

15 AÑOS



START UP!



CRECIMIENTO!



IDEA



CLAVES PARA EMPRENDER

INNOVAR PARA CRECER



INCREMENTA TUS INGRESOS



EQUIPO



Grupo Lucci aporta al desarrollo local a través de Fundación Vicente Lucci desde el año 2003, mediante una gestión abierta a la comunidad. Beneficia a niños, jóvenes y adultos con propuestas educativas sobre temas como la autoestima, los derechos humanos, la prevención del trabajo infantil y el cuidado del medio ambiente. Respecto a jóvenes y adultos, facilita herramientas de inserción laboral y desarrollo de emprendedores rurales, aportando a la gestión sustentable de Grupo Lucci y de la región.

En este proceso nos acompañan empresas, organismos gubernamentales, instituciones educativas, organizaciones sociales, empleados y personas de la sociedad civil quienes aportan desde su formación y experiencia, continuos criterios de mejora.

Fuimos construyendo redes que convergen en proyectos educativos y de formación, acompañados por el voluntariado interno y externo, brindando sus conocimientos, tiempo y recursos en la implementación de proyectos sociales, con el objetivo de dejar capacidad instalada.

Cada aporte construye, mediante esfuerzo y constancia, valores en nuestra ciudadanía, que posibilitan abrir nuevos caminos y oportunidades.

Esperamos que les guste la propuesta.

Formadores, les pedimos

- » Desafíen las oportunidades y evalúen los riesgos. proyecten un futuro productivo y sepan que es posible, si se lo proponen.
- » Adopten una actitud innovadora, emprendedora y creativa frente a la vida.
- » Logren convertirse en un ciudadano responsable y contagien su espíritu innovador.
- » Movilicen a los que los rodean para que los imiten.
- » Y sobre todo mantengan el entusiasmo, la constancia y la responsabilidad, pilares importantes en esta tarea.

¡Bienvenidos y gracias!



Misión

Producir e industrializar

Producimos y comercializamos para el mundo, con entusiasmo e innovación, productos agroindustriales y pecuarios de excelencia basados en procesos sustentables, tecnologías de última generación y cuidado del medio ambiente.

Visión

Referentes

Ser un grupo agroindustrial sostenible y líder en su sector, reconocidos por la confiabilidad de nuestros productos y servicios, con operaciones en Argentina y en el mundo.

Valores

- Confiabilidad
- Sostenibilidad
- Compromiso
- Entusiasmo
- Excelencia
- Integridad

Nuestra Gestión de responsabilidad social empresarial adhiere a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), cuyo propósito es crear un conjunto de objetivos mundiales relacionados con los desafíos ambientales, políticos y económicos con que se enfrenta nuestro mundo.

Los 17 ODS están interrelacionados, significa que el éxito de uno posibilita aportar a los otros ODS. Responder a la amenaza del cambio climático repercute en la forma en que gestionamos nuestros frágiles recursos naturales. Lograr la igualdad de género o mejorar la salud ayuda a erradicar la pobreza; y fomentar la paz y sociedades inclusivas reducirá las desigualdades y contribuirá a que prosperen las economías. En suma, es una oportunidad sin igual en beneficio de la vida de las generaciones.

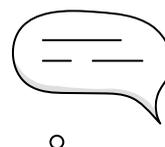


Consejos para tener una reunión exitosa:

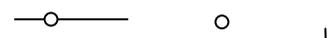
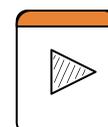
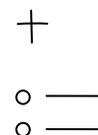
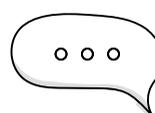
- » Prepará tu presentación antes de cada reunión.
- » Revisá cada una de las clases con sus correspondientes actividades antes de reunirte con los participantes.
- » Sé puntual, llegá en el horario convenido. De esta manera lograrás compromiso mediante el propio ejemplo.
- » Tratá a los participantes de “igual a igual”, tratá de aprenderte los nombres y generar con ellos un clima de confianza.
- » Escuchá las necesidades que ellos plantean.
- » Sé amigable.
- » Conectate con el grupo. Mostrá una actitud entusiasta y de interés hacia los participantes.
- » Estimulá al grupo por medio de preguntas, para mantenerlos involucrados y activos.
- » Utilizá un lenguaje sencillo, de manera tal que todos puedan comprenderlo.
- » Si no sabés una respuesta, comentá a los presentes y motivalos a encontrarla en conjunto.
- » Evitá criticar o rechazar respuestas que vos consideres erróneas.
- » Orientalos hacia la respuesta correcta.
- » Explicá claramente las consignas antes de cada actividad y asegurarse de que las hayan comprendido.
- » Recordá que los niños y jóvenes pueden verte como un “modelo” a seguir y serás recordado por tu compromiso con ellos.

