

# Gestión pymes hacia la transformación e innovación 2023

## CURSO DE COMPLEMENTACIÓN UNIVERSITARIA MODALIDAD VIRTUAL

Fundación Empretec (con el apoyo del Banco Nación) invita a participar de sus actividades y encuentros de capacitación para empresas, orientadas a brindar herramientas sobre temas de interés propios del segmento, desarrollo de nuevas habilidades y la generación de una red de contactos que potencie el crecimiento de tu negocio.

La Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires garantiza el máximo esfuerzo y capacidad para brindar al empresario y colaboradores de PYMES herramientas de gestión, para transformar los negocios hacia un nuevo futuro.

### OBJETIVOS DEL CURSO

Actualizar los conocimientos para brindar una visión integral de la conducción de una pyme hacia un nuevo futuro.

Afianzar el liderazgo y toma de decisiones, y su impacto en las distintas áreas de la empresa. Promover el trabajo en equipo.

Adquirir herramientas para el gerenciamiento de áreas de marketing, costos, finanzas, compras, dirección e innovación, para elaborar el planeamiento de la empresa, en el mediano y largo plazo.

Entender la interrelación entre las diferentes áreas de la empresa para una visión centrada en la creación de valor.

Realizar un trabajo integrador, la materialización de un plan de negocio para la implementación de una innovación (adaptaciones o nuevos productos, procesos, formas de organización) sobre un caso real, que será monitoreado a lo largo del curso y deberán presentar al finalizar del mismo.

## DIRIGIDO A

El programa está diseñado para satisfacer los requerimientos de los socios, gerentes y mandos medios con capacidad de liderazgo. En las pymes permite, también, capacitar a quienes habrán de asumir tales posiciones en el futuro.

## CONTENIDOS

### Módulo 1: Equipos de alto rendimiento (4 encuentros)

- Cultura organizacional: valores familiares vs. valores empresariales.
- Gestión de las personas como forma de desarrollar la empresa: herramientas para detectar oportunidades de desarrollo en su gente y generar entrenamientos específicos.
- Trabajo en equipo. Armar el equipo desarrollando a las personas.
- Liderazgo como competencia y líderes coach.
- Promover y liderar cambios de comportamientos favorables a la organización.
- Facilitar la cooperación horizontal creando relaciones de confianza mutua.
- Utilizar cada problema como una oportunidad de mejora.
- Planificar, calendarizar y seguir las acciones de mejora continua.
- Desarrollar habilidades negociadoras para superar conflictos y construir consensos.

**Docente: María Clara Turco Greco**

### Módulo 2: Innovación: Visualización, ideación, diseño de productos y servicios (3 encuentros)

- Competencias de las personas creativas. Estrategias para el desarrollo de la creatividad dentro de la organización.
- Equipos Innovadores. La innovación como proceso estratégico.
- La organización innovadora: la gestión de la innovación.
- Tendencias, escenarios futuros y diseño de nuevos productos y servicios
- Metodologías para la visualización y el trabajo con tendencias.

- Tendencias socioculturales. Tendencias tecnológicas. Tendencias de negocios. Tendencias ambientales.
- Diseño conceptual de nuevos productos/ servicios/ sistemas.
- Exploración de procesos de ideación y diseño estratégico.
- Hacia la definición de nuevos productos y servicios.

**Docentes: Adolfo Arcagni – Analía Cervini**

### **Módulo 3: Proceso de Planificación de Negocios (4 encuentros)**

- Proceso de Planificación estratégica. Fases del planeamiento estratégico y su vinculación con las distintas áreas. Cómo comunicar el plan. Claves para integrar e implementar el plan.
- La realidad empresarial y su entorno. Identificación y comprensión de los factores de cambio. Análisis situacional, herramientas de diagnóstico para el entorno externo e interno, del sector industrial. FODA.
- Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y su análisis.
- Panel estratégico de gestión (cuadro de mando); control de la implementación del plan.

**Docente: a designar**

### **Módulo 4: Marketing (3 encuentros)**

- Relación con los clientes. Administración de clientes. Calidad – crear valor – como mantener la satisfacción para el cliente.
- Gestión de mercados, visión centrada en la creación de valor.
- Decisiones en segmentación estratégica – Diferenciación - Posicionamiento.
- Estrategias de productos y servicios.
- Estrategias y tácticas de fijación de precios.
- Canales de distribución – estrategias para su administración y seguimiento.
- Crear, comunicar y ofrecer valor al cliente. Comunicaciones integradas. Publicidad – promoción – institucionales - medios.

**Docentes: Marcelo Swinyard – Alejandro Fainsod**

### **Módulo 5: Marketing Digital y Comercio Electrónico (4 encuentros)**

- Los elementos del marketing digital: su funcionamiento y planificación.
- Elementos comunes y diferencias entre el marketing offline y online.
- Redes sociales: ¿cómo funcionan?, ¿por qué debemos estar? Múltiples objetivos comerciales a bajo costo.
- El entorno digital. El consumidor digital.
- Objetivos estratégicos de cada canal.
- Producción de contenidos: contar y mostrar historias. ¿Cómo desarrollar una marca en las redes sociales?
- Monitoreo de campañas.
- Plataformas de e-commerce. Plataformas de pagos. Integración de la venta física con la venta online.

