



**Centro de Atención a la  
Pequeña y Mediana Empresa**

- Programas de Creación de Nuevas Empresas Urbanas y Rurales
- Proyectos de Incubadora de Empresas
- Planes de Negocio
- Asesoramiento - Capacitación



***“Las personas deben aprender a expandir sus capacidades personales para obtener los resultados deseados” (Peter Senge)***

conferencias para organizar en Asociaciones, Cooperativas, Cámaras y Gremios, Universidades entre otros, para entregar a los socios herramientas útiles de gestión y contribuir con el desarrollo interior emprendedor de las personas.

Llevamos estos cursos en todas las ciudades del país.

**APOYAN**



## **A las Asociaciones, Cámaras, Gremios, Cooperativas y Empresas en general, públicas y privadas.**

Distinguidos señores,

**Oportunidad** es la tónica que nos estimula a emprender nuevos negocios, fortalecer el factor humano en la empresa y contribuir con la generación de empleo en nuestras respectivas comunidades donde nos desarrollamos.

En ese contexto, el Centro de Atención a la Pequeña y Mediana Empresa (CAPYME) con el apoyo del Club de Emprendedores del Paraguay y la Cámara Paraguaya de Pequeñas y Medianas Empresas (CAPAPYME) proponen programas de entrenamiento y asistencia técnica para Emprendedores de nuevas empresas y para propietarios, gerentes y mandos medios de empresas instaladas y con larga experiencia en el mercado.

Esperamos poder colaborar y cooperar con vuestras instituciones y construir de esta manera una red de alianza estratégica que apunte a un tejido empresarial en Paraguay fuerte, competitivo y solidario.

*Ing. Juan Angel Bóveda V.*  
Director  
([juaboveda@emprendedor.org.py](mailto:juaboveda@emprendedor.org.py))  
Móvil: 0994157152



***“Es tiempo de Emprender”***

# Menú de Cursos – Ficha Técnica

<p><i>propia</i> <b>Diseñando mi EMPRESA</b> Plan de negocio</p> <p><i>“Prefiero ser cabeza de ratón antes que cola de león”</i> Proverbio chino</p>	<b>Curso - Taller</b>	<b>Diseñando Mi Propia Empresa</b>
	<b>Público</b>	Este programa está dirigido a: <ul style="list-style-type: none"><li>• Personas con deseos de realizar el sueño de la empresa propia y de esa manera independizarse y trabajar por cuenta propia.</li><li>• Propietarios y gerentes de pequeñas empresas con varios años de experiencia, que deseen aprender a planificar y organizar sus empresas.</li></ul>
	<b>Objetivo</b>	Preparar a la persona emprendedora que desea iniciar una micro o pequeña empresa para: <ul style="list-style-type: none"><li>• Conocer los errores más frecuentes al iniciar un negocio, y como evitarlos.</li><li>• Comprender y tomar conciencia de las actitudes y características emprendedoras personales que debe desarrollar y/o fortalecer para que su negocio salga adelante.</li><li>• Entender la importancia de contar con un plan de negocio y cómo elaborarlo.</li><li>• Aprender cómo organizar su empresa.</li></ul>
	<b>Contenido</b>	<p>El Programa se centra en la trilogía: <b>PERSONA – MERCADO – EMPRESA</b> <b>CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS</b> ¿QUE ES SER EMPRENDEDOR? La persona como factor clave en el desarrollo del negocio propio</p> <p><u>Concepto:</u> La persona emprendedora es la protagonista principal en el desarrollo de la pequeña empresa a ser creada. Por eso debe reconocer cuales son las características que hacen a un emprendedor/a y tomar conciencia de la gran responsabilidad de impulsar un negocio por cuenta propia.</p>

*“Un plan de negocio  
es un mapa de ruta y  
reduce los riesgos de  
fracaso”*

## **Reduciendo el riesgo de fracaso**

Concepto: Existe un alto índice de mortalidad empresarial. Se conocen los motivos principales del fracaso de las micro y pequeñas empresas.

**La planificación y el plan de negocio:**  
Qué es? Para qué sirve? Como se elabora?

Concepto: La planificación es una técnica que debe convertirse en un hábito de los emprendedores. Los pasos de la planificación y la construcción de un plan de negocio mostrarán los beneficios de administrar con un plan en la mano.

