



## DESARROLLO Y GESTIÓN DE MICROEMPRESARIOS

### OBJETIVO GENERAL

Brindar a los participantes conocimientos, herramientas y habilidades prácticas para diseñar, poner en marcha, gestionar y fortalecer microempresarios sostenibles, promoviendo el desarrollo de iniciativas productivas, comerciales y de servicios que contribuyan a la generación de ingresos y al desarrollo económico local.

### DIRIGIDO A

Empresarios, trabajadores independientes, integrantes de cooperativas y organizaciones sociales, personas interesadas en iniciar un negocio propio, beneficiarios de programas de empleo y desarrollo productivo, estudiantes y toda persona que desee desarrollar o fortalecer un microempresario.

### MODALIDAD

Teórico-Práctica presencial, con una combinación de exposiciones conceptuales, talleres de trabajo, ejercicios individuales y grupales, análisis de casos, elaboración de proyectos y herramientas de autoevaluación.

### DURACIÓN SUGERIDA

10 horas reloj distribuidas en 5 módulos de 2 horas cada uno.

### TEMARIO

#### MÓDULO 1: Introducción Al Microempresario Y Espíritu Empresario

- Concepto y características de los microempresarios.
- El empresario y sus competencias.
- Empresario como alternativa de desarrollo económico.
- Identificación de oportunidades de negocio.

- Creatividad e innovación aplicada al emprendimiento.
- Diagnóstico de capacidades y recursos disponibles.

## **MÓDULO 2: Diseño Y Planificación Del Emprendimiento**

- Definición de productos y servicios.
- Propuesta de valor.
- Segmentación de clientes.
- Análisis básico de mercado y competencia.
- Modelo de negocio.
- Planificación inicial del emprendimiento.

## **MÓDULO 3: Gestión Económica Y Financiera Del Microemprendimiento**

- Conceptos básicos de costos, gastos e ingresos.
- Determinación de precios.
- Punto de equilibrio.
- Administración básica de recursos financieros.
- Presupuestos y flujo de fondos.
- Fuentes de financiamiento para emprendedores.

## **MÓDULO 4: Comercialización, Marketing Y Ventas**

- Estrategias de comercialización.
- Marketing para microemprendimientos.
- Atención al cliente y fidelización.
- Redes sociales y promoción digital.
- Técnicas básicas de venta.
- Construcción de marca e identidad comercial.

## **MÓDULO 5: Formalización, Crecimiento Y Sostenibilidad Del emprendimiento**

- Aspectos legales y administrativos básicos.
- Organización y gestión operativa.
- Asociativismo y redes de colaboración.
- Gestión de riesgos.
- Estrategias de crecimiento y diversificación.
- Elaboración del plan de acción emprendedor.

**Certificación:** Se entregarán certificados de asistencia o aprobación de cursada a quienes hayan cumplido con el 75% de asistencia y/o presentado el trabajo final.