**Docentes: Marcelo Swinyard-Alejandro Fainsod**

### **Módulo 6: Gestión económico-financiera (7 encuentros)**

- Conceptos fundamentales. Diferencias entre aspectos económicos y financieros. Modelo económico-financiero.
- Conceptos fundamentales. Balance y cuadro de resultados.
- Costos. Composición. Clasificación. Centros de costos.
- Sistemas de costos. Costeo directo. Absorción.
- Análisis Marginal. Concepto, definiciones, punto de equilibrio.
- Presupuesto económico. Proyección de resultados.
- Inversiones y capacidad de endeudamiento a largo plazo

- Análisis de estados financieros.
- El valor del dinero en el tiempo y la asignación de los recursos.
- Evaluación de proyectos de Inversión. Flujo de caja de una inversión. Criterios de evaluación. Métodos económicos y de flujo descontado. Evaluación de proyectos en condiciones de riesgo. Costo de capital.

**Docentes: Pablo Coccolo y Horacio Piantanida**

### **Módulo 7: Compras B2B (2 encuentros)**

- Profesionalismo, el nuevo rol de compras.
- El área de compras como centro generador de utilidades. Aportes de valor de Ventas y Compras.
- Que es el CGA y el TCO. Marco conceptual de la gestión de compras.
- La estrategia de compras alineadas con la estrategia de la empresa.
- Compras como centro de comunicación externa de la empresa.
- Categorías de las necesidades. MFO.
- Buenas prácticas de Gestión.
- Que es el SRM.
- Matriz estratégica de Compras (Krajlic). Definición de las estrategias por categorías
- Organización del área. Indicadores de gestión. KPI.

**Docente: Carlos Conti**

### **Módulo 8: Revolución 4.0 Transformación Digital (2 encuentros)**

- Introducción a la Industria 4.0 y la cuarta revolución industrial.
- Industrias 4.0: el impacto de las cadenas de producción industriales basadas en las nuevas disrupciones tecnológicas. Algunos de los sistemas tecnológicos que conforman la Industria 4.0 y los procesos de transformación digital.
- Ventas 4.0: desarrollo de nuevas formas de comercialización, de la mano del marketing

digital, el uso de datos para el direccionamiento de las estrategias comunicacionales para el cliente del siglo XXI.

- Equipos 4.0: nuevas formas de trabajo surgidas en el entorno de la transformación digital, ahora afianzadas durante la pandemia (ej. Home office), y los programas y plataformas que le dan forma.
- Transformación digital e Industria 4.0 en la Argentina. Déficit y potencialidades. Programas de apoyo.

**Docentes: Andrés Marotta**

### **Módulo 9: Integración y Plan de Negocio (Encuentro final)**

- Integración de las herramientas y conceptos desarrollados en cada módulo para la implementación del Plan de Negocio.
- Modelo de presentación de un Plan de Negocio. Descripción de los diferentes componentes: Antecedentes – Estrategia Comercial – Análisis económico-financiero – Análisis de riesgo – Presentación.
- Presentación y argumentación por equipo del Plan de Negocio, realizado a lo largo del curso con la tutoría de un profesor.

Se organizan equipos de trabajo, que deberán preparar un Plan de Negocio para la implementación de algún tipo de innovación o transformación (adaptativa o novedosa de producto, procesos u organizacionales) en una empresa que cada equipo elija.

**Tutores: Se asigna una carga horaria de 12 h a cada equipo fuera de las horas del curso y la presentación final del plan de negocio a la finalización del curso.**

### **APROBACIÓN DEL CURSO**

Para otorgar el Certificado de Aprobación los alumnos deberán haber aprobado cada uno de los módulos y la presentación del Plan de Negocio (con 75% de asistencia).

Si no tiene la aprobación de los módulos y cumple con la asistencia, se entrega un certificado de asistencia.

## DURACIÓN

El curso tiene una duración de un año. Se dictará en dos cuatrimestres, un total de ocho módulos o unidades temáticas, más un último encuentro para la presentación de los proyectos grupales (módulo 9). Las clases se establecen con una frecuencia de 1 vez por semana, **modalidad virtual**, plataforma Zoom.

Curso: lunes de 18.00 a 21.30, más las jornadas de tutoría a combinar con cada tutor.

Fecha de comienzo de las clases: lunes 3 de abril de 2023.

Receso por vacaciones de invierno: 17 y 24 de julio de 2023.

Fecha de finalización – Clase de presentación de Plan de Negocio: Lunes 27 de noviembre de 2023.

Lugar: Facultad de Ingeniería – Departamento de Gestión. Modalidad Virtual.  
Av. Las Heras 2214 - Piso 1, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

## TARIFARIO

<b>Programa FIUBA - Empretec 2023</b>			
Valor del programa por persona		\$123.500	
<b>Descuentos</b>			<b>Paga</b>
Inscripción anticipada*	hasta 30/11	- 30 %	\$ 86.450
	hasta 31/12	- 20 %	\$ 98.800
	hasta 28/02	- 10 %	\$ 111.150
Tarjeta de crédito	3, 6 y 12 cuotas	0 %	\$ 123.500
Grupos de empresas	4 personas o más (dto por persona)	- 5 %	adicional sobre descuento de inscripción anticipada
*Pago por transferencia			