*El plan de negocio (Método CAPYME) se compone de tres pilares fundamentales que son:*

### **1. Plan de Marketing**

Planifica el producto o servicio y su relación con el mercado.

Son partes del Plan de Marketing:

- Estudio de mercado: Análisis de mercado consumidor, de la competencia y de los proveedores.
- Diseño de las cuatro Estrategias de Marketing, para promover el posicionamiento y las ventas.
  - 1) Estrategia del producto/servicio.
  - 2) Estrategia de precio y cálculo del margen útil.
  - 3) Estrategia de distribución o del “punto de venta”.
  - 4) Estrategia de Comunicación. Que conlleva la publicidad, promoción y otras maneras de hacer conocer nuestra actividad.

# Menú de Cursos – Ficha Técnica

*propia* **Diseñando mi**  
**EMPRESA**  
Plan de negocio

## 2. Plan Operativo

En esta sección se planifica y organiza:

- La ubicación del negocio.
- La estructura organizativa de la empresa.
- La división del trabajo con la definición de cargos y responsabilidades.
- Procesos internos: Su importancia y como elaborarlos.

## 3. Plan Financiero

En el plan financiero se organizan y distribuyen los recursos del emprendedor y de la empresa. Comprende:

- Presupuesto personal y de la empresa.
- La necesidad de activos fijos (equipos, muebles, infraestructura) Definición del gasto fijo
- Cálculo del costo, sea para una empresa industrial, comercial y de servicios.
- Resumen del resultado operativo:
  - (+) Ingresos.
  - (-) Gastos fijos.
  - (-) Costos variables.
  - (=) Saldo útil por mes.
- Cálculo del Punto de Equilibrio (PE).
- Rentabilidad del negocio.
- Tiempo de retorno de la Inversión

## 4. Habilidades Gerenciales (opcional)

- Test de características personales emprendedoras.
- Administración del tiempo
- Delegación Eficaz
- Como conducir reuniones efectivas.

Jornada corta: De 6 a 9 horas.

Como programa: De 18 a 24 horas.

**Duración**

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

Segunda parte:

### ***Creando Mi Propia Empresa***

Programa de acompañamiento  
para la Creación de Empresas  
(micro y pequeñas)

Consiste en el asesoramiento para la apertura legal y formalización del negocio con un plan de negocio, de la primera parte.

Este programa es ideal para socios de una cooperativa, clientes de bancos o programas de gobiernos locales, departamentales y municipales.

Duración: Depende de la cantidad de participantes.

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

	<b>Curso</b>	<b>Atención al Cliente</b>
	<b>Objetivo</b>	Sensibilizar a cerca de la importancia de la excelencia en la Atención al Cliente como factor diferencial y aprender técnicas de atención.
	<b>Público</b>	Personas de todos los departamentos, en especial de ventas y que ofrezcan información y asesoramiento a los clientes.
	<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>... Motivación: Por qué prestar una excelente atención.</li><li>... Momento de la Verdad (MV): Un concepto fundamental.</li><li>... Micromarketing: Marketing de contacto.</li><li>... Reglas para encantar a un Cliente.</li><li>... Tipos de Clientes: Según una atención miope.</li><li>... Actitud y comportamiento en la atención:</li><li>... Actitud Activa.</li><li>... Actitud Reactiva.</li><li>... Actitud Proactiva.</li></ul>
	<b>Duración</b>	6 horas