¡Disfrutá de cada reunión y divertite junto al grupo!

✓ —
✓ —
5 —



3



o

+





Misión

Tiene la finalidad de proporcionar una formación humanística y profesional en las Ciencias, Artes y Técnicas, con el objeto de favorecer la generación y el desarrollo del conocimiento en todas sus formas, contribuyendo a la promoción de la cultura y propiciando las actitudes y los valores requeridos para la formación de personas responsables, con conciencia ética y solidaria, capaces de mejorar la calidad de vida y de consolidar el respeto a las instituciones de la República, a la vigencia del orden democrático y a la protección del medio ambiente” (Estatuto UNSTA, art. 3°).

Visión

Ser una Universidad de referencia regional en la formación de los líderes que la sociedad necesita.

Valores

Compromiso con la mejora de la calidad, tanto en la dimensión académica como en las prestaciones administrativas. Compromiso a favor de la comunidad en una perspectiva de pertenencia social y de respuesta a las necesidades del medio. Clima de libertad y respeto intercultural e interreligioso. Realización de la misión de la UNSTA en conformidad con la Constitución Apostólica sobre las Universidades Católicas Ex corde Ecclesiae.

Dirección de Extensión y Relaciones Institucionales de la UNSTA:

Brinda un total de 14 acciones del programa UNSTA Emprende & Innova. Entre los objetivos de la política de Extensión se destacan:

- » Buscar un crecimiento horizontal competitivo, mediante el desarrollo de vínculos con empresas, organismos públicos y privados que impulsen la creación de empresas locales, asociadas a modelos de incubación.
- » Lograr la incorporación de una cultura emprendedora/innovadora integrada en la comunidad universitaria, tanto en el proceso de formación de alumnos, como en la capacitación del personal de la universidad.

- » Impulsar la formación de emprendedores y desarrollar empresas innovadoras de base tecnológica, promoviendo el crecimiento económico productivo de la región, el desarrollo cultural y la divulgación científica en el medio social.

El Programa de Fortalecimiento de Proyectos que brinda UNSTA Emprende & Innova persigue los siguientes objetivos:

- » Apoyar a Emprendedores de la comunidad mediante una Mentoría con alumnos de la Cátedra Emprendedor Universitario.
- » Relevar los Emprendimientos desarrollados e implementar planes de acción.
- » Generar un espacio que posibilite al alumno de la UNSTA realizar un doble aprendizaje: aplicar sobre casos reales los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera, y efectuar una especial devolución al medio, colaborando en el asesoramiento a emprendimientos de instituciones sin fines de lucro.

Desde la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino y Fundación Vicente Lucci podemos aportar desde la educación, la sensibilización en las temáticas, brindando herramientas que permiten impulsar a que los jóvenes activen su curiosidad pensando en un proyecto de vida, como algo que se construye con el esfuerzo, el conocimiento permanente y las alianzas.



UNSTA



**FUNDACIÓN
VICENTE LUCCI**
EDUCANDO EN VALORES

Fundamentación del programa

El talento, la cooperación y la creatividad son características sobresalientes de la comunidad emprendedora. En las últimas dos décadas, el ecosistema se fue fortaleciendo y destacando en relación con otros países de la región, con herramientas públicas de fomento de la actividad, como la Ley de Emprendedores y la Ley de Economía del Conocimiento.

El mundo emprendedor le está imprimiendo un fuerte dinamismo innovador al tejido empresarial nacional y los actores tradicionales vienen interactuando de diversas formas con los nuevos protagonistas.

En nuestro país hay diversos programas Fomentar empleo, PAC emprendedores, ferias artesanales, el programa nacional de emprendedores que incluye: jóvenes emprendedores, “taller yo emprendo”, Sistema Nacional de Incubación de Empresas, Programa Capital Semilla y Programa Piloto de Financiamiento.

SER EMPRENDEDOR HOY, significa poder crear a través de diferentes tipos de habilidades técnicas y comunicacionales proyectos que propongan una nueva era de mentes innovadoras hacia una evolución de los negocios.



