



CURSO DE:

Diseño Estratégico de Emprendimientos: Del Plan de Negocios al Mercado

**Convertí tu idea en un modelo de negocio
sostenible y competitivo.**



Duración: 25 horas.

Días y horarios:

Del 14 de octubre al 11 de noviembre de 2025.

Martes de 18.00 a 20.00 Hs.

Localización: Modalidad Virtual.

Aranceles:

Externos:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$100.000.- o 2 cuotas de: \$72.000.-

Socios Club La Nacion / Clarín 365:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$90.000.- o 2 cuotas de: \$60.000.-

Comunidad UAI:

Matrícula: \$30.000.-

Contado: \$70.000.- o 2 cuotas de: \$54.000.-

Extranjeros no residentes en Argentina*:

Matrícula: USD 30.-

Contado: USD 100.- o 2 cuotas de USD 72.-

(*) Los aranceles de la actividad comprenden únicamente los conceptos de matrícula y cuota. Todo impuesto, tasa o contribución asociada a los pagos en dólares estadounidenses que pudiera ser aplicada por el país de origen, así como cualquier otra suma que se adicione en virtud de las tarifas vigentes en la entidad bancaria al momento de realizar la transacción, queda a exclusivo cargo del alumno.

Dirigido a:

- Emprendedores en etapa de ideación o validación de sus proyectos.
- Profesionales independientes que deseen formalizar y escalar su actividad.
- Estudiantes o egresados de carreras vinculadas a negocios, economía, diseño o comunicación.
- Personas que integren programas de incubación, economía social o desarrollo productivo.

Beneficios del curso:

- Aplicación directa a proyectos reales.
- Materiales descargables y recursos actualizados.
- Tutorías para consultas y devolución individual.
- Certificación universitaria.
- Enfoque práctico, integrador y accesible para todo tipo de perfiles emprendedores.

Resultados de aprendizaje:

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

- Comprender las etapas del diseño estratégico de un emprendimiento.
- Estructurar un plan de negocios funcional y profesional. •
- Identificar oportunidades, barreras de entrada y posicionamiento en su sector.
- Realizar un análisis básico de mercado, costos, precios y demanda proyectada.
- Conocer los requisitos legales, impositivos y laborales esenciales para operar formalmente.
- Desarrollar una propuesta integral que combine visión, análisis y estrategia comercial.

Objetivos:

- Brindar herramientas conceptuales y prácticas para el diseño estratégico de emprendimientos.
- Comprender la utilidad y estructura de un plan de negocios.
- Introducir los requisitos legales, fiscales y laborales esenciales para emprender.
- Desarrollar habilidades de análisis del entorno y del mercado.
- Fortalecer la visión emprendedora desde la estrategia y la sostenibilidad.

Fundamentación:

Muchos emprendimientos fracasan no por falta de talento o pasión, sino por carencia de planificación estratégica, validación de mercado o conocimientos formales sobre aspectos legales y comerciales. Este curso ofrece un recorrido intensivo por las etapas clave para diseñar, estructurar y formalizar un negocio desde su concepción hasta su inserción efectiva en el mercado.

Desde el registro de la marca hasta el armado del plan de negocios, el análisis del entorno competitivo, las proyecciones financieras y el plan de marketing, se propone un enfoque práctico, actualizado y orientado a la acción, ideal para quienes deseen **transformar su emprendimiento en una propuesta profesional y sustentable.**

Contenidos:

Pasos Previos: estudios legales y registro de patentes y marcas.

Plan estratégico; análisis del sector, estrategias de ingreso, barreras de entrada y salida, posicionamiento, misión y visión; objetivos a alcanzar.

Definición y análisis de un plan de negocios. Su utilidad y aplicación práctica. Etapas del Plan de Negocios: Sumario ejecutivo; Definición del Producto; Análisis de Mercado; Análisis Estratégico; Análisis Técnico; Análisis del Management; Análisis Económico; Análisis Financiero. Requisitos Fiscales y Laborales.

Descripción del Mercado y su análisis. Determinación del tamaño del mercado. Proyección de la Demanda. Plan de Marketing. Ciclo de vida del producto. Análisis de submercados existentes. Análisis de la oferta. Análisis de precios y estrategias de comercialización.

Forma de cursada:

100 % virtual – encuentros sincrónicos semanales .

Tutorías personalizadas con profesionales del sector.

Acceso a campus virtual con videos, materiales descargables y foros.

Actividades prácticas y desafíos semanales.

Proyecto final integrador (simulación de evento real).

Calendario de encuentros:

14/10

21/10

28/10

04/11

11/11

Director:

Lic. Ariel Santangelo.

Lic. En publicidad (unlz) - Posgrado en sociología y economía (uba) - diplomatura académica en docencia universitaria - director ejecutivo enoc -gestión educativa - docente investigador universitario (uai - udemm).