



G O B I E R N O D E L A C I U D A D D E B U E N O S A I R E S
"2020. Año del General Manuel Belgrano"

Informe

Número:

Buenos Aires,

Referencia: ANEXO I Cursos digitales "Academia BA EMPRENDE Edición 2020"

ANEXO I

ACADEMIA BA EMPRENDE

EDICIÓN 2020

1. PRESENTACIÓN

El Programa de capacitación gratuito denominado "ACADEMIA BA EMPRENDE 2020" en su modalidad digital, tiene como fin difundir y promover el desarrollo de habilidades blandas, la implementación de metodologías ágiles y el uso de la tecnología e innovación para resolver problemas y necesidades, lo que le permitirá al participante una mejor adaptación a los cambios y desafíos actuales, una mejor inserción al mundo laboral del futuro como así también al emprendedurismo. Para ello se diseñó un espacio digital de formación con contenido asincrónico de la oferta académica.

2. PÚBLICO DESTINATARIO

La propuesta está destinada a personas humanas mayores de 18 años que estén interesadas en emprender o cuenten con un emprendimiento y deseen formarse en habilidades blandas emprendedoras para potenciarlo.

3. MODALIDAD Y DURACIÓN

La oferta académica de Academia BA Emprende 2020 cuenta con un total de VEINTITRÉS (23) cursos digitales divididos en SEIS (6) ejes temáticos.

Cada curso digital tiene una duración entre 20 (VEINTE) a 90 (NOVENTA) minutos, siendo cada uno de los módulos que los compone de un total de 10 (DIEZ) minutos aproximados.

Cada ciudadano deberá registrarse en la plataforma www.academiaba.buenosaires.gob.ar a través de MiBA y tendrá acceso a realizar todos los cursos digitales disponibles sin mínimo ni máximo.

4. ACCESO

Los interesados podrán acceder a la oferta académica del Programa registrándose en la plataforma digital de formación en habilidades blandas emprendedoras en el enlace www.academiaba.buenosaires.gob.ar a través del inicio de sesión de su usuario o creación del mismo en MiBA.

El acceso a la oferta académica tiene cupos ilimitados y los interesados podrán cursar todos los cursos de la oferta académica. El contenido estará disponible las 24 (VEINTICUATRO) horas de los 365 (TRESCIENTOS SESENTA Y CINCO) días del año. Es decir que cada inscripto podrá ingresar al curso en el horario y día que lo desee.

El contenido y oferta académica estarán disponibles a partir de la publicación de la presente norma en el Boletín Oficial.

5. OFERTA ACADÉMICA

Eje temático “Crecimiento profesional”

Crecimiento profesional:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Herramientas de autoconocimiento y auto-empoderamiento. Definición del Mapa de ruta para identificar fortalezas, aspectos de mejora, objetivos y medios disponibles.

Módulo 2: Competencias necesarias para comunicar efectivamente: liderazgo, inteligencia emocional, escucha activa, empatía y trabajo en equipo. / Herramientas para el auto-liderazgo e inteligencia emocional. Proceso de toma de decisiones.

Módulo 3: Conformación del equipo de trabajo. Los miembros del equipo. Problemáticas del equipo. Resolución de conflictos.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Los distintos roles dentro de un equipo de trabajo. Asignación de roles según competencias y expertos de los mismos.

Módulo 5: Generación de soluciones creativas. La importancia de convertir un problema en una oportunidad.

Módulo 6: Herramientas de innovación. La importancia del networking.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Comunicación:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Introducción a la comunicación. Introducción a la oratoria.

Módulo 2: Primeras herramientas para una exposición oral efectiva.

Módulo 3: Comunicación verbal y no verbal. / Los distintos tipos de audiencia. Mi público.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Lean Startup y sus principios para la comunicación.

Módulo 5: Técnicas de Elevator pitch. /

Módulo 6: Storytelling.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Equipo:

Duración total: 21 min. 25 seg.

Contenido: 9 módulos (videos) de 2 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Introducción a equipos de trabajo

Módulo 2: Conceptos básicos

Módulo 3: Cómo conformar un equipo de trabajo

Módulo 4: Cómo sumar gente al equipo de trabajo

Módulo 5: La primera pieza del equipo

Módulo 6: El equipo tiene que compartir un sentido de misión y de valores

Módulo 7: Los miembros del equipo

ACTIVIDAD (*) - Armado de perfiles de tu equipo

Módulo 8: Cuestiones sobre el trabajo en equipo

Módulo 9: Conclusiones finales

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Liderazgo y valores:

Duración: 28 min. y 13 seg.