Taller 1:

Actividad 1

Presentación del capacitador:

- » Debe saludar al grupo, decir su nombre.
- » A qué institución pertenece.
- »Cuál es el objetivo de la visita.
- » Presentar Misión, Visión y Valores del Grupo Lucci y de la Fundación Vicente Lucci.
- » Posteriormente comentar por qué elegimos la escuela como referente fundamental en la educación de la sociedad.



Actividad 2

Pensarse como emprendedor

El capacitador iniciará el taller por medio de la dinámica

“Los anteojos del emprendedor”

El capacitador invitará a 4 participantes del curso a realizar la dinámica, la idea es que los alumnos recuerden lo que querían ser de chicos por medio de dos preguntas claves:

¿Qué querías ser cuando eras un niño/a?

¿Actualmente quieres seguir siendo eso? ¿Por qué?

Mientras responden lo harán usando unos anteojos de cotillón llamativos con luces, que motivarán a la creatividad y a la espontaneidad de desenvolverse frente al curso.

Otra opción es que los jóvenes escriban sobre el manual las respuestas en las líneas de punto, y luego se invita a que lean al grupo sus respuestas.

El Voluntario comenta:

¿Te preguntaste alguna vez cómo poder convencer a los demás a la hora de vender u ofrecer algún producto? ¿Pensaste que SER EMPRENDEDOR puede ser tu trabajo? En este taller queremos ofrecerte diversas estrategias que te ayudarán a comprender que existe algo más profundo que acceder a un trabajo tradicional.



Para comenzar es necesario definir lo que significa la palabra **Emprendedurismo**. Proviene del vocablo francés “**entrepreneur**”, lo que traducido a nuestro idioma significa aventurero. En la historia, a través de los siglos, esta palabra ha tenido diversos análisis.

Richard Cantillón (importante economista franco-irlandés) utilizó por primera vez el término entrepreneur, en su trabajo. Hacía referencia básicamente a un empresario que tiene entre sus funciones la de «crear y poner en marcha la actividad empresarial» (1755). Desde Cantillón hasta mediados del siglo XX, los estudios sobre el emprendedor se han centrado en la función empresarial.

El economista Schumpeter (1934) considera en su libro Teoría del desenvolvimiento económico que entrepreneur o emprendedor es todo aquel que realiza nuevas combinaciones de medios de producción. Por lo tanto, no incluye solo a aquellos hombres de negocios independientes, sino a todos los que realizan esa función en un emprendimiento propio o como dependientes o empleados de una empresa.

Leibenstein (1968 - economista estadounidense nacido en Ucrania) considera dos tipos de emprendedor: el primero es el gestor que asigna inputs al proceso de producción de forma tradicional, y el segundo es el emprendedor schumpeteriano, aquel que observa una carencia en el mercado que lo lleva a producir un nuevo producto o proceso.

Drucker (1985 - consultor y profesor de negocios, tratadista austriaco, y abogado de carrera, considerado el mayor filósofo de la administración del siglo XX.) enfoca el concepto de emprendedor basándose en la práctica de la innovación. Según él, la innovación es la herramienta básica de los emprendedores, el medio por el cual ellos explotan el cambio como una oportunidad para un negocio o servicio diferente.

Según la Real Academia Española (2001: 889), el término emprendedor es un adjetivo que se aplica a aquella persona o entidad «que emprende (comete) con resolución acciones dificultosas o azarosas». Mientras que define empresario como «titular, propietario o directivo de una industria, negocio o empresa»

Para poder entender el capacitador propondrá a los alumnos a realizar una lluvia de ideas en el pizarrón con aquellas palabras que más le llamaron la atención y poder comprender entre todos.

El emprendedurismo como proceso posee diferentes ámbitos de acción que debes tener en cuenta si quieres desarrollar algún negocio:

- » Económico: considera que la creación de emprendimientos depende de las condiciones de la economía.
- » Orientado a la persona: considera que la motivación para emprender depende de las características personales o psicológicas.
- » Que estudia el contexto: considera que la motivación para emprender depende de las condiciones del contexto.
- » Que estudia el proceso emprendedor: define diferentes etapas por las cuales transita el emprendedor.
- » Que estudia el comportamiento del emprendedor: no estudia los rasgos de la persona (el cómo es) sino que estudia sus comportamientos (el cómo lo hace), es decir, sus actitudes, capacidades o habilidades y su experiencia.

