

PERFIL DOCENTES

ALBERTO ARIZA ALMÁNzar: Abogado Titulado y con formación en Filosofía, amplia experiencia en la administración pública, administración del talento humano, contratación estatal y privada, asesor en formulación de política pública en seguridad ciudadana, construcción de planes integración de seguridad y convivencia ciudadana, participación ciudadana, seguridad y convivencia ciudadana, mediador en resolución de conflictos, descentralización administrativa, asesoría socio-empresarial, asesor en manejo de relación entre la empresa privada y el Estado; más de 17 años de experiencia en el sector público, en asesorando desde el Ministerio del Interior y de Justicia a los entes territoriales en desarrollo municipal y contratación pública y exalcalde municipal. En el sector privado: Director de Ariza Almánzar Consultores, asesor y consultor de la Industria Petrolera, entre otros cargos.

MARIO ENRIQUE VARGAS SAÉNZ: PREGRADO: Filosofía y Letras, USTA, Bogotá, 1986, POSTGRADOS, Humanidades y Teología, P. U. Javeriana Bogotá, 1989; Especialista en Relaciones Industriales, EAFIT, Medellín, 1997; Diploma en Finanzas Básicas, EAFIT- Medellín, 1998; Magíster en Administración de Negocios, EAFIT - Medellín, 2002; Alta Gerencia Internacional, EAFIT – ICESI – I. T. Monterrey Medellín, 2007; PhD Filosofía – UPS – Roma 2009-2010. Algunas de sus publicaciones: “Conocimiento, Propiedad, Participación y Poder”, en Semestre Económico, U. de M., Julio-Dic 2002, Ps. 165-172, ISSN: 0120-6346. “Julio Enrique Blanco: Una nueva develación”, en LOGOS, Universidad de La Salle, México, N. 93, 2003. ISSN 0185-6375; Formación Empresarial I, II y III y Mercadeo Financiero y de Servicios, Módulos para el programa de Administración, modalidad Abierta y a Distancia, CECAR, 2003 – 2004. “De la Polis a la Urbe”, en Boletín de Humanidades, Eafit, 1999. Cuadernos de Empresario Social, Vol 1., Compilador con P. Podestá, Proyecto E. Social Colombia (En elaboración). 3er lugar concurso de Iniciativas empresariales para administrativos Eafit, 2007. “Tre per tre: terza economía, terzo mondo ... una terza via?” en la Revista: Sociología del Lavoro, N. 1529.113. Ed FrancoAngeli, Milano, Italia. 2009.

CARLOS SAUL GARZÓN URREA: Químico de la Universidad Nacional, experto en planeación, elaboración y desarrollo de proyectos. Investigación social; conferencista y capacitador en temas empresariales, ambientes, comunicación y Educación.

WILLIAM P. GAITÁN MEDINA: Economista y Especialista en Planificación y Gestión Administrativa y Financiera, con énfasis en Gestión de proyectos, Desarrollo Social, Relaciones con la Comunidad, así como en la definición y evaluación de políticas sociales y el direccionamiento de planes y programas institucionales en materia de participación, con una alta orientación hacia resultados. Excelentes capacidades administrativas de dirección y control, con una importante experiencia en el sector público.

ANGELA ARIZA ALMÁNzar: Psicóloga Social, con licencia del Colegio Colombiano de Psicólogos y con otros estudios en Pedagogía, Ciencias Sociales, Valores para la convivencia; Diplomado en Infancia y Familia; Desarrollo Humano y Familia; Escuelas Saludables; formación para el desarrollo de Habilidades para la vida. Con una significativa experiencia en el diseño y ejecución de Proyectos relacionados con el Desarrollo Humano, Prevención del Consumo de Sustancias Tóxicas y Prevención de Violencia intrafamiliar Sexual y de Género; Apoyo al Programa Promoción de Derechos y Redes Constructoras de Paz, desde la Secretaría de Gobierno Departamental de Santander; coordinación de la Estrategia Clubes Juveniles en cinco Municipios del Departamento de Santander, desde la Secretaría de Salud Departamental y Apoyo al Programa de Justicia en Equidad para Santander, Coordinado por la Escuela Nacional de Justicia Comunitaria de la Universidad Nacional.

*Más allá de la academia...
hacia la transformación social*

Financia: Fundación Pacific Rubiales Energy

Diseñado y Ejecutado: Ariza Almánzar Consultores S.A.S.

Certifica y Titula: EAFIT

Diplomado Emprendimiento Oportunidad de negocios y Creación de empresas



www.arizaalmanzarconsultores.com

INTRODUCCIÓN

Toda acción, ya sea social o empresarial en una región, abre nuevas oportunidades de negocio. Es a través de un decidido ejercicio de emprendimiento que los habitantes de dichas regiones logran tener una ventaja comparativa frente a la migración que esta acción desencadenará.