Contenido: 9 módulos (videos) de 2 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Introducción al liderazgo

Módulo 2: Definiciones

Módulo 3: Qué es el liderazgo

Módulo 4: Autoliderazgo I

Módulo 5: Autoliderazgo II

Módulo 6: Que es ser líder y que no

Módulo 7: Tipos de liderazgo

ACTIVIDAD (*) - Test ¿Qué tipo de líder sos?

Módulo 8: Cómo ser líder en el tiempo

Módulo 9: El líder y el emprendedor

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Eje temático “Tengo una idea”

Ideación:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Ser emprendedor. Los desafíos que involucra emprender / Herramientas de detección de problemas.

Módulo 2: Design Thinking: Empatizar, interpretar,

Módulo 3: Idear, prototipar y evaluar.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Propuesta de valor y segmento. Oportunidades de mercado.

Módulo 5: Perfil de usuario y cliente. / Herramientas de relevo de información. / Herramientas de evaluación e indicadores. / Venta,

precio, costos y finanzas.

Módulo 6: Introducción a canvas: Modelo de negocios. / Elevator Pitch.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Explorando mi creatividad:

Duración: 25 min. aproximado.

Contenido: Dividido en 11 módulos (videos) con duración de 2 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: ¿Cómo busca información nuestro cerebro?

Módulo 2: Pensamiento divergente vs. convergente

Módulo 3: Nuestro cerebro y la creatividad

Módulo 4: Tipos de técnicas para generar ideas, base y disruptivas

Módulo 5: Técnicas disruptivas

ACTIVIDAD (*) - Técnicas disruptivas

Módulo 6: Preguntas y supuestos

Módulo 7: Romper los límites

Módulo 8: Asociación forzosa

Módulo 9: Adoptar otra perspectiva

Módulo 10: Descomponer el problema

Módulo 11: Cierre

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Mi emprendimiento:

Duración: 34 min. aproximado.

Contenido: Dividido en 12 módulos (videos) con duración de 2 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Cómo elegir en qué emprender

Módulo 2: Emprender es salir a cambiar el mundo

Módulo 3: El dinero no debe ser la única motivación

Módulo 4: Emprender es responder a una oportunidad y a un llamado

Módulo 5: Tu idea es para vos

Módulo 6: Lo importante es arrancar

Módulo 7: La sustentabilidad en los emprendimientos

ACTIVIDAD (*) - Pensá en las características de tu emprendimiento (empresas B)

Módulo 8: El mercado - Tendencias para emprender I

Módulo 9: El mercado - Tendencias para emprender II

Módulo 10: El mercado - Otra forma de elegir el mercado

Módulo 11: Conclusiones finales y consejos para emprender

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Eje temático “Tengo un emprendimiento”

Emprendimiento en marcha:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Diseño del modelo de negocios: Canvas: Modelo de negocio. Propuesta de valor de mi emprendimiento.

Módulo 2: El mercado. Las necesidades del mercado.

Módulo 3: Técnicas y métodos para investigar el mercado y definir mi público. Diferenciación cliente y usuario.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Las ventas, estructura de costos y las finanzas en mi proyecto.

Módulo 5: Comunicación y marketing.

Módulo 6: Técnicas para la presentación de proyectos y para el desarrollo de contactos.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Identidad de marca:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Perseguir un buen propósito.

Módulo 2: El Círculo de oro.

Módulo 3: Identificación visual.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Criterios de selección de logo, nombre e iconografía.

Módulo 5: Atributos genéricos y específicos de marca.

Módulo 6: Comunicar la marca

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Modelo de negocios:

Duración: 36 min. aproximados.

Contenido: Dividido 18 módulos (videos) de 2 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Introducción - Modelo de negocio

Módulo 2: Valuación de mi Startup

Módulo 3: El desarrollo del modelo de negocio es evolutivo

Módulo 4: Es importante desarrollar la defensividad del negocio

Herramienta útil: Lienzo de modelo de negocio

Módulo 5: Bloque 1: Propuesta de valor I

Módulo 6: Bloque 1: Propuesta de valor II

Módulo 7: Bloque 2: Segmento de clientes I

Módulo 8: Bloque 2: Segmento de clientes II

Módulo 9: Bloque 3 - Canales

Módulo 10: Bloque 4 - Relación con clientes

Módulo 11: Bloque 5 - Flujo de ingresos

Módulo 12: Bloque 6 - Recursos claves

Módulo 13: Bloque 7 - Actividades claves

Módulo 14: Bloque 8- Alianzas estratégicas

Módulo 15: Bloque 9 - Costos

ACTIVIDAD (*)

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Lean Startup:

Duración: 27 min. aproximados.