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

 <p><i>LA VOZ...</i> <i>También es la imagen de la empresa.</i></p>	<b>Curso</b>	<b>Telemarketing para Pymes</b>
	<b>Objetivo</b>	Formar colaboradores aptos para desarrollar la función de teleoperador comercial en una PYME y prestar un mejor servicio al cliente, a través del contacto telefónico.
	<b>Público</b>	Colaboradores de PYMES cuya función es prestar los servicios de atención al cliente, información, promoción y/o ventas. Personas que desean aprender a utilizar efectivamente esta herramienta de comunicación para su aplicación efectiva en el futuro.
	<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Qué es telemarketing?</li><li>• ¿Qué son las 4 p's?</li><li>• Compuesto promocional</li><li>• Modalidades del telemarketing</li><li>• Telemarketing de venta</li><li>• Talento y técnica de un buen televendedor</li><li>• Conozca a su cliente</li><li>• Saber escuchar – el gran secreto del telemarketing</li><li>• Sectores de apoyo para un buen servicio de telemarketing</li><li>• Lo que debe contener un script</li><li>• El vocabulario del telemarketing</li><li>• Estrategias para vencer las objeciones del cliente</li><li>• Análisis de resultados del telemarketing</li></ul> Ética y etiqueta en el trabajo
	<b>Duración</b>	6 horas

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

 <p><i>"La empresa no es una actividad individual. Es un trabajo en equipo"</i></p>	<b>Curso - Taller</b>	<b>Construyendo Equipos Efectivos.</b> <b>Parte 1: Organizando el Equipo</b>
	<b>Objetivo</b>	<i>Organizar y mejorar el funcionamiento del equipo humano de trabajo.</i>
	<b>Dirigido a:</b>	Propietarios, gerentes y personal relacionado con el área de recursos humanos.
	<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>... Organigrama: Comprensión de su importancia y la manera de estructurarlo.</li><li>... Definición de cargos: Perfil de la persona para el cargo, funciones, tareas, responsabilidades, otros.</li><li>... Selección de personal: Aprender técnicas de selección y maneras de conducir una entrevista.</li></ul>
	<b>Duración</b>	6 horas.

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

 <p><i>"...una empresa es: un conjunto de personas, que armonizan capital y trabajo en la búsqueda de ganancias, al servicio propio y de la comunidad donde se desarrolla."</i></p>	<b>Curso - Taller</b>	<b>Construyendo Equipos Efectivos. Parte 2: Trabajando en Equipo</b>
	<b>Objetivo</b>	Desarrollar un espíritu de equipo en el trabajo, mostrar la importancia de cada uno dentro de un equipo ganador, requisitos y obstáculos para trabajar en equipo.
	<b>Dirigido a:</b>	Equipos de trabajo en general.
	<b>Breve Contenido</b>	... ¿Qué significa trabajar en equipo? ... Requisitos para trabajar en equipo. ... Obstáculos para trabajar en equipo. ... La confianza. ... La coordinación del equipo. ... La creatividad para encontrar soluciones en equipo. ... La comunicación en el equipo.
	<b>Duración</b>	<u>Metodología</u> Dinámicas de grupo. Retroalimentación. 8 horas.

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

	<b>Curso - Taller</b>	<b>Construyendo Equipos Efectivos. Parte 3: Por que Mojar la Camiseta (Automotivación)</b>
	<b>Objetivo</b>	Identificar el carácter personal de cada uno, reflexionar sobre las aptitudes y habilidades para desempeñar las tareas eficientemente; la motivación y los resultados en el trabajo.
	<b>Dirigido a:</b>	Líderes y miembros de equipos de trabajo.
	<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>... Características personales emprendedoras</li><li>... Dinámica de grupo para identificar actitudes y valores, tanto individual como trabajando en equipo.</li></ul>
	<b>Duración</b>	<p style="text-align: center;">Metodología</p> Dinámica express en la empresa o out door. 4 horas.

## Menú de Cursos – Ficha Técnica



***“Marketing es el proceso de vender lo que el mercado quiere comprar, no lo que usted quiere vender”***

<b>Curso</b>	<b>Plan de Marketing</b>
<b>Objetivo</b>	Comprender y adquirir las herramientas para diseñar y plan de marketing y ventas.
<b>Público</b>	Directores y Gerentes de empresas; encargados del área comercial, publicidad y marketing.
<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>... Proceso de planificación. Pasos.</li><li>... Conceptos de marketing. Utilidad y aplicación.</li><li>... El Producto / Servicios. Características y beneficios.</li><li>... Estudio de mercado: consumidor, competencia y proveedores.</li><li>... Definición de segmentos o nichos de mercado.</li><li>... Estrategias de marketing:</li><li>... Productos y servicios a ofrecer X segmento.</li><li>... Precios y condiciones de pago.</li><li>... Distribución y área de cobertura.</li><li>... Comunicación, que conlleva estrategias de publicidad; promoción; alianzas, entre otros.</li><li>... Precios. Definición de la estructura de costos.</li><li>... Equipo humano.</li><li>... Procesos.</li><li>... Plan de acción.</li><li>... Presupuesto de marketing.</li></ul>
<b>Duración</b>	6 horas

