

capacitar

Diplomatura en Gestión y Dirección de PyMEs

Mayo 2021

Presentación

La Diplomatura en Gestión y Dirección de PyMEs, iniciativa conjunta entre la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores y la Universidad Nacional de San Martín, se propone brindar una formación de calidad para la generación de habilidades, visión estratégica y conocimientos prácticos de las personas responsables de estas organizaciones con el fin de contribuir a la reactivación productiva y al desarrollo económico del país.

Las PyMEs tienen una participación central en la economía, representan un porcentaje importante tanto en la generación de riqueza como en el empleo, además de cumplir una función social determinante para el desarrollo local y regional. Esta Diplomatura ofrece a quienes la realicen la posibilidad de complementar la formación teórica con su aplicación práctica, a fin de lograr las habilidades necesarias para una efectiva gestión de estas empresas, con una comprensión global de todas sus complejidades, desafíos y oportunidades.

El plan de estudios está estructurado con el fin de otorgar una visión estratégica integrada para la gestión empresarial actual, con flexibilidad en el aprendizaje y aplicación de los conocimientos en un proceso de interacción innovadora y creativa para la resolución de casos reales y la utilización cada vez más extendida y eficiente de nuevas tecnologías.

La modalidad de cursada es virtual, con reuniones sincrónicas semanales y con el uso de la plataforma virtual de la Escuela de Economía y Negocios de la UNSAM. El cuerpo docente está compuesto por profesionales con amplia experiencia en el trabajo con PyMEs. El intercambio de saberes y prácticas entre responsables de empresas significa un enriquecimiento y contribución determinante en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Posee dos tipos de contenidos: una serie de 8 módulos obligatorios de 10 horas (6 virtuales de clase más 4 horas de tutoría) más 1 taller de diseño y formulación de modelos y planes de negocios (de 6 horas de duración, dividido en dos jornadas).

Objetivo

La Diplomatura tiene por objetivo fundamental la capacitación de responsables de PyMEs a través de sólidas herramientas conceptuales y la creación de habilidades, aptitudes y actitudes para la dirección eficiente, novedosa y competitiva de las empresas, con el fin de contribuir al desarrollo productivo del país.

Destinatarios/as

La Diplomatura está dirigida a dueños, gerentes, y cuadros directivos de PyMEs, así como a los/as profesionales del ambiente empresarial, sector público y sector productivo que quieran ampliar las herramientas para optimizar sus aptitudes y actitudes para la dirección eficiente y competitiva de las PyMEs.

La Diplomatura tiene cupos limitados. Las personas interesadas en participar deberán completar el formulario de inscripción hasta el día 19 de mayo de 2021.

Cerradas las postulaciones, y en función del cupo disponible, se seleccionarán los y las cursantes en función de los siguientes criterios:

- Perfil de destinatario/a: El 70% del cupo se destinará a representantes de PyMEs y el 30% a referentes de instituciones de apoyo¹.
- Representatividad federal: se considerará la distribución regional de los y las cursantes, considerando el ratio de PyMEs por provincia en relación al nacional, de acuerdo a datos del Registro PyME.
- Paridad de género: distribución equitativa de cupo entre participantes varones y mujeres.
- Afinidad entre el perfil del cursante y los objetivos del curso.

¹ Se entiende por institución PyME a las Instituciones privadas sin fines de lucro, públicas o de representación público-privada, encargadas de la promoción del desarrollo MiPyME en una región o localidad, como Cámaras, Agencias de Desarrollo, Universidades, secretarías gubernamentales de desarrollo económico, entre otros.

Contenidos

La Diplomatura se organiza en 8 módulos obligatorios y un taller de formulación con los siguientes contenidos mínimos:

Módulos

1. Nuevos modelos de negocios

Desarrollo de la capacidad de analizar y diagnosticar las situaciones competitivas que deben enfrentar las empresas en el nuevo entorno post-pandemia y de reactivación, el despliegue de la habilidad para planificar estrategias que permitan soluciones sostenidas y sustentables en el tiempo. Se transfieren herramientas de diseño de Modelo de Negocios, propuesta de valor, relación con los clientes, identificación de nuevas oportunidades, así como de innovación financiera. Modelos de negocios 360, inclusivos y de triple impacto. Y, finalmente, ofrece el mapa de herramientas necesarias para la toma de decisiones de forma racional de la SEPYME y otras agencias públicas.

2. Mejoras en la gestión y la producción

Se ven en este módulo las distintas herramientas que deben utilizarse hoy en día para poder monitorear la marcha del negocio en forma permanente, haciendo hincapié en la mejora de la rentabilidad. Para ello se establecerán las bases para la implementación y puesta en marcha de un Tablero de Comando Integral que abarque a todas las áreas de la empresa. Asimismo, aspectos referidos al aseguramiento de la calidad y certificación y mejoras continuas en los procesos (método Kaizen y sus cinco S). Herramientas de SEPYME para la mejora de la gestión.

3. Asociatividad y redes

Nociones de asociatividad empresarial, conglomerados productivos y cadenas de valor. Conformación de grupos asociativos, de exportación y clústeres. Su importancia para la competitividad y el desarrollo local y territorial. Vinculación comercial, tecnológica, productiva y territorial. Factores de éxito y de fracaso. Rol y capacidades del coordinador. Vinculación tecnológica, comercial, productiva y tecnológica. Centros tecnológicos: características, actividades y contribución al desarrollo productivo territorial. Formas jurídicas y organizacionales. Herramientas de SEPYME para promover la asociatividad.