La formación es indispensable para la gestión de un negocio. Esta herramienta, en muchos casos, no resulta de fácil acceso para los ciudadanos, situación altamente desalentadora para quienes ven en la conformación de empresa, la mejor forma de insertarse socioeconómicamente frente al nuevo escenario de la región.

Con este diplomado queremos dar respuesta a la necesidad de formarse para iniciar y fortalecer emprendimientos a personas que no han tenido ninguna posibilidad de acceso a una capacitación empresarial, ofreciendo a los asistentes conceptos teóricos, prácticos y herramientas de gestión que los aproximen a la construcción de un plan de negocios, un plan de acción de empresas capaces de realizarse y sostenerse con los recursos disponibles.

OBJETIVO

Coadyuvar a la constitución de empresas por parte de los asistentes con el desarrollo de competencias individuales y colectivas de emprendimiento, que permitan una lectura de las oportunidades de su territorio y las ventajas comparativas, la identificación de oportunidades de negocio y la construcción de perfiles de negocios viables y sostenibles.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Fortalecer las competencias personales y asociativas de liderazgo, gregarismo, trabajo en equipo, toma de decisiones y comunicación asertiva que posibilite una vida de emprendedores.
- Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los participantes y sus familias, posibilitando opciones de ingresos familiares.
- Aportar a la convivencia y al desarrollo social, económico y político de las comunidades.
- Fortalecer una cultura de la asociatividad que permita la solidaridad, la participación, el accionar colectivo para el desarrollo de soluciones.

ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Metodología de taller

El taller es un dispositivo de trabajo en grupos, que es limitado en el tiempo y se realiza con determinados objetivos particulares, permitiendo la activación de un proceso pedagógico sustentado en la integración de teoría y práctica, el protagonismo de los participantes, el diálogo de saberes y la producción colectiva de aprendizajes, operando una transformación en las personas participantes y en la situación de partida.

Desarrollo de la matética:

Matética es el arte de aprender haciendo. Es el arte de aprender a resolver problemas (Seymour Papert), esto implica “darse tiempo”, conversar, buscar conexiones y lo más importante de un aprendizaje es cuando podemos aplicar lo que aprendimos, cuando podemos usarlo.



EJES TEMÁTICOS

MODULO I: Hacerse emprendedor

Objetivo: Lograr que los participantes al diplomado identifiquen sus fortalezas, debilidades, potenciales, sus sueños y logren visualizar el emprendimiento y la construcción de empresa desde su proyecto de vida.

- Autoconocimiento y definición de Proyecto de vida
- Proceso de integración social y productiva
- Evaluación y desarrollo de competencias empresariales.
- Ingreso al mundo empresarial
- Modelación de ideas de negocio.

MODULO II: Identificación de oportunidades y modelación de las ideas de negocios (Prefactibilidad)



Objetivo: Desarrollar competencias y aportar herramientas metodológicas que permitan la visualización y análisis del entorno, la identificación y modelación de ideas de negocios.

- Entorno nacional, sectorial y local (mercados)
- Asociatividad. Construir confianzas y sentido de corresponsabilidad.

MODULO III: Elementos para la elaboración de perfil de negocios (Factibilidad)



Objetivo: Adquirir habilidades y destrezas para la descripción de todo lo relacionado con la conformación de un negocio, tal como los objetivos del negocio o proyecto, el estudio del

mercado al cual se va a incursionar, la forma en que se van a comercializar los productos o servicios, la inversión que se va a realizar, el financiamiento requerido, la proyección de los ingresos y egresos, la evaluación financiera, los procesos y los requerimientos tecnológicos y la organización del negocio o proyecto.

- Antecedentes y justificación del negocio.
- Estudio organizacional (administrativa). Aspectos legales.
- Estudio de mercado
- Estudio operativo (cómo)
- Estudio de ingreso y egresos
- Estudio de financiamiento e inversión.
- Elementos para la evaluación de un proyecto o negocio.

MODULO IV: Mapa de ruta para lograr un proyecto exitoso (Puesta en marcha)



Objetivo: Aportar los elementos teóricos y prácticos para que los participantes construyan colectivamente un mapa de ruta a partir de la aplicación de los contenidos vistos en un perfil de negocio que permita

identificar estrategias, acciones, tiempos y responsables con el fin de alcanzar un alto grado de factibilidad en su puesta en marcha.

- Elaboración de estrategias (operacionales, alianzas, etc.)
- Plan de acción y cronograma

