

VISTO:

El Expediente N° S01:0000436/2024 UADER\_GESTION, referido a la "Diplomatura en Gestión de Emprendimientos" de la Facultad de Ciencias de la Gestión; y

CONSIDERANDO:

Que por Resolución "C.D." N° 227/24 FCG el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias de la Gestión avala la propuesta denominada "Diplomatura en Gestión de Emprendimientos" y recomienda al Consejo Superior UADER la aprobación de la misma.-

Que la "Diplomatura en Gestión de Emprendimientos" se enmarca en lo establecido en la Ordenanza "CS" N° 163 UADER.-

Que esta propuesta tiene como objetivo principal potenciar el perfil emprendedor a partir de la identificación de oportunidades en el mercado, poniendo especial énfasis en la creatividad y capacidades de gestión para impulsar emprendimientos.

Que la misma consiste en una instancia de formación que se enfoca especialmente en los conceptos de venta y comercialización destacando sus potencialidades, en la que los diplomados sean capaces de proyectar ventas y concretar negocios a partir de la adquisición de herramientas básicas de gestión de emprendimientos.-

Que los destinatarios de esta iniciativa son todas aquellas personas mayores de 18 años que deseen mejorar y crecer con el desarrollo de sus emprendimientos, adquirir profundización en los conocimientos y conceptos para poder potenciar su espíritu emprendedor.-

Que la mencionada Diplomatura contempla seis (6) módulos con una duración de treinta (30) horas cada uno y un total de ciento ochenta (180) horas de formación integral.-

Que toman intervención el Departamento Programas y Proyectos dependiente de la Secretaría de Integración y Cooperación, y la Dirección de Asuntos Académicos de la Secretaría Académica de la Universidad, emitiendo dictamen de su competencia.-

RESOLUCIÓN “CS” N° 278-24

Que el Decano y el Secretario de Extensión de la Facultad de Ciencias de la Gestión (FCG) se dirigen al Sr. Rector de la UADER elevando la propuesta para posterior tratamiento por parte de este Consejo Superior UADER.-

Que el Sr. Rector de la Universidad Autónoma de Entre Ríos, a fs. 36, toma conocimiento y remite estas actuaciones para su tratamiento y aprobación.-

Que la Comisión Permanente de Extensión Universitaria del Consejo Superior, en despacho de fecha 25 de junio de 2024, recomienda la aprobación de la “Diplomatura en Gestión de Emprendimientos”.-

Que este Consejo Superior en la quinta reunión ordinaria llevada a cabo el día 26 de junio de 2024, resuelve por unanimidad de los presentes aprobar el despacho de la Comisión Permanente de Extensión Universitaria.-

Que es competencia de este Órgano resolver actos administrativos en el ámbito de la Universidad en uso pleno de la autonomía, de acuerdo al Artículo 269º de la Constitución de la Provincia de Entre Ríos “*La Universidad Provincial tiene plena autonomía. El Estado garantiza su autarquía y gratuitad...*”, y en el Artículo 14º incisos a) y n) del Estatuto Académico Provisorio de la Universidad Autónoma de Entre Ríos aprobado por Resolución Ministerial N° 1181/2001 del Ministerio de Educación de la Nación.-

Que en ausencia del Sr. Rector en su carácter de Presidente del Consejo Superior se aplica lo establecido en la Ordenanza “CS” N° 041 UADER modificada por la Ordenanza “CS” N° 139 UADER, asumiendo la mencionada presidencia la Sra. Vicerrectora de la Universidad Autónoma de Entre Ríos.-

Por ello:

EL CONSEJO SUPERIOR DE LA  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ENTRE RÍOS

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º: Aprobar la “Diplomatura en Gestión de Emprendimientos” de la Universidad Autónoma de Entre Ríos, con una carga horaria total de ciento ochenta (180)

RESOLUCIÓN "CS" N° 278-24

horas reloj, que como anexo único forma parte de la presente, en el marco de la Ordenanza "CS" N° 163 UADER, conforme los considerandos precedentes.-

- ARTÍCULO 2º: Registrar, comunicar, publicar en el Digesto Electrónico UADER, notificar a quienes corresponda y, cumplido, archivar.-

  
Cr. Nicolás Horacio Brunner

A/C Secretaría del Consejo Superior  
Universidad Autónoma de Entre Ríos

  
Esp. Lic. Daniela Dans

Vicerrectora  
Universidad Autónoma de Entre Ríos

RESOLUCIÓN “CS” N° **278-24**

**ANEXO ÚNICO**

**1. Denominación**

Diplomatura en gestión de emprendimientos

**2. Resumen**

La diplomatura en gestión de emprendimientos consiste en una instancia de formación que se enfoca especialmente en los conceptos de venta y comercialización destacando sus potencialidades.

