



VALIDAR

Validación de la idea de negocio

Programa de formación para emprendedores

Convertí tu idea en un negocio viable y rentable



Fundamentación

Cuando surge una idea de negocio -ya sea al detectar una necesidad, anticipar una tendencia o identificar un problema- el impulso natural es ponerla en marcha rápidamente.

Sin embargo, avanzar sin validación puede implicar riesgos innecesarios.

VALIDAR es un programa diseñado para analizar y evaluar ideas de negocio mediante una metodología específica, que permite ponerlas a prueba, como en un laboratorio, antes de invertir tiempo y recursos de manera significativa.

A lo largo del proceso, los participantes trabajarán sobre su propia idea con una mirada objetiva y profesional, identificando oportunidades, riesgos, recursos clave y capacidades necesarias para su desarrollo.

Objetivos

El programa acompaña a los participantes en el proceso de:

- Validar su idea de negocio con criterios profesionales
- Analizar su viabilidad económica y potencial de crecimiento
- Transformar la idea en un modelo de negocio sólido
- Tomar decisiones con mayor fundamento antes de invertir
- Definir acciones concretas para su puesta en marcha



¿A quién está dirigido?

- Personas con ideas de negocio en etapa inicial
- Emprendedores que buscan validar o redefinir su proyecto
- Profesionales interesados en desarrollar una nueva unidad de negocio
- Empresas que deseen explorar nuevas oportunidades

Ejes de trabajo

Cuatro dimensiones clave:

Validación de la idea de negocio

Viabilidad económica del emprendimiento

Estrategia de negocios y comercialización

Modelo de negocio

Metodología

Cada participante trabajará activamente sobre su proyecto, con el acompañamiento de especialistas, recibiendo:

Feedback personalizado

Diagnóstico integral de su idea

Recomendaciones prácticas para avanzar

Orientación sobre financiamiento e inversores

Se entregará **certificado de participación**

Contenidos

Profesor: Ruben Cesar

29 de abril, 6 y 13 de mayo

Módulo

1

Validación del negocio

Los desafíos para el desarrollo de negocios. ¿Cuál es el negocio?
¿Quiénes son los clientes? ¿Existe demanda real?
Análisis del mercado, segmentación y comportamiento del cliente.

Profesora: Agustina Tavella

20 y 27 de mayo y 3 de junio

Módulo

2

Viabilidad económica del emprendimiento

¿Cómo se generan ingresos? ¿Es rentable?
Estructura de costos, ingresos y análisis económico para aprender a
tomar decisiones estratégicas basadas en números.

Contenidos

Profesor: Javier González Pedraza

10, 17 y 24 de junio

Módulo

3

Estrategia de negocio y comercialización

¿Cómo se comporta el cliente objetivo? ¿Cómo accede el cliente al producto/servicio? Canales de comercialización, propuesta de valor y argumentos de venta y negociación.

Profesor: Bruno Mangini

1, 8 y 15 de julio

Módulo

4

Modelo de negocio

¿Cómo escalar y hacer rentable el emprendimiento? Procesos, recursos claves y diseño del modelo de negocio. Cómo detectar inconsistencias en el modelo de negocio.

Equipo docente

Ruben Cesar

Licenciado en Economía Industrial, Investigador docente del Instituto de Industria de la UNGS.

Consultor del International Fund for Agricultural Development de Naciones Unidas. Coordinador de contenidos en Fundación INVAP. Consultor independiente para empresas, organizaciones y Estados.

Docente de grado y posgrado en universidades de Argentina, Uruguay y Estados Unidos.

Equipo docente

Agustina Tavella

Licenciada en Administración (UBA). Emprendedora desde 2008 y cofundadora de EnOrden, donde desarrolló experiencia en la gestión integral de una PyME en Argentina. Formación en DPME (IAE Business School) y capacitaciones en materia emprendedora. Experiencia en comercio exterior, con exportaciones a Uruguay, Chile, Perú y México. Cofundadora de proyectos de e-commerce y formación para emprendedores. Fundadora de Negocios en Orden. Asesora a emprendedores en organización y análisis de negocios.

Equipo docente

Javier González Pedraza

MBA y Licenciado en Administración de Empresas. Director de la Usina de Emprendedores (CAC–CAECE). Director de JGP/A y Ecomanagement.

Consultor y capacitador en desarrollo de negocios, con amplia trayectoria en asesoramiento a empresas y dirección de proyectos vinculados a estrategia, gestión y crecimiento organizacional.

Docente de posgrado en diversas universidades, integrando su experiencia profesional y académica en la formación de emprendedores y líderes.

Equipo docente

Bruno Mangini

Licenciado en Administración de Empresas (UNT). Formación de posgrado en Gerencia y Vinculación Tecnológica, Gestión por Resultados y Economía Naranja. Maestrando en Desarrollo Territorial. Consultor externo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Capacitador, consultor y tutor de emprendedores. Más de 25 años de experiencia en programas y proyectos de apoyo a emprendedores.

Modalidad y duración

Duración

3 meses

12 clases | abril - julio

Cursada

Miércoles

19 a 21 h

Modalidad

Online en vivo

ZOOM



Si deseás conocer el costo de la actividad, no dudes en contactarte:

+54 9 11 3815-1192

usina@cac.com.ar

Valor promocional de lanzamiento | Cupos limitados

[Acceso directo a la inscripción](#)