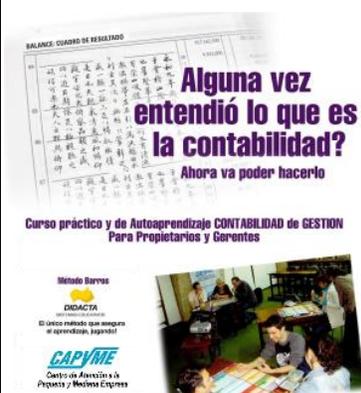
## Menú de Cursos – Ficha Técnica

 <p><i>“No venda.... asesore para que su cliente compre”</i></p>	<b>Curso - Taller</b>	<b>Actitud y Técnicas en Ventas</b>
	<b>Objetivo</b>	<i>Que el participante comprenda lo que significa ser un “profesional en ventas”</i>
	<b>Dirigido</b>	Asesores comerciales; encargados de Atención a Clientes.
	<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El marketing y sus principios.</li><li>• ¿Qué es vender?</li><li>• Perfil de un buen vendedor: Actitudes y habilidades.</li><li>• Comunicación: El camino para llegar al cliente.</li><li>• Los 5 principios del buen vendedor.</li><li>• La venta en 7 pasos.</li><li>• Características Vs. Beneficios.</li><li>• ¿Cómo es nuestro cliente?</li><li>• Superando objeciones.</li><li>• La negociación y el cierre en ventas.</li></ul>
	<b>Duración</b>	6 horas (conforme necesidad)

## Contabilidad de Gestión - Método BARROS (Franquicia de Chile)

SU CONTADOR  
SIEMPRE LE HABLÓ EN  
**CHINO?**

Aprenda  
Jugando!!



*El Método BARROS es un sistema de aprendizaje de la contabilidad de gestión, basado en simuladores de negocios, que permiten representar a través de Juegos Empresariales la actividad comercial y contable que realiza la empresa.*

<b>Objetivo</b>	Comprender de una manera sencilla la contabilidad de gestión, interpretar balances e índices financieros.
<b>Público</b>	Empresarios, gerentes, profesionales independientes con formación "no contable" (médicos, abogados, arquitectos, etc), que desean comprender su empresa en números para tomar decisiones estratégicas.
<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>... Creación de una empresa.</li><li>... Conceptos de activo y pasivo.</li><li>... El capital inicial y los socios.</li><li>... Elaboración de un balance clasificado.</li><li>... Las cuentas contables y su tratamiento.</li><li>... Cuentas de activos, pasivos y patrimonio.</li><li>... Cuentas de resultados pérdidas y ganancias.</li><li>... Punto de equilibrio.</li><li>... Libros de contabilidad.</li><li>... Balance de 8 columnas.</li><li>... Estado de resultado utilidad o pérdida.</li><li>... Cálculos e interpretación de índices financieros.</li><li>... Análisis de los resultados de la empresa; toma de decisiones a partir de los balances.</li></ul>
<b>Duración</b>	12 horas



Este curso es exclusivo para el aprendizaje del sistema informático **PERISCOPIO PYMES**  
*Fácil DE USAR!!*

Previa carga de datos, el sistema lanza información de:

- ... Ingresos y Egresos en periodos a elegir
  - ... Utilidad mensual
  - ... Cuentas a pagar: Total y por proveedores
  - ... Cuentas a cobrar: Total y por clientes
- Y más!!!*

### Curso

# Periscopio

## Financiero PYME

### Objetivo

Entender los conceptos financieros de la administración del negocio y contar con la información en números de la empresa.

Aprender a elaborar un flujo de caja proyectado que sirva de apoyo a su gestión administrativa.

### Público

Propietarios, Gerentes y Administradores de empresas.

Útil para la administración del hogar!

