. Conocimientos previos exigidos

Se requieren los fundamentos de la formación básico-tecnológica.

ANEXO

Evaluación

La evaluación de los estudiantes será global por su actuación en las diferentes actividades. Por tanto, se considerará la evaluación de las entregas de Avances Intermedios del Plan de Negocios, las evaluaciones que eventualmente hagan los docentes y fundamentalmente a través de la evaluación del final del Plan de Negocios.

Carga horaria y requisitos de aprobación

El taller tendrá una carga horaria de 42 horas presenciales y se aprobará con un mínimo de 80% de asistencias así como por la evaluación global indicada en el punto anterior, que incluye entregas de Avance Intermedios y la entrega final del Plan de Negocios.

Para Ingeniería Eléctrica:

Materia: Ingeniería Industrial

Previaturas: 70 créditos en la materia Matemática, 50 en Física, 10 en Informática, 7 en Ingeniería y Sociedad. Curso aprobado de Diseño Lógico.

Cupos: Mínimo 8 personas, máximo a determinar año a año.