Luego de haber comprendido esta parte teórica se reunirán en grupos de 5 personas. El voluntario repartirá 3 preguntas a cada grupo y en un afiche responderán las mismas:

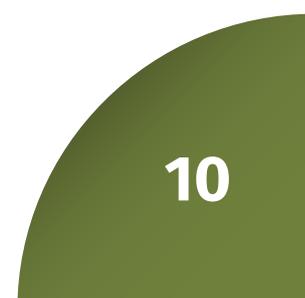
1) ¿Emprendedor se nace o se hace?

2) ¿El emprendedor está relacionado con empresario únicamente?

3) ¿Por qué un emprendedor decide emprender?

El capacitador debe dar un espacio de trabajo de aproximadamente 20 min.

Pasado este tiempo, pide que cada grupo pase al frente y exponga sus puntos de vista para generar un pequeño debate.



Taller 2:

Persuasión

El Coordinador saluda, presenta el tema de la jornada (Deben dejar claro el concepto de “gerenciar” como una forma de dirigir, liderar y administrar una empresa o en este caso un emprendimiento)

Un buen emprendedor estudia el comportamiento de su cliente y desarrolla su personalidad para gerenciar.

A través de la persuasión podemos hacer esto.

La persuasión es un proceso destinado a cambiar la actitud o el comportamiento de una persona o un grupo hacia algún evento, idea, objeto o persona(s), mediante el uso de palabras para transmitir información, sentimientos, o el razonamiento, o una combinación de los mismos debe ser utilizada en la comunicación como una herramienta para facilitar las decisiones cotidianas.

Hay diversas técnicas de persuasión que en esta última parte queremos enseñarte para que en el día de mañana puedas usarlas en tu futuro negocio. Estos son los llamados Gatillos Mentales, patrones basados en atajos que se conectan con el SISTEMA LÍMBICO (parte de nuestro cerebro que es el mayor responsable de nuestras emociones y de nuestro instinto de supervivencia, donde se llevan a cabo la gran mayoría de nuestras decisiones), activan una emoción y por eso facilitan el proceso de decisión de las personas.

Pero este sistema trabaja en conjunto con el NEOCÓRTEX, es la parte más racional que contiene datos e información, si nos basamos solo en esta parte sería imposible analizarlo todo ¿verdad? Por eso nuestro cerebro utiliza atajos ligados a la parte emocional para facilitar la toma de decisiones.

“La única manera de convencer es la persuasión no la coacción” Mao Tse Tung

Al comunicarte con la parte emocional del cerebro de tu interlocutor, los gatillos mentales van a causar dos cosas en el:

- 1) Te prestarán más atención.
- 2) Aumentará las probabilidades de tomar acción hacia una mejor comunicación.

Persuasión = Comunicar efectivamente

Cuando somos chicos nuestros padres usan las historias para enseñarnos valores. Nosotros fuimos entrenados para aprender por medio de ellas. Las historias son capaces de hacer que una persona preste atención en lo que estás diciendo, porque tienen lo que hoy en día se llama engagement, que significa crear conexión entre las personas que cuenta y la persona que escucha.

Si te ponés a pensar, las personas que más influenciaron en el mundo enseñaron siempre a través de historias.

A través de este gatillo (cuyo uso es **IMPORTANTE NO NEGOCIABLE SI QUERÉS REALIZAR UNA VENTA CON COMPROMISO**) podrás establecer lazos interpersonales.

Elementos imprescindibles:

- » Personajes
- » Características relevantes
- » Que cambió en la vida de ese personaje en su trayectoria

El autor e investigador Joseph Campbell estudió extensivamente el poder de los mitos y de las historias.

En uno de sus libros nos va a hablar de la jornada “del Héroe” usado en ventas y películas (ej. héroes que adquieren súper poderes - succionados a vivir una vida que no eligen, superan obstáculos, hasta que encuentran un mentor que los coloca en rumbo). Hacen un camino hasta conquistar los objetivos provocando una transformación de su personaje a Héroe.

Actividad 2: El pitch emprendedor

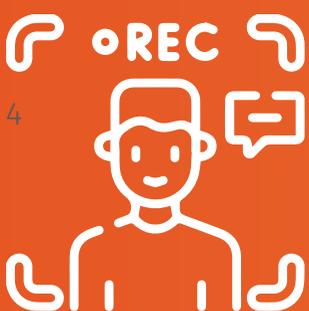
El Capacitador comenta a cerca de la existencia de una herramienta más específica que sirve al emprendedor para presentarse y venderse o vender su producto o servicio. Esta herramienta es el PITCH.