Contenido: Dividido en 8 módulos (video) de 2 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Introducción - Startup

Módulo 2: Lean Startup

Módulo 3: Supuestos básicos

Módulo 4: Validación de supuestos

Módulo 5: Mínimo Producto Viable

Módulo 6: Consejos para mejorar tu startup

Módulo 7: Sacar conclusiones

Módulo 8: Cierre.

ACTIVIDAD (*)

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Eje temático “Quiero expandirme”

Expansión

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Ser emprendedor. Los desafíos que involucra emprender. / Herramientas de detección de problemas.

Módulo 2: Design Thinking: Empatizar, interpretar, idear, prototipar y evaluar.

Módulo 3: Propuesta de valor y segmento. Oportunidades de mercado.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Perfil de usuario y cliente. / Herramientas de relevo de información.

Módulo 5: Herramientas de evaluación e indicadores. Venta, precio, costos y finanzas.

Módulo 6: Canvas: Modelo de negocios. / Elevator Pitch.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Eje temático “Sigo aprendiendo”

Emprender con impacto:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Evolución del modelo empresarial. Principios de la economía circular. Fundamentación de la economía circular.

Módulo 2: Tipos de empresas: Cargas impositivas según tipo de empresa. Beneficios, obligaciones, responsabilidades y alcance.

Módulo 3: Requisitos para ser una empresa con impacto y empresa B. / Qué es el triple impacto.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Cómo incorporar el triple impacto en un emprendimiento en marcha. / Modelos de negocios de impacto.

Módulo 5: Soluciones ambientales y sociales. / Ejemplos de empresas sociales con impacto.

Módulo 6: / Certificaciones B en el mercado.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Mujeres emprendedoras:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Desarrollo de aptitudes y competencias emprendedoras para mujeres.

Módulo 2: Utilizar la tecnología como base innovadora en los emprendimientos de mujeres.

Módulo 3: Formas de financiamiento.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Comunicación verbal y no verbal.

Módulo 5: Elevator Pitch

Módulo 6: Negociación.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Ventas

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Organización Comercial: Cómo Negociar con los Proveedores y Clientes. Cómo presentarnos. Cómo innovar en las Ventas, cómo realizarla bien y mejor.

Módulo 2: Qué equipo se necesita. Habilidades. Desarrollo de Marca e Identidad, Marketing Digital. Como elegir donde instalarlo, utilizando el Mapa de Oportunidades Comerciales (MOC).

Módulo 3: Perfil de usuario.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Costo fijos y costos variables. Fijación de costos: Logísticas y distribución.

Módulo 5: Apoyo de comunicación para la venta.

Módulo 6: Canales de venta online: Facebook, Mercadolibre, Instagram, Whatsapp.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Formalización:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Qué es el Monotributo y Monotributo Social. Tipos de Monotributo.

Módulo 2: Derechos, beneficios y obligaciones. Qué implica

Módulo 3: Cómo facturar en AFIP. Tipos de facturación. Modalidades y calendario de pagos. / Alta y Alta Online.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Refinanciación. Ingresos Brutos.

Módulo 5: Homebanking, cómo navegar la página de AFIP,

Módulo 6: Exención de ganancias, declaraciones juradas obligatorias y otros trámites a realizar.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas. El alumno/participante debe completarlos para la finalización del curso.

Eje temático “Nuevas tecnologías”

Marketing digital:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Evaluación de las redes sociales y publicidad online. / Optimización de sitios web.

Módulo 2: Planificación y creación de una estrategia de marketing a corto, mediano y largo plazo. La experiencia de usuario.

Módulo 3: Adquisición de usuarios utilizando las redes sociales y el video marketing. / Edición de imágenes y videos para generar contenidos publicitarios.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Whatsapp para emprendedores. / Métricas: qué son, cómo definir indicadores y utilización de forma estratégica.

Módulo 5: Introducción a Google Ads. Google Ads (Search, Display & amp; Video).

Módulo 6: E-commerce en plataformas. Social Media Ads en Facebook, LinkedIn y Twitter. LinkedIn Sales/Mercadolibre.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas. El alumno/participante debe completarlos para la finalización del curso.

Herramientas digitales para emprendedores:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Aplicar los conocimientos previos de tecnologías web a la utilización de aplicaciones mobile para potenciar los emprendimientos.

