

Programa de Mejora en la Gestión Empresarial para PyMES Agroalimentarias

“Escuelas de Negocios orientada a la Economía Regional Cuyana”

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:

a) La economía regional cuyana (6hs)

Objetivo: introducir a las pymes en las tendencias y aspectos actuales de la economía regional cuyana a nivel global y local.

Contenidos:

- ✓ Análisis crítico sobre el entorno económico para evaluar cómo afecta a la actividad particular de los productores agroalimentarios
- ✓ Interpretación de tendencias y búsqueda de información para analizar mercados
- ✓ Diferenciación de productos y segmentación de mercados.
- ✓ Cambios y hábitos de los consumidores. Coordinación, mercados, contratos e integración vertical.

b) Planificación estratégica de la empresa (12 hs)

Objetivo: Construir un modelo de negocio diferencial territorial.

Contenidos:

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

c) Gestión eficiente de la empresa (12 hs)

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

Contenidos:

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

d) Gestión de costos (12 hs)

Objetivo: análisis de estructura de costos

Contenido:

- ✓ Modelos de costeo
- ✓ Planificación y presupuesto
- ✓ Decisiones de corto y largo plazo
- ✓ Reducción de costos (costos ocultos, técnicas de identificación y reducción)

e) Finanzas (12 hs)

Objetivo: analizar las herramientas financieras fundamentales para entender el entorno económico de la empresa.

Contenidos:

- ✓ Criterios de evaluación de proyectos: TIR, VAN, tiempo de recupero
- ✓ Políticas de endeudamiento
- ✓ Acceso a recursos financieros disponibles.

f) Productividad y procesos en la empresa (8hs)

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).

g) Como crecer en el mercado (16 hs)

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

Requisitos para la selección de empresas beneficiarias

Empresas PyME 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).