La comercialización será clave para comprender las características e impacto de las ventas y consecuentemente desarrollar habilidades para que el producto o servicio ofrecido pueda llegar a otros espacios y sectores, identificando a las personas idóneas y sitios adecuados a los fines de fomentar el crecimiento.

Los conceptos de ventas y comercialización son pensados conjuntamente de forma indisociable el uno del otro, siendo ambos partes del proceso que se gesta desde la creación del producto o servicio hasta su finalización, con el objetivo de lograr crecimiento sostenido en el tiempo a través del comercio dependiente e independiente.

Los conocimientos y habilidades adquiridos en esta formación son recursos fundamentales para que los participantes puedan continuar perfeccionando el desarrollo de su emprendimiento en marcha o promover el espíritu emprendedor sustentado en una metodología de trabajo basada en lo motivacional, actitudinal y aptitudinal.

**3. Responsables:**

Facultad de Ciencias de la Gestión.

**4. Fundamentación**

La diplomatura gestión en emprendimientos muestra los conocimientos sobre el arte de emprender, tanto para aquellos con trayectoria o para los que deseen introducirse en el mercado.

Actualmente, la UADER es una institución que se considera promotora en el campo de la gestión de emprendimientos. Genera una diversidad de espacios para el desarrollo de conocimientos teóricos, prácticos y metodológicos que son representados a través de programas, instancias de formación, extensiones áulicas, talleres y ferias; constituyéndose de esta manera en un conjunto de recursos valiosos para aquellas personas que adoptan este tipo de prácticas como principal medio de vida, pero también para quienes encuentran en los emprendimientos una ventana de oportunidad para mejorar su estilo de vida y progreso personal.

En este sentido, los ejes temáticos son determinantes para las prácticas cotidianas que desarrolla día a día el emprendedor mediante la apropiación de saberes y contenidos novedosos e innovadores para afrontar con mayor éxito cada uno de los obstáculos que se le presenten, maximizando consecuentemente las ventas para lograr la rentabilidad esperada.

Esta instancia de formación, asume un rol central en el territorio, fomentando lógicas que posibilitan el desarrollo de los emprendedores a escala local y regional, logrando así mismo una tendencia hacia un mercado más competitivo y sin grandes disparidades en relación a las empresas con la promoción del autoempleo, especialmente en el contexto actual, de manera que todos estos avances tecnológicos, cambios en los mercados globales, adquisición constante de habilidades y conocimientos, son esenciales para el crecimiento sostenible de las comunidades y la prosperidad económica.

Aquellas personas que adquieren habilidades emprendedoras y técnicas están en condiciones de iniciar y hacer crecer sus propios negocios. Esto no solo contribuye a la creación de empleo, sino que también fortalece la base económica local al diversificar las fuentes de ingresos y promover la autonomía financiera.

Con el desarrollo del cursado los participantes adquirirán determinadas herramientas y habilidades necesarias para participar en la economía local, logrando que dicho impacto en el territorio se traduzca en el incremento de empleabilidad de las personas, elevados estándares de vida de la comunidad, nuevos impulsos de los sectores económicos locales, estímulo de la diversificación y la resiliencia frente a cambios económicos. Esto además repercute en el ámbito empresarial, generando mayor competitividad, ya que las empresas que invierten en el desarrollo de sus empleados no solo aumentan la eficiencia operativa, sino que también fomentan la innovación y la adaptabilidad. La tecnología y las demandas cambiantes de los consumidores requieren equipos capacitados que puedan aprovechar las oportunidades y enfrentar los desafíos de manera efectiva.

## 5. Objetivos

### General

-Potenciar el perfil emprendedor a partir de la identificación de oportunidades en el mercado poniendo especial énfasis en la creatividad y capacidades de gestión para impulsar las propuestas.

### Específicos

-Fortalecer las capacidades de gestión de los emprendedores en base a la apropiación de herramientas desarrolladas durante el curso.

