

## PROGRAMA DEL MICROEMPREDIMIENTO A LA PYME

### *OBJETIVOS DEL PROGRAMA*

Brindar capacitación a los emprendedores para favorecer y facilitar la formación de micro y pequeñas empresas. Dotar a los beneficiarios de una diversidad de competencias, habilidades personales y sociales que les permitirán desenvolverse responsable, creativa y eficientemente con su emprendimiento productivo en pos de su capacitación empresarial.

### *ROLES DEL PROGRAMA*

#### *Banco Galicia*

Dueño del Programa: Institucionalidad  
Promotor/Impulsor del Programa.

#### *FUNDES Argentina*

Dictado de cursos  
Implementación de Tutorías

### DESTINATARIOS DEL PROGRAMA

- El Programa está destinado a emprendedores que ya han puesto en marcha su emprendimiento, se han sostenido en el tiempo (al menos durante 10 meses.).
- Tienen que haber estado activos durante todo el 2010 y lo debe demostrar a través de los siguientes indicadores:
  - ✓ Facturación: Evolución de la facturación
  - ✓ Clientes: Evolución cantidad de clientes activos
  - ✓ Empleo: Evolución de cantidad de empleados directos e indirectos.
- Deberán tener establecido su emprendimiento en el territorio argentino.
- No se requiere tener título Universitario.
- Se encuentran incluidos en este perfil de destinatarios, los Monotributistas y/o Autónomos.
- Se dará prioridad a aquellos emprendimientos de base de pirámide o de sectores de mayor marginalidad.

- *No está dirigido a* empresas ya formalizadas comprendidas por la Ley 19.550 (Ley de Sociedades Comerciales), como así tampoco Cooperativas, ONG y/o Asociaciones sin fines de Lucro.
- Se pondrá énfasis en aquellos que han comenzado su actividad con mayores dificultades u obstáculos por su situación económica.

## TALLERES DE CAPACITACIÓN

*Comunicación Emprendedores Seleccionados y Envío de Cronogramas de Capacitación y Cabeceras sugeridas:* FUNDES realizará a través de diferentes medios, mail- teléfono la comunicación a los emprendedores de que han sido seleccionados para participar en el Programa. También se remitirán los cronogramas de capacitación e informará cuáles serán las cabeceras sugeridas para las mismas.

*Desarrollo de Talleres de Capacitación:* Se desarrollarán diferentes talleres de capacitación para mejorar las capacidades de los participantes para la elaboración del Plan de Negocio de su emprendimiento.

Se complementarán los talleres con presentaciones de “Casos Reales” de Planes de Negocio elaborados por participantes de años anteriores para que puedan ser tomados como una guía de trabajo para los participantes 2011. Los temas de Formación estarán referidos a: Plan de Negocio, Contabilidad y Finanzas, Comercial, Recursos Humanos, Aspectos legales e impositivos. Todos estos temas aportarán valor de manera específica a los emprendedores y como se mencionó anteriormente, servirán de soporte teórico para la confección de su Plan de Negocio en la Etapa 2 del Programa. La capacitación estará a cargo de FUNDES y cada taller será presencial con una duración de 8 horas.

### Taller de Capacitación 1:

**Plan de Negocio:** El Plan de Negocio Componentes - Resumen Ejecutivo- Conceptos- Análisis de Contexto Interno y Externo- Mercado y Entorno Competitivo. Ejercicio / Test de Autodiagnóstico de Capacidades Empresariales. Análisis de “Casos”. Visión, Misión y Valores de la Empresa: Conceptos Generales Definiciones de Misión, Visión y Valores. Tópicos a incluir - Beneficios- Caso: Plan de Negocio.

### Taller de Capacitación 2:

**Contabilidad y Finanzas:** Estado de Resultados y Punto de Equilibrio Estado de Resultados. Agrupaciones de Cuentas de Resultados. Análisis Comparativo y Porcentual del Estado de Resultados - Punto de Equilibrio. Cálculo de la cantidad, precio y ventas de equilibrio 2 Flujo de Caja Partidas del Flujo de Caja.

Ingresos y Egresos de Dinero. Determinación de Saldos de Caja. Control del Flujo de Caja. Relación del empresario y su contador. Responsabilidades del Empresario - Responsabilidades del Contador - Compromisos de las Partes. El Plan Financiero en el Plan de Negocio. Ejemplos de “Casos”

#### **Taller de Capacitación 3:**

**Comercial:** Plan de Marketing Estructura de un Plan de Marketing. Análisis preliminar de la gestión comercial. Pronóstico de Ventas Variables que afectan a las ventas en la empresa. Métodos usados para pronósticos de Ventas. Herramientas de Gestión de Ventas ABC Clientes / Curva de Pareto/ Concepto de Estacionalidad / Indicadores de gestión. El Plan de Ventas y el Plan de Negocio / El Plan de Marketing y el Plan de Negocio. Ejemplos de “Casos”.

