



Programa de Mejora en la Gestión Empresarial para PyMES Agroalimentarias

“Escuelas de Negocios”

Objetivos

El objetivo general del Programa es dotar a las pymes agroalimentarias de herramientas de análisis y gestión para construir empresas sustentables.

Los objetivos específicos son:

- ✓ Dotar a los empresarios de herramientas de gestión empresarial: diseño de una estrategia empresarial, mejorar los canales de comercialización, afianzar las habilidades de venta, definir una estrategia de RRHH, profundizar la estructura de costos de la empresa, posicionamiento de la marca y productos de la empresa, mejorar las habilidades gerenciales.
- ✓ Difundir las herramientas financieras disponibles en el mercado y su valuación.
- ✓ Brindar asistencia técnica personalizada a las pymes involucradas.
- ✓ Generar un espacio de interacción entre las Pymes que promueva la creación de alianzas estratégicas.
- ✓ Realizar coaching personalizado a las Pymes involucradas.
- ✓ Promover la innovación de procesos y modelos de negocio.

Metodología

El curso se encuentra organizado en clases presenciales de 12 horas y con una frecuencia entre 15 y 20 días. Cuenta con actividades teóricas y prácticas, y se apoya sobre tres ejes fundamentales:

- ✓ **Indicadores económico-financieros:** para medir la situación de las empresas al iniciar el programa y al finalizarlo.



- ✓ **Trabajo grupal con los beneficiarios:** con el propósito de dotarlos de herramientas de gestión simple y concreta, para la gestión profesional de sus empresas.
- ✓ **Coaching individual:** para la implementación de las herramientas adquiridas.

Contenidos

I. ¿Cómo medir y mejorar la rentabilidad de tu empresa?

Objetivo: acompañar a las pymes en la construcción de una herramienta de medición de su rentabilidad para poder gestionarla.

Contenidos:

- ✓ Patrimonio de las empresas.
- ✓ Medición de la rentabilidad
- ✓ Potencial de crecimiento

II. Innová, sacale ventajas a tu competencia

Objetivo: difundir técnicas de **innovación** con el objetivo de alcanzar un mayor crecimiento.

Contenidos:

- ✓ Función del paradigma y técnicas de creatividad
- ✓ Construcción de ventajas competitivas basadas en la innovación
- ✓ Técnicas de desarrollo creativo
- ✓ Innovación en el proceso de retención de clientes
- ✓ Detección y construcción de barreras a la imitación

III. ¿Cómo aumentar tus ventas?

Objetivo: desarrollo de un plan comercial con el objetivo de salir de los canales de comercialización tradicionales

Contenidos:

- ✓ Desarrollo del concepto de pedido de valor y su posterior propuesta de valor
- ✓ Desarrollo de indicadores para monitorear la gestión comercial
- ✓ Desarrollo de las diferentes técnicas de venta
- ✓ Plan de Marketing y ventas

IV. *Creá una empresa Perdurable*

Objetivo: Construir un modelo de ***negocio diferencial***.

Contenidos:

- ✓ Modelo de negocios conceptual
- ✓ Ventajas competitivas sostenibles
- ✓ Análisis del sector (Porter)
- ✓ Modelo CANVAS o similar

V. *Mejorá tu productividad y el manejo del tiempo*

Objetivo: Mejorar la eficiencia de la empresa.

Contenidos:

- ✓ La importancia de las Operaciones (Procesos y Funciones)
- ✓ Roles y Responsabilidades
- ✓ Las Operaciones y las Restricciones (capacidades y cuellos de Botella).

VI. *Formulación y Gestión de Proyectos (Subsecretaria de Alimentos & Bebidas) y Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. (MRECIC)*

- ✓ Formulación de Proyectos.
- ✓ Estrategias de Exportación.



Requisitos para la selección de empresas beneficiarias

Empresas PyMES del sector Agroalimentario, cuyos productos posean algún tipo de Agregado de Valor y que:

- ✓ Los asistentes sean aquellos quienes pueden implementar los cambios (dueños).
- ✓ Su actividad productiva implique un impacto económico local.
- ✓ Cuenten con personal a cargo.
- ✓ Cuenten con acceso a herramientas virtuales necesarias para el curso.
- ✓ Posean disponibilidad de tiempo y compromiso para asistir durante 4 meses a clases cada 20 días (1,5 días de duración cada una).

Colaboración y compromiso de la contraparte provincial

Coordinar, junto a la Subsecretaría de Alimentos y Bebidas, la selección de empresas beneficiarias:

- ✓ La contraparte realizará una convocatoria abierta que contemplará: difusión en sitios web oficiales, comunicación a cámaras empresariales y difusión en medios locales.
- ✓ Se seleccionarán 35 beneficiarios potenciales por sede.

Poner a disposición servicios e instalaciones necesarios para las capacitaciones:

- ✓ Salón auditorio equipado con todas las instalaciones necesarias para las fechas que se definan los cronogramas de capacitaciones. Por ejemplo: cañón proyector, una PC, Coffee Break, entre otros.
- ✓ Seguimiento del cronograma de capacitaciones y coordinación de posibles cambios en el mismo y eventualidades.
- ✓ Coordinación de la comunicación entre los beneficiarios y los docentes en caso de ser necesario.
- ✓ Llevar adelante listado de asistencia de los beneficiarios.



Formulario de Preselección

Nombre de la Empresa:.....Razón Social.....

Nombre y Apellido (dueño/s):.....

Edad:.....

CUIT:.....

Tel: Mail:.....

1- Productos que elaboran y/o comercializan:

.....

2- Cantidad de empleados:

.....

3- ¿Cuenta con disponibilidad de tiempo para asistir a 6 reuniones cada 15 días de 12 hs (1,5 días)?

.....

4- ¿Dispone de tecnología informática (Computadora/PC) e Internet para acceder a una plataforma virtual que les permita contactarse con los profesores?

.....

5- ¿Cómo comercializan? Destino del producto (interno y/o externo). Explicación breve referida a canales de venta, distribuidores, si posee local propio, participación en ferias, etc.

.....

.....

.....

6- ¿Realiza promoción de sus productos? Si es así, de qué manera?

.....