-Fomentar la profesionalización de los emprendimientos a partir de la incorporación de herramientas teóricas, metodológicas y analíticas.

-Fortalecer las cualidades actitudinales, aptitudinales y motivacionales de los emprendedores

RESOLUCIÓN "CS" N° **278-24**

## 6. Trayecto Formativo

Denominación de los módulos	Carga horaria
Módulo I. (Ser emprendedor) Ideas de negocios. Trabajo en equipo. Liderazgo. Networking. Modelo canvas.	30 hs.
Módulo II. (Crea tu marca) Introducción al marketing Marketing digital Herramientas de marketing Fotografía digital para emprendedores	30 hs.
Módulo III. (Finanzas para emprendedores) Presupuesto. Presupuesto de Ventas. Presupuesto Económico y Financiero. Administración financiera.	30 hs.
Módulo IV. (De emprendedor a empresario) Crear nuestra empresa.	30 hs.
Administración de recursos humanos. Marco legal en los emprendimientos. Monotributo. Microcréditos. Comercialización.	
Módulo V. (Plan de Negocios) Plan, estructura y armado de un Plan de Negocios. Competencia y Ventaja Competitiva Factibilidad y Viabilidad	30 hs.
Módulo VI. (Seminario Final) Trabajo Final	30 hs.

## 7. Descripción de los módulos

### Módulo I. Ser emprendedor

Pasos iniciales y herramientas necesarias a la hora de poder llevar adelante los emprendimientos. Ideas de negocio como puntapié inicial para entender la actividad. Modelo canvas como proyección de las ideas. Requerimientos necesarios para ser efectivos en el desarrollo de las actividades.

*Ser emprendedor* como práctica principal para comenzar a dar los primeros pasos en la actividad emprendedora. Conceptos, herramientas, métodos y análisis para visualizar perfil emprendedor y su relación con el mercado. Posibilidades de mejoras buenas prácticas en la gestión del emprendimiento.

#### Ideas de negocios.

Métodos, análisis de mercado e investigación a tener en cuenta para la creación de ideas emprendedoras. Herramientas empresariales, selección y comparación de ideas rentables. Tipos de negocios. Rol en el mercado.

#### Trabajo en equipo.

Diferencia entre grupo y equipo. Motivación de equipos armados. Instancias y dinámicas en la selección de los integrantes del emprendimiento. Herramientas que unifiquen y proyecten un equipo de trabajo de alto rendimiento. Cómo mejorar la motivación personal y grupal dando dirección al equipo. Desarrollo de actitudes. Unificación del equipo internamente como externamente. Descubrir el talento, desarrollo de potencial y actitudes.

#### Liderazgo.

Crear el perfil de líder. Delegar. Selección y formación. Autoridad. Formar líderes dentro del equipo. Desarrollo de productividad. Estrategia impulsora del emprendimiento. Unidad de mando. Cadena de Valor. Valores. Cultura Empresarial. Comportamiento Organizacional. Actividades individuales. Actividades Grupales.

Sinergia. Entropía.

#### Networking

Alianzas estratégicas. Posicionamiento en las redes sociales. Conexión efectiva presencial. Comunicación para vender y comprar. Estrategias de expansión de nuestro emprendimiento.

Dimensión humana y emocional. Entorno online. Comunicación no verbal. Las interacciones personales. Intercambio de energía.

#### Modelo canvas

Proyección gráfica. Formato de lienzo. Idea total en cuanto al posicionamiento. Proyección de la actividad. Desarrollar método de análisis como herramienta la cual logre interpretar la viabilidad del emprendimiento.

# RESOLUCIÓN "CS" N° 278-24

## Módulo II. Creá tu marca

### Introducción al Marketing

Práctica de análisis FODA del emprendimiento. La importancia de saber contar lo que hace el emprendedor. Creación y práctica de Elevator pitch.

### Marketing digital

Redes sociales para emprender. *¿Dónde está mi cliente?* Tendencias de usuarios a nivel global, por rango etario y género. Diferencias y especificaciones.

Tipo de redes sociales y para qué se usan. Estrategias para cada red social y profesional.

Publicidad off line - on line.

Comportamiento del consumidor digital actual.

### Herramientas de Marketing

Localizar mercado objetivo. La importancia de definir buyer persona y crear su mapa de empatía. Marca personal en emprendedores: imagen personal, logotipo y coherencia visual general. Funnel de conversión: estrategias en cada etapa. Escalera de valor conceptualmente y puesta en práctica. Técnicas de ventas, cierre de ventas.