#### **Taller de Capacitación 4:**

**Recursos Humanos:** Liderazgo Efectivo. El Liderazgo Efectivo Dentro del Grupo. Características de los Líderes Dentro de los Grupos de Trabajo. El Líder Exitoso Dentro de la Organización. Habilidades de Delegación Identificar dificultades y factores que facilitan el proceso de una delegación efectiva. Factores asociados. Estilos de delegación. Consideraciones al momento de delegar. Seguimiento al delegado. Factores críticos del trabajo en equipo Reconocer y actuar sobre los seis factores críticos del Trabajo en Equipo. Factores estructurales: Metas, Funciones, Reglas. Factores personales: Comunicación, Solución de Conflictos, Celebrar el Éxito. Comunicación efectiva. Identificar las características de la comunicación efectiva, a fin de potenciar las habilidades de liderazgo comunicativo. La comunicación como fenómeno inevitable y posible de mejorar. Distorsiones de la comunicación. Comunicación verbal y no verbal. Comunicación unidireccional y bidireccional. El Plan de Recursos Humanos en el Plan de Negocio. Ejemplos de Casos.

#### **Taller de Capacitación 5:**

**Aspectos Legales e Impositivos:** Distintos tipos de sociedades. Elección de la forma societaria más adecuada. Funcionamiento del tipo societario elegido. Sus obligaciones societarias contables e impositivas. Instrumento constitutivo de la sociedad. Requisitos. Objeto social. Duración. Capital Social. Administración y Representación. Fiscalización. Asambleas. Quórum. Distribución de Ganancias, etc. Cuestiones laborales en general -Aplicación del Convenio Colectivo para la actividad. Cumplimiento de las exigencias legales respecto de libros necesarios, recibos oficiales, contratos a término, régimen de licencias y sanciones, conflictos individuales, etc.-  
Inscripción de la Sociedad como contribuyente en los distintos organismos recaudadores, tanto nacionales como provinciales y municipales, incluidos los de la Seguridad Social y la A.R.T. Obligaciones formales y pecuniarias relativas a los Organismos mencionados en el punto precedente. Otorgamiento de las

Habilitaciones necesarias para el funcionamiento de la actividad en dichos órdenes.

### Estructura Standard de los Talleres

- a) *Lugar*: A definir por parte del Banco Galicia dependiendo de la cantidad de inscriptos por ciudad.
- b) *Cantidad Máxima de participantes*: Ciudad de Buenos Aires e Interior: 30 personas
- c) *Cantidad Mínima de participantes*: Ciudad de Buenos Aires: 15 personas / Ciudades de Interior 12 personas.
- d) *Cronograma para Taller de 8 horas*:
  - Acreditación: 8:00 - 8:30 AM
  - Contenidos: 8:30 - 10:30 AM
  - Break: 10:30 - 11:00 AM
  - Contenidos: 11:00 AM - 1:00 PM
  - Break Almuerzo: 1:00 PM - 2:00 PM
  - Contenidos: 2:00 - 4:00 PM
  - Break: 4:00 - 4:15 PM
  - Contenidos: 4:15 - 6:15 PM
  - Conclusiones y cierre : 6:15 - 6:30 PM

En la edición 2011 del Programa, los gastos de viáticos de los emprendedores para asistir a los diferentes cursos deberán ser afrontados, en su totalidad, por ellos mismos. En los casos en que la medida de que la convocatoria supere la cantidad máxima de participantes por Taller, se realizarán réplicas adicionales. Por último, cabe aclarar que en el transcurso de las sesiones de Formación, los participantes recibirán material de apoyo que les servirá, junto con la Guía, para la elaboración de su Plan de Negocio. *La preparación de los mismos será efectuada por cada emprendedor de manera personal e independiente, disponiendo solo de la posibilidad de realizar consultas de acuerdo al esquema de Mentorías Virtuales que se brindarán a inicios de 2012, para completar el Plan de Negocio y el Taller de Capacitación 6: Cierre Plan de Negocios Banco deberá 4* Se estima realizar 10 réplicas de cada uno de los talleres. El presente presupuesto no incluye viáticos y estadía completa para los Facilitadores a cargo, los mismo corren por parte del Banco.-

### *Etapa II: 2012 - Mentorías + Formalización + Crédito*

#### *Fase 1: Cierre de Planes de Negocio*

1. *Mentoring Virtual para Completar el Plan de Negocios*: Se brindará un mentoring virtual (mail, skype, teléfono) a los emprendedores para que confeccionen sus planes de negocios. Cada emprendedor contará con ocho (8) horas de Mentoreo.

2. *Taller de Capacitación 6: Jornada de Cierre Plan de Negocios:* Se realizará un último taller tendiente a dar un cierre a la confección de Planes de Negocio, donde los emprendedores en forma presencial puedan conversar e intercambiar ideas con consultores experimentados y también entre sus pares. La idea es que en este Taller haya dos (2) Consultores FUNDES para abastecer las demandas de los participantes, durante ocho (8) horas. Este taller se realizará en las mismas plazas donde se dictó la capacitación en la Etapa I (2011)

3. *Presentación Final de Planes:* Los emprendedores deberán presentar sus planes completos en esta instancia.

4. *Evaluación Final de Planes de Negocio:* Se designará un equipo de consultores idóneos quienes revisarán los planes presentados por los emprendedores, de acuerdo a los criterios e indicadores definidos.

### ***Fase 2: Formalización***

1. *Convocatoria y Definición de Emprendedores para Formalizarse:* Junto con el equipo de colaboradores, se seleccionaran a los emprendedores que mostraron interés en formalizarse y se los convocará vía mail y teléfono, para sumarse a esta Fase5.

2. *Mentoring Virtual para la Formalización:* Se brindará asistencia virtual (mail, skype, teléfono) técnica a los emprendedores que se formalizaran. El apoyo que recibirán será

seis (6) horas por emprendimiento.6 ***Fase 3: Crédito 1. Preparación y Presentación de Carpetas de Crédito.***