

“Lazos” - Formación de Consultores MIPyMES

OBJETIVO GENERAL

Los emprendimientos en etapas iniciales presentan un difícil acceso a consultores que puedan asesorarlos de manera idónea para fortalecer y potenciar su crecimiento.

Al mismo tiempo, existen en Córdoba más de 1.000 egresados anuales de las carreras de Administración de Empresas, Contador Público e Ingeniería Industrial, potenciales asesores externos que desconocen cómo llevar adelante el rol de consultores y encontrar un nicho de mercado en donde desarrollarse profesionalmente.

Para cerrar la brecha existente entre ambas realidades surge el Programa Lazos, con la vocación de generar la oferta profesional de consultoría MiPyME que los emprendedores precisan para fortalecer sus emprendimientos.

Para estimular la consolidación y crecimiento de emprendimientos con potencial de impacto socio-económico, el programa Lazos busca formar consultores especializados en la realidad emprendedora que estén capacitados para brindar asistencia técnica a emprendimientos en su etapa inicial con las especificidades y características propias de los emprendimientos, significativamente diferente de las realidades de las medianas y grandes empresas, para quienes está dirigida habitualmente la oferta de consultoría y asistencia técnica.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Desarrollar Consultores con capacidades efectivas para brindar asistencia técnica a emprendimientos en su etapa inicial colaborando con su consolidación y crecimiento.

Asistir técnicamente a emprendimientos de la provincia de Córdoba para poder contribuir a su consolidación y crecimiento.

Generar una propuesta de capacitación que pueda ser replicable y contribuya a generar consultores MiPyME que asesoren a emprendedores.

IV. DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Difusión:

El programa de formación de Consultores Pymes se llevará adelante con la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba, a través de su Secretaría de Extensión, y el Consejo Profesional de Ciencias Económicas convocando a los La difusión del programa se realizará a través de los canales institucionales de comunicación de las tres organizaciones parte del proyecto.

Inscripción:

Las inscripciones serán gratuitas con cupos limitados de 60 alumnos. Las mismas estarán a cargo de la Secretaría de Extensión de la Facultad de Ciencias Económicas.

El **cupo de alumnos** a inscribir será de sesenta (60) y estos deberán cumplir los requisitos de:

Ser alumnos avanzados de las carreras de Ciencias Económicas y/o de las Ingenierías y/o carreras afines. (Habiendo concluido el tercer año de la respectiva carrera o rendido al menos 25 materias), o

Ser jóvenes profesionales de hasta 29 años de edad.

La **selección de los aspirantes** la realizará un comité conformado por un representante de cada institución.

Docentes:

Los docentes serán seleccionados por la Secretaría PYME y Desarrollo Emprendedor, la que solventará los gastos de docencia.

Los docentes a contratar deberán ser consultores reconocidos de la Provincia de Córdoba según los ejes temáticos propuestos, los cuales deberán contar con una amplia trayectoria profesional y estar metodológicamente formados para transmitir sus saberes y experiencias como consultor.

Programa de Capacitación - Metodología

Clases: El programa de capacitación se estructurará en ocho encuentros semanales de 3 hs teórico-prácticos en un total de 4 meses de duración. Llevándose adelante los encuentros en las aulas dispuestas por la Secretaría de Extensión.

La Secretaría de Extensión Universitaria se responsabilizará del control de asistencia de los alumnos y de los docentes en cada uno de los módulos propuestos, entregando a la Secretaría PYME y Desarrollo Emprendedor copia de las planillas en las que registre la asistencia.

Será responsabilidad de la Secretaría PYME y Desarrollo Emprendedor seleccionar los emprendimientos sobre los cuales se realizarán las actividades prácticas y de consultoría requeridas por el curso.

Trabajo Final: Concluido el cursado, el equipo de alumnos dispondrá de 6 meses para presentar ante los tutores del curso, representantes de las organizaciones parte y emprendedores asistidos, un diagnóstico sobre el/los emprendimiento/s trabajado/s y una agenda de recomendaciones para su crecimiento y consolidación.

Una vez concluidas y aprobadas por la mesa técnica de evaluación las presentaciones de los trabajos finales, se procederá a la entrega de los certificados “Consultor PyME” avalado por las tres organizaciones responsables del proyecto.

V. EJES TEMÁTICOS

1. El Rol del Consultor.
2. El emprendimiento familiar, características específicas.
3. Evaluación y Formulación de Proyectos de Inversión.
- 4- Plan de Marketing.
5. Posicionamiento – Estrategias comunicacionales.
6. Productividad.
7. Planificación.
8. Práctica.

VI. CONTACTO

Para mayor información comunicarse con la secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor.

Mail: secretariapymeyde@cba.gov.ar

Teléfono: 4324270 interno 235

ANEXO I

EJES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

1. El Rol del Consultor

Se presentarán las características fundamentales para llevar adelante procesos de consultoría, su alcance y límites, diferenciando el diagnóstico del asesoramiento para la toma de decisiones, monitoreo e implementación. Diferenciación las necesidades empresariales de las personales.