4. Transformación y marketing digital

La transformación digital y sus beneficios. Aplicación de herramientas de autodiagnóstico de madurez digital. Presentación del "camino" de la transformación digital: desde un nivel inicial (automatización de procesos) / digitalización y extracción de información a fabricación inteligente. Los pilares tecnológicos de la industria 4.0 y sus principales características. Elaboración de planes de transformación digital. Principales conceptos del marketing digital

haciendo hincapié en técnicas creativas que permitan a las y los líderes innovar y replantear sus negocios. La disrupción en los modelos de negocios: productos plataforma, inteligentes, de respuesta inmediata. Herramientas para diseñar los productos y servicios para el entorno digital. Herramientas de SEPYME para la transformación digital.

5. Internacionalización y desarrollo de competencias

Habilidades, procesos, inteligencia comercial, calidad y financiamiento necesarios para abordar el desafío de la inserción en el mundo. Primera exportación. Nuevos mercados y oportunidades. Participación en ferias internacionales, misiones comerciales y rondas inversas de negocios, y nuevas acciones como programas de internacionalización y desarrollo del canal e-commerce. Conformación de grupos o consorcios exportadores. Visión sectorial y por destino. Nuevas tecnologías vinculadas con instalaciones, inventario, transporte, información, aprovisionamiento y asignación de precios. Nuevas exigencias de los consumidores que quieren más calidad y menos precio, exigiéndonos estar a la altura de los últimos desarrollos tecnológicos y modificar la cultura empresarial para ofrecer servicios de excelencia. Herramientas de SEPYME para la internacionalización.

6. Sustentabilidad y Gestión Ambiental

Este módulo propone una introducción al concepto de desarrollo sustentable, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, la normativa ambiental argentina, la gestión ambiental y los proyectos productivos de triple impacto. Complementariamente brindará herramientas para abordar diferentes temáticas específicas como la Economía Circular, el Ecodiseño, el análisis de Ciclo de Vida, el diseño de un sistema de Gestión Ambiental y aspectos a considerar en la gestión de la energía. Por último, presentará los tipos de certificaciones existentes, su relevancia y utilidad.

7. Problemática de las Empresas Familiares

Brinda herramientas y principios básicos para gestionar empresas familiares que permitan conocer y resolver los principales problemas que se presentan para lograr que no trasciendan el entorno familiar. Se hace hincapié en la profesionalización de las empresas familiares, teniendo en cuenta los conflictos que se producen en las mismas, tanto intra como inter-generacionalmente. Se aborda, desde una perspectiva de género, el rol de las mujeres en la empresa familiar, los cambios que se han producido en los últimos años en relación con su liderazgo y las estrategias para afianzar este rol. Por último, se hacen recomendaciones para establecer un Contrato de Familia o Protocolo Familiar, así como también se debatirá la mejor forma de planificar una sucesión empresarial, sin complicaciones para los miembros de la familia. Creación y desarrollo de nuevas unidades de negocio en la estructura Pyme.

8. Gestión del cambio

Este módulo ofrece los conocimientos prácticos y perspectivas necesarios para dirigir procesos

de gestión del cambio y aprendizaje organizacional, ya sea a través de la gestión de nuevos proyectos o de la mejora de procesos actuales, con el objetivo de mejorar el desempeño y acompañar la gestión del cambio cultural, desarrollando propuestas de intervención amplias en la cultura organizacional. Incluye temas de comunicación, negociación, liderazgo y trabajo en equipo, así como metodologías ágiles.

9. Taller de diseño y formulación de modelos y planes de negocios

El Taller presenta los principales componentes de un Modelo de Negocios, tales como: propuesta de valor, segmentación de clientes y de nichos de mercados, principales actividades, recursos y alianzas clave, fuentes de ingreso y estructura de costos y la articulación entre ellos; para el Plan de Negocios, sus principales componentes, tales como la definición de objetivos, el estudio del mercado y la estimación de la demanda así como de la competencia, descripción de producto o servicio, factores críticos de producción y comercialización, plan de recursos humanos, plan de costos, ingresos y plan de actividades, entre otras.

Dictado

Cada módulo contempla 10 horas: 6 horas de dictado virtual sincrónico, dividido en dos sesiones semanales de 3 horas cada una, y 4 horas de tutorías, de lectura de materiales, análisis de casos y reflexión de herramientas metodológicas para la gestión, entre otros.

Cada módulo abarca dos semanas. Para cumplimentar el total de la Diplomatura se deberá disponer de 3 horas semanales de dedicación durante 18 semanas.

Acreditación

Para acreditar la Diplomatura los/las cursantes deberán participar de todos los módulos, con una presencialidad del 75% de las horas de clase impartidas de forma sincrónica.

Los certificados de aprobación se darán por módulo y a nivel Diplomatura serán acreditados por la Universidad Nacional de San Martín.

Para dudas o consultas sobre la Diplomatura pueden escribir a
plataformacapacitarpyme@produccion.gob.ar