### Contenido

- ... El concepto de Administración Financiera.
- ... El circuito del dinero en el negocio.
- ... El Presupuesto y el flujo de dinero.
- ... Como vencer las deudas.
- ... Factores de reducción y generación de dinero.
- ... Síntomas, causas y consecuencias del desequilibrio financiero.
- ... Finanzas personales Vs. Finanzas de la Empresa
- ... El control de caja: Cuentas a cobrar y cuentas a pagar.
- ... Flujo de caja proyectado.
- ... Manejo de efectivo y control interno.

### Duración

6 horas

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

	<b>Curso</b>	<b>Educación Financiera</b> <b>Finanzas Personales</b> <i>Presupuesto y Control</i> <i>Estabilidad y Tranquilidad</i>
	<b>Objetivo</b>	Mejorar la administración personal de los colaboradores; entregar herramientas prácticas para el control financiero personal y familiar; planificar la aplicación salarial.
	<b>Público</b>	Propietarios y Gerentes de empresas, de las áreas, comercial, marketing, producción y/o finanzas.
	<b>Breve Contenido</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>... La administración personal.</li><li>... El presupuesto personal y familiar.</li><li>... La importancia de las metas personales y de la familia para lograr las metas.</li><li>... El flujo de caja proyectado.</li><li>... La importancia del ahorro.</li><li>... Cómo hacer buen uso de las tarjetas de crédito.</li><li>... Estrategias para pagar las cuentas!</li></ul>
		<b>Opcional</b> Anotador de ingresos y egresos para usar en la casa o empresa.
	<b>Duración</b>	3,5 horas



**PLAY ON**  
**EMPRENDEDOR**  
*¡Depende de vos!*

### Conferencia

## PLAY ON Emprendedor

### Objetivos

- ... Estimular el comportamiento y actitud emprendedora en los jóvenes y colaboradores en general en empresas privadas y públicas, para que reconozcan que el destino, la “suerte” y los logros dependen de uno mismo.
- ... Trabajar la autoestima de los participantes, a la par de la confianza en sus propias capacidades y competencias.
- ... Promover valores como “iniciativa; solidaridad; cooperación y espíritu de equipo.

### Público

El programa se adapta según sea el público estudiantes secundarios o universitarios y para colaboradores y equipos de trabajo en general en las organizaciones.

### Breve Contenido

La oportunidad se construye apostando a los CAMBIOS.

La vida en sí misma, es una permanente dinámica de cambios. Necesitamos generar CAMBIOS MENTALES y CAMBIOS ESTRUCTURALES.

El Club de Emprendedores nació para sembrar la semilla de cambio en las personas - jóvenes y adultos - de tal suerte que de una postura de simple observador en la vida, cada ser humano motivado por nuevos intereses y valores, se convierta en un verdadero PROTAGONISTA de su propio destino.

El colaborador en una empresa, cualquiera sea su puesto, debe tener una mirada hacia el futuro, entendiendo que con una actitud emprendedora puede mejorar la calidad de su trabajo, con mejores resultados, y a partir de aquí, conseguir reconocimiento y mejores condiciones para crecer

## Menú de Cursos – Ficha Técnica

The logo features a blue circle containing a white power button symbol. Below the circle, the text "PLAY ON" is written in a bold, sans-serif font, with "EMPRENDEDOR" underneath it in a smaller font. At the bottom, the slogan "¡Depende de vos!" is written in a cursive font. <p><b>PLAY ON</b> EMPRENDEDOR <i>¡Depende de vos!</i></p>	<p>como persona y laboralmente.</p> <p>Ser PROTAGONISTA significa ser EMPRENDEDOR.</p> <p><b>Cada participante recibirá:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Material “Mapa de ruta de mejoramiento personal”</li></ul>
	<p><b>Duración</b></p>

### Presupuesto general

A pedido se remitirá el presupuesto para las conferencias, cursos y talleres, dependiendo de la duración y cantidad de participantes.

Solicite más información vía email: [cursos.capyme@gmail.com](mailto:cursos.capyme@gmail.com) o al Whatsapp: 0986239792

*“Es tiempo de Emprender”*

*La actitud emprendedora es el principio que privilegia el crecimiento de las personas y las organizaciones”*