Módulo 2: Distinguir las diferencias entre las aplicaciones para computadoras y las propias de dispositivos con pantallas más pequeñas, modo de interacción y posibilidad de funcionamiento offline.

Módulo 3: Creación e instalación de una aplicación en un móvil Android.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Mapeo de las aplicaciones más utilizadas según las necesidades de los emprendimientos y sus fases

Módulo 5: Vender en Mercadolibre, Instagram, Facebook mobile.

Módulo 6: Apps de utilidad para la creación de contenido.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas. El alumno/participante debe completarlos para la finalización del curso.

Ciencia de datos:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Análisis exploratorio de datos (EDA). Reducción de dimensionalidad: análisis de componentes principales.

Regresión lineal simple y múltiple. Regresión logística. Análisis de varianza (ANOVA). Análisis de datos de encuestas.

Módulo 2: Conceptos básicos de data mining. Modelos descriptivos y predictivos. Técnicas fundamentales: reglas de asociación, clasificación, clustering, patrones. Árboles de decisión. Aplicación a problemas concretos de predicción.

Módulo 3: Fundamentos de sistemas distribuidos. Modelos. El teorema CAP. Clusters para programación masivamente paralela (MPP). Virtualización de clústeres y data centers. Arquitecturas cloud.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Conceptos fundamentales de Big Data: Velocidad, Volumen, Variedad, Veracidad. Qué es y qué no es “Big Data”.

Módulo 5: Introducción, definiciones, antecedentes, gráficos notables. Principios de la excelencia gráfica. Observaciones y variables.

Módulo 6: Conceptos básicos de machine learning. Inferencias. Aplicaciones en Big Data.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas. El alumno/participante debe completarlos para la finalización del curso.

Fabricación digital:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Introducción a la fabricación digital y rubros en los cuales puede aplicarse esta tecnología.

Módulo 2: Diseño de piezas y prototipos. / Conocer los programas disponibles que se utilizan en la fabricación 3D.

Módulo 3: Funcionamiento de una Impresora 3D, costos y manejo de las mismas. / Procesos de la fabricación 3D desde la creación de archivos hasta lograr la/s pieza/s.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Combinación de la Impresión 3D con otras tecnologías de fabricación más complejas.

Módulo 5: Modelado 3D y cómo brindar estructura un emprendimiento.

Módulo 6: Componentes de una impresora 3D, solución de problemas y mantenimiento de equipos.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas. El alumno/participante debe completarlos para la finalización del curso.

Ciberseguridad:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Qué es la Ciberseguridad. Utilidades e importancia en el contexto actual.

Módulo 2: Aspectos básicos de la administración de redes y sistemas. / Riesgos de trabajar en red en el contexto actual. /

Teletrabajo.

Módulo 3: Elementos y consejos para teletrabajar de manera segura.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Protección de activos.

Módulo 5: Protección de usuarios en el ciber entorno.

Módulo 6: Casos de buenas prácticas y consejos para tener un emprendimiento con presencia en la red seguro.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Tecnologías exponenciales:

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Conocimiento del campo de la Realidad Virtual. Status actual de la realidad virtual.

Módulo 2: Dispositivos, softwares de desarrollo, mercados y usos principales. / Diseñar una experiencia para jugadores. /

Conocer y utilizar el Unreal Engine para crear aplicaciones.

Módulo 3: Fundamentos de Deep Learning. / Utilidad de la inteligencia artificial.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Construcción de redes neuronales y liderar con éxito proyectos de Machine Learning

Módulo 5: Redes Convolucionales, RNNs, LSTM, Adam, Dropout, BatchNorm, Xavier/He initialization.

Módulo 6: Redes Neuronales y Deep Learning. Tuning de hiper parámetros, regularización y optimización. Redes

Neuronales Convolucionales. Modelos Secuenciales.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

Contenido para redes sociales

Duración total: 1h aproximada.

Contenidos: Dividido en 6 módulos (videos) con duración de 10 min. aproximados cada uno.

Detalle:

Módulo 1: Categorías de contenido en RRSS: Community- Marketing- Institucional.

Módulo 2: Realizar un buen copy: Recomendaciones del uso de emojis, espacios, bullets y hashtags.

Módulo 3: Crear una estrategia de contenido.

ACTIVIDAD (*)

Módulo 4: Organización del contenido: Calendario de publicaciones

Módulo 5: Apps (que nos ayudan a organizar los contenidos, a editar, etc.)

Módulo 6: Tips para publicar en redes sociales.