### Fotografía digital para emprendedores

Teoría y puesta en práctica. Luz, color, composición, proceso creativo, enfoque, ángulo y perspectiva. Balances de blanco, paletas de colores.

## Módulo III. Finanzas para emprendedores

### Presupuesto

Ordenamiento de ingresos y egresos. Fórmulas, cálculos y comparativas presupuestarias. Prácticas con plantillas. Presupuestos personal y comercial.

### Presupuesto de ventas

Presupuesto madre. Cálculo de ingresos. Costos directos e indirectos.

Impuestos. Resultado Neto. Beneficio. Stock.

### Presupuesto Económico y Financiero.

Devengado y Percibido. Recursos, Planificación, Rentabilidad. Amortización.

Ganancia o pérdida. Superávit o Deuda. Planillas Presupuestarias.

### Administración financiera.

Técnicas financieras. Punto de equilibrio. Interés. Liquidez. Solvencia. El tiempo del dinero. Creación del dinero. Deuda.

## Módulo IV. De emprendedor a empresario

### Creación de empresas

La creación de empresas como un pilar dinamizador de las economías emergentes y como proceso que impulsa el desarrollo social, en la medida que contribuye al bienestar de la población.

Capital inicial, sociedades, costo beneficio y oportunidad de negocio.

### Gestión de Talento humano

Ventajas para la organización. Administración del óptimo desempeño. Las competencias para alcanzar el éxito.

### Marco legal en los emprendimientos y tipo de sociedades.

Marco normativo para los emprendedores ante la ley. Legalidad comercial e impositiva como beneficio, responsabilidad y comportamiento correspondiente.

Responsabilidad tributaria como mecanismo para acceder a los beneficios en el Estado tanto Municipal como Provincial.

### Monotributo

Inscripción. Tipos de monotributos. IVA. Ganancia. Jubilación. Obra Social.

### Comercialización.

Variedad, colocación de productos y promociones. Los clientes. Tipos de clientes. Variedad de Productos. Las 4 P. Compras. Ventas comerciales.

### Módulo V. Plan de Negocio

Herramienta analítica para desarrollar y plasmar nuestro emprendimiento.

### Plan, estructura y armado de un Plan de Negocios.

El armado de un plan de negocios. Etapas que conforman el plan de negocios. Objetivos y metas. Información necesaria para la conclusión de cada una de estas aristas. Estrategia y Diferenciación de nuestro producto o servicio. Tácticas que nos acerquen al resultado.

### Competencia y Ventaja Competitiva

Mercado competitivo. Competidores directos e indirectos. Información del mercado. Ventaja en precio, venta, marketing, canales de distribución. Potenciar el producto o servicio y lograr ser competitivos. Herramientas como estructura de costos, diferenciación del emprendimiento, mensaje de venta y oratoria, para llegar a tener una ventaja competitiva. Actualización.

RESOLUCIÓN "CS" N° 278-24

Factibilidad y Viabilidad

Viabilidad. Resultado Neto. Proyecciones. Posibilidad de financiamiento. Factibilidad. Apalancamiento. Revisión y análisis del proyecto. Planificación a corto, mediano y largo plazo.

**Módulo VI. Trabajo Final**

Formato borrador y definitivo de un plan de negocios. Implementación de instancias y variables para determinar el proceso de formación del cursante a la hora de poder gestar y/o aplicar sobre su propio emprendimiento.

Requisitos y criterios a tener en cuenta. Confección tanto personal como para ser presentada tanto en una institución pública como privada.

**8. Destinatarios**

La propuesta es abierta a todo el público. Será destinada a todo aquel que desee mejorar y crecer con el desarrollo de sus emprendimientos, adquirir profundización en los conocimientos y conceptos para poder potenciar su espíritu emprendedor. En cuanto a los requisitos, se solicita ser mayor de 18 años y no es necesario contar con títulos previos.

**9. Perfil del diplomado**

Se aspira que el diplomado adquiera durante el cursado las herramientas básicas y necesarias para proyectar sus ventas y concretar su negocio de la mejor manera posible, potenciando los conocimientos para fortalecer la gestión de sus emprendimientos y expandir el crecimiento de su actividad comercial.