El objetivo del módulo es el de brindar a los alumnos herramientas para alcanzar un asesoramiento eficaz en el contexto organizacional MiPyME.

Contenidos:

- La consultoría
 - Definición.
 - Rasgos particulares. ¿Por qué se contrata a consultores?
 - Las demandas implícitas vs las explícitas del cliente. Cristalización de expectativas.
 - Características del Consultor.
 - Diferenciación del rol del gerente al del Consultor.
 - El involucramiento emocional en los problemas de la empresa.
 - El diagnóstico como instrumento de valor.
 - La formulación de propuestas de valor y planes de mejoras.
- Administración del tiempo y conducción eficaz.
- Metodologías para trabajo en equipo.
- Los procesos gerenciales de dirección, planificación, organización y control.

Docente: A convenir

2. El emprendimiento familiar, características específicas.

La mayoría de los emprendimientos tiene su origen en un núcleo familiar en el cual se confunden las dimensiones familiares de las empresariales, influyendo en las tomas de decisiones empresariales. Estas características pueden llevar a que el emprendimiento no despegue con todo su potencial, por lo que es fundamental que el consultor MiPyME pueda identificar la problemática y trabajar sobre la misma.

Contenido:

- Definición del marco y características generales de los emprendimientos en su estadio inicial. Etapas por las que suelen atravesar hasta su consolidación.
- Identificación del perfil de las empresas familiares y su incidencia en el tipo de gestión. Cultura y Clima Organizacional.
- Evaluar la incidencia de las demandas familiares en el emprendimiento.
- Roles y funciones de los miembros de la familia en el emprendimiento
- Diferenciación de la economía empresarial de la familiar.
- Tipologías de Comunicación y emociones familiares replicadas en la empresa.

Docente: A convenir

3. Evaluación y Formulación de Proyectos de Inversión

Se presentarán las características fundamentales para llevar adelante procesos de evaluación y formulación de proyectos de inversión en emprendimientos iniciales o a iniciar, comprendiendo las especificidades del tamaño y su etapa. Intentando proveer al alumno las herramientas relevantes para plantear el proyecto, evaluarlo y tomar decisiones mediante instrumentos que puedan ser comprendidos y aprehendidos por los emprendedores.

El consultor en formación deberá poder canalizar las necesidades del emprendimiento, desde la capacitación hasta la asistencia financiera conociendo las posibilidades que el mercado y el sector público tienen disponible, así como los requerimientos de los mismos para su acceso.

Contenido:

- La formulación y evaluación de proyectos.
- Herramientas para la toma de decisiones
- Criterios de decisión
- Programas de apoyo a los emprendedores: disponibilidad y requerimientos

Docente: A convenir

4. Posicionamiento – Estrategias comunicacionales.

Dentro de los emprendimientos el mayor desafío usualmente se encuentra en cómo comercializar el producto y cómo posicionarlo. Es por ello que consideramos como estratégico que el futuro consultor se encuentre capacitado para responder a éste desafío.

Contenido:

- Análisis del sector, investigación y selección de mercados.
- Marketing estratégico. Identificación y Segmentación de mercados. Modelo PLIV (Producto, Logística, Valor, Impulsión).
- Penetración y ampliación de mercado.
- Comunicación integrada.
- Planeamiento estratégico comercial: definición, implementación, monitoreo.

Docente: A convenir

5. Productividad

Pequeños cambios en los procesos productivos pueden traer aparejados grandes cambios en la productividad y una consecuente disminución de costos. Es por ello que el consultor MiPyME precisa instrumentos que le permitan diagnosticar brechas productivas y realizar las respectivas recomendaciones para la introducción de mejoras.

Contenido:

- Cadena de valor. Análisis de procesos.
- Identificación, selección e implementación de sistemas productivos eficientes en consonancia con la cultura organizacional.
- Administración de los tiempos.
- Control de Calidad – Normas Internacionales.

Docente: A convenir

6. Planificación

A modo de conclusión el módulo integrará los contenidos previamente vertidos, aportando adicionalmente herramientas para la planificación que permitan contribuir al desarrollo y la proyección en el tiempo de los emprendimientos asesorados.

Contenido:

- Concepciones y tipos de planificación

- La Misión. Los Planes y sus niveles (Operativo, Táctico, Estratégico). Objetivos e indicadores.
- La planificación Económica – Financiera.
- La implementación y el Control de Gestión.

Docente: A convenir

7. Presentación Final

Al transcurrir 6 meses el equipo interdisciplinario deberá presentar ante un tribunal compuesto por los docentes del curso, los emprendedores asistidos y representantes de las organizaciones parte del presente curso, el informe final con el diagnóstico y la agenda de recomendaciones propuesta para las mejoras en los emprendimientos trabajados.

Habiendo concluido la presentación final se entregará un Certificado de “Consultor PyME” avalado por las tres organizaciones responsables del proyecto.