El pitch sirve para llamar la atención, presentarse en 3 a 5 minutos quien soy y que vendo. Puede ser el principio de una relación muy a largo plazo entre emprendedor e inversor. Si queremos llamar la atención y ser memorables (que se acuerden de nosotros, pero por nuestras virtudes y no por nuestros defectos) debemos trabajar bien el pitch.

<https://lanzadera.es/como-hacer-un-buen-pitch/>

Estructura de un pitch:

1. Introducción: Preséntate y utiliza un gancho para llamar la atención.
2. Problema: Dejá bien claro qué necesidad has detectado.
3. Solución: ¿Cómo satisfaces esa necesidad? Aprovechá para explicar tu producto y cómo soluciona el problema.
4. Tamaño de mercado: Hablá del crecimiento anual.
5. Por qué ahora: Hablá de las tendencias de mercado.
6. Diferenciación de los competidores. Explicá cuáles son tus puntos fuertes respecto a la competencia. Qué haces distinto a ellos.
7. Modelo de negocio. Cómo ganas dinero. Hablá de margen, precio...
8. Métricas. Facturación.
9. Explicá quiénes son las personas que están impulsando el proyecto.
10. En qué punto está ahora el proyecto, qué hitos quieres conseguir en los próximos meses y cuánto dinero te hace falta para conseguirlos.



Fundamental

Practicar, practicar y practicar.

El capacitador pide a los jóvenes que se unan en grupos de 5 personas aprox. elijan un representante y armen un pitch para él, considerando los 10 puntos detallados anteriormente. Al final pueden grabarlo en un pequeño video que podamos ver todos.

Taller 3:

Visión estratégica del emprendedor

El capacitador saluda. Repasa los temas desarrollados anteriormente. Luego introduce la visión estratégica del emprendedor.

Se deben tener en cuenta 7 puntos fundamentales para desarrollo de un negocio:

- » **Estrategias para captar más clientes:** se debe analizar, observar, capacitarse para lograr atraer nuevos clientes y fidelizar a los ya logrados.
- » **Cumplir compromisos:** es fundamental pautar acuerdos con los clientes y cumplirlos en tiempo y forma.
- » **Planificar sistemáticamente a corto y mediano plazo:** esto permitirá tener una mirada global del negocio.
- » **Tomar riesgos más calculados:** si lleva una planificación podrá conocer cuál es el estado del negocio y poder invertir.
- » **Acceder a información dirigida a sus intereses:** debe enfocarse en las necesidades de su negocio y buscar soluciones acordes a las mismas.
- » **Construir redes de contacto:** permite conocer nuevos clientes, proveedores, instituciones de formación, información sobre financiamientos, etc.
- » **Innovar para crecer:** el progreso de un negocio está en los pequeños detalles que se pueden ir cambiando y mejorando, la apertura a escuchar a los clientes, la información y la formación permiten incorporar nuevas alternativas de mejora.

Actividad 1: Modelo Canvas

LEÉ ATENTAMENTE Y ARMÁ TU PROPIO NEGOCIO - DE UNA IDEA A UN NEGOCIO (MODELO-CANVAS)

En 2010 Alex Osterwalder diseñó el Business Model Canvas; un formato que visualiza el modelo de negocio.

Consiste en nueve pasos en sólo una 'hoja', que ofrece una visión global de la idea de negocio, mostrando claramente las interconexiones entre los diferentes elementos:

Clientes:

Los grupos de personas a los cuales se quieren ofrecer el producto/servicio.

Propuesta de valor:

Es la solución específica que la empresa brinda al cliente.

Canales de distribución:

Se centra en cómo se entrega la propuesta de valor a los clientes, cómo nos comunicaremos.

Relaciones con los clientes:

Definir o diseñar las estrategias que se utilizarán para analizar, cuidar y mantener a los clientes.

Fuentes de ingresos:

Representan la forma o metodología que la empresa va a seguir a los fines de que el cliente adquiera los productos que ofrece.

Recursos claves:

Son los recursos necesarios para el funcionamiento del negocio a efectos de proporcionar al cliente un valor, una experiencia, los recursos son humanos, financieros, físicos e intelectuales.

Actividades clave:

Para entregar la propuesta de valor se deben desarrollar una serie de actividades claves internas (procesos de producción, marketing, etc.)

Alianzas Claves:

Se definen las alianzas necesarias para ejecutar el modelo de negocio

Estructura de costes:

Se trata de conocer y optimizar los costos para intentar diseñar un modelo de negocio sostenible, eficiente y escalable.