AUTOEVALUACIÓN (*)

(*) La actividad y la autoevaluación podrá incluir un video, un PDF adjunto o ambas.

Los mismos son a completar por el alumno/participante para la finalización del curso.

6. NOTIFICACIONES-

La dirección de correo electrónico denunciada en el “Formulario de Inscripción”, se utilizará en todas las comunicaciones con el interesado postulante, donde todos los envíos entre las partes se considerarán válidos y vinculantes.

Los participantes podrán comunicarse con el GCBA enviando mail a academiaba@buenosaires.gob.ar.

7. RESERVAS

La DGEMPRE se reserva el derecho a realizar modificaciones en la plataforma virtual. La Dirección General Emprendedores podrá dejar sin efecto la presente actividad y modalidad de las actividades que forman parte de LA ACTIVIDAD lo que en ningún caso generará derecho a reembolso o indemnización alguna a favor de los postulantes y/o terceros interesados.

La presentación de solicitudes por los/as interesados/as en participar de la actividad implica el pleno conocimiento y la aceptación del contenido de la norma.

La presentación del formulario de inscripción y su recepción no implica ni podrá ser interpretada como la asunción de obligación alguna por parte del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La Dirección General Emprendedores podrá publicar los resultados de las experiencias de la actividad en la página web del GCBA y a través de material impreso.

La Dirección General Emprendedores podrá articular con diferentes referentes del ecosistema emprendedor, con fundaciones, asociaciones, organismos y reparticiones del Gobierno, entes públicos nacionales, provinciales, municipales y extranjeros, así como instituciones públicas o privadas, nacionales o internacionales para el cumplimiento de los objetivos de la presente actividad, así como para su desarrollo. La participación en la presente actividad es gratuita, sujeta a inscripción previa.

8. AUTORIZACIÓN PARA UTILIZACIÓN Y DIFUSIÓN DE IMAGEN Y CONTENIDOS

La aceptación de las presentes bases implica el consentimiento de las personas postuladas para que el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires utilice sus datos (nombre, apellidos u otros que los participantes aporten), así como de su propia imagen (fotografía o video) y voz, para la realización de cualquier actividad publicitaria, promocional o de marketing relacionada con la presente promoción y testimonial de ganadores, conforme lo establecido mediante Ley N° 1.845 de Protección de Datos Personales en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La utilización de los datos, imagen o voz de los participantes anteriormente descritos, no implicará remuneración ni beneficio alguno.

La participación en la presente Convocatoria implica el otorgamiento a favor de la DGEMPRE, de la autorización, por el término de DOS (2) años, a:

Utilizar la totalidad de los derechos de su imagen, diferentes filmaciones realizadas y/o sesiones de fotografía efectuadas en el marco de las actividades y/o su contenido temático, para su exhibición en los diferentes medios de difusión internos y externos del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La presente cesión se realiza sin ninguna limitación geográfica. Las fotografías y filmaciones podrán ser usadas en todos los medios técnicos conocidos en la actualidad y los que pudieran desarrollarse en el futuro para su difusión pública y/o para cualquier aplicación que el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires considere pertinente. -

La presente cesión de derechos de imagen se efectúa a título gratuito, hecho por el cual nada tendrán que reclamar los PARTICIPANTES al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires por ningún concepto y/o causa derivado de la misma. -

Los postulantes seleccionados no harán responsable al Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires

ni a sus funcionarios en caso de reclamos judiciales y/o extrajudiciales, cualquiera fuera su naturaleza, tipo y monto, cuya causa tuviera origen en el uso, modificación y/o utilización indebida, que llevarán a cabo terceras personas de las imágenes que se autoriza a difundir. -

9. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS. JURISDICCIÓN APLICABLE

Para todas las controversias que pudieran surgir, que tengan origen y/o fundamento en la interpretación, aplicación, ejecución y/o cumplimiento de las condiciones de esta convocatoria y de los instrumentos que en su marco se suscriban, que incluye el incumplimiento de las presentes Bases y Condiciones, serán competentes para entender los Tribunales en lo Contencioso Administrativo y Tributario de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, renunciando a cualquier otro fuero o jurisdicción.

A efectos de toda notificación judicial, el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires constituye domicilio legal en el domicilio de la Procuración General, Departamento Cédulas y Oficios Judiciales, sito en la calle Uruguay N° 458, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, conforme lo establecido por el artículo 20 de la Ley N° 1.218 su modificatoria (texto consolidado por Ley N° 6.017) y por la Resolución N° 77/PG/06.