Pedimos a los jóvenes que conformen grupos de trabajo, que elijan un emprendimiento Y armen el CANVAS completando los pasos del mismo, para lograr que plasmen de manera concreta el diseño de un modelo de negocio sencillo y aplicable para todo tamaño de emprendimiento.

Luego comparto con todo el grupo los resultados.



Taller 4:

FODA

El Capacitador introduce al análisis FODA para comentar de qué se trata el trabajo como implementarlo de manera sencilla.

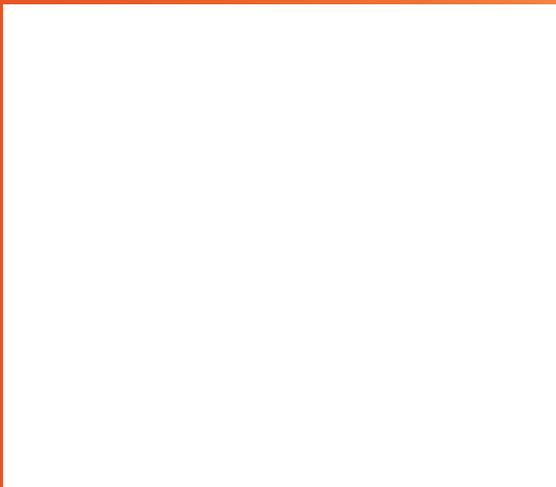
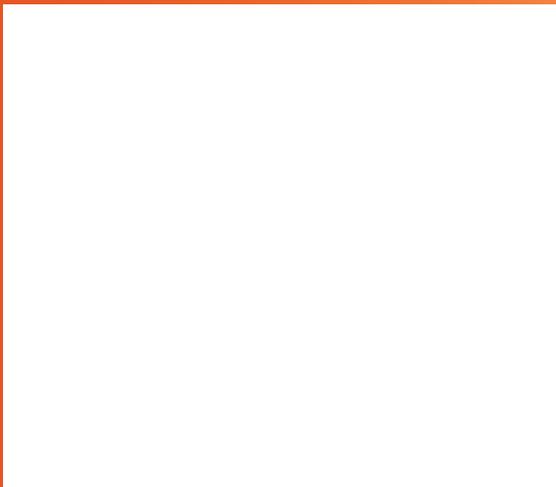
El análisis FODA es una herramienta estratégica de diagnóstico para el emprendedor, que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, empresa, etc.

Obtener un diagnóstico preciso que permite tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

- » **Fortalezas:** Son las capacidades especiales con que cuenta el proyecto, y que le permite tener una posición privilegiada frente a la competencia. Tiene que ver con los recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.
- » **Oportunidades:** son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa el Proyecto y que permiten obtener ventajas.
- » **Debilidades:** son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Se refiere a recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.
- » **Amenazas:** son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.

Primera Dinámica de Trabajo

Pedir que cada uno de los presentes en el taller arme su FODA personal, así logra hacer una introspección de sí mismo y poder potenciar los rasgos positivos y disminuir sus rasgos negativos

Amenazas 	Fortalezas 
Debilidades 	Oportunidades 

El Capacitador permite un tiempo considerable de 30 minutos para que la mayoría termine de armar su Matriz FODA.

Tomamos nota en el pizarrón de lo que escribieron los alumnos. Esto permitirá ver la visión de los adolescentes, es importante enfocar este análisis de manera responsable, sin limitarse en sus opiniones, defendiendo su mirada, de manera realista, y buscando la madurez en el trabajo.

Cerramos el programa con una evaluación de cómo vivieron la experiencia y mostramos un video de cierre:

 <https://www.youtube.com/watch?v=xuDZJUe0AIs>



Bibliografía

<https://raizdigitalonline.com/21-gatillos-mentales-mas-poderosos-para-ventas-y-persuasion/>

<https://www.cse.udelar.edu.uy/wp-content/uploads/2018/12/Manual-dida%CC%81ctico-Emprendedurismo-Messina.pdf>

Franco Pisso - Libro Francotiradores

15 AÑOS



START UP!



CRECIMIENTO!



IDEA

CLAVES PARA EMPRENDER

INNOVAR PARA CRECER



INCREMENTA TUS INGRESOS



EQUIPO

WWW.fundacionlucchi.org.ar

Por consultas y/o por alianzas con **Fundación Vicente Lucci**, contáctanos



Provincia de Tucumán
(0381) 4515667
Ruta 302 - km 7, Cevil Pozo

Provincia de Buenos Aires
(011) 43283534
Carlos Pellegrini 1163, Piso 3, Of A. CABA

