

## **BASES PROGRAMA DE ATENCIÓN A EMPRESAS “Escala PYME”**

Los Centros Pymes son un espacio donde las Mipymes (incluyendo a los productores agropecuarios familiares y emprendimientos de Economía Social) y los emprendimientos de un territorio determinado pueden acceder a una oferta de apoyo integral para su crecimiento y desarrollo.

La finalidad del Programa de Centros Pymes (en adelante “Centro”) es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial. Los Centros Pymes prestan servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a otros instrumentos de apoyo a empresas y emprendimientos.

Los Centros apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada empresa o emprendimiento, comenzando con la identificación y priorización de las necesidades de apoyo que presentan las empresas y emprendedores, e implementando servicios de desarrollo empresarial estratégicos orientados al cierre de las brechas de competitividad identificadas.

### **1. Objetivos del Programa “Escala PYME”**

El programa busca acompañar a pequeñas y medianas empresas en su crecimiento y fortalecimiento en su sector junto a la adquisición de herramientas de gestión que les permitan mejorar el desempeño, la competitividad y escalabilidad de sus negocios.

- Incorporar elementos de valor diferencial e innovación que permitan escalar su modelo de negocios, ampliar mercados, crecer en ventas y planificar el crecimiento (nuevos modelos de negocios, mercados, productos).
- Potenciar el modelo de negocios de la empresa.
- Enfocar esfuerzos en la estrategia y planificación del negocio.
- Planificar el modelo financiero de su empresa (incorporación de inversión).
- Incorporar la capacidad de pensar estratégica y operativamente para la expansión de los negocios.

### **2. Público objetivo**

Pequeñas y medianas empresas formales, con un mínimo de 5 personas a cargo. Los participantes deberán ser dueños, colaboradores o mandos medios tomadores de decisiones, en previo acuerdo con dueños de la empresa.

### 3. Contenidos:

**Gestión financiera CAP + Horas prácticas** (8 horas de capacitación + 15 horas prácticas individuales por empresa) - Presencial

Los participantes de este programa participarán de una capacitación de **8 horas** con horas prácticas de acompañamiento individual en las siguientes temáticas:

- Identificación y mejoras de patrones de consumos y gastos de tu empresa.
- Primeros pasos en el diseño de un plan financiero de tu empresa.
- Herramientas prácticas para la gestión de la información económica financiera de la empresa
- Desempeño económico y financiero.
- Análisis avanzado del Estado de Resultados
- Evaluación de inversiones. Fuentes de financiamiento de la empresa, principales elementos a considerar a la otra de acceder a financiación con capital de terceros.
- Indicadores relevantes para la toma de decisiones.
- Gestión del flujo de caja y capital de trabajo

**Liderazgo, Comunicación, Negociación y supervisión de equipos de trabajo ATE** (6 horas de grupales + 45 horas individuales) Presencial

- Habilidades y técnicas de negociaciones complejas
- Liderazgo empresarial
- Comunicación interna efectiva y alineación del equipo
- Sensibilizar sobre los beneficios del trabajo en equipo y la toma de decisiones participativas
- Conocer diferentes modelos de comunicación que faciliten la gestión de equipos de manera empática y asertiva
- Supervisión y seguimiento del desempeño
- Identificar cómo influir positivamente en la resolución de conflictos como elemento para restablecer la confianza en forma creativa
- Mejorar la dirección de equipos y procesos de trabajo creando climas productivos de mayor compromiso, responsabilidad y eficiencia
- Cómo delegar efectivamente
- 5C de trabajo en equipo

**Estrategias de Innovación y Valor Diferencial en Modelo de Negocios CAP + Horas prácticas** (6 horas de capacitación + 15 horas prácticas individuales por empresa) Presencial

- Definición de Innovación y valor diferencial
- Análisis del modelo de negocio, propuesta de valor y potencial de escalabilidad
- Diseño de estrategias de innovación y diferenciación.
- Estrategias de escalabilidad del negocio. ¿Cómo escalar mi negocio?
- Herramientas y estrategias de diferenciación e innovación
- Lineamientos para la actualización del modelo de negocios

**Comercialización ATE (4 horas grupales y 45 individuales) - Presencial**

- Definición de Punto de Venta (PDV)
- Comportamiento del comprador en el PDV
- Criterios de exhibición (ejemplo: niveles de estantería)
- Principios básicos de las promociones
- Buenas prácticas en la atención al cliente

**Digitalización**

Las empresas participantes del programa realizarán el [chequeo digital](#) para conocer su nivel de madurez digital.

Las horas previstas por instancia son las siguientes:

<b>Módulo</b>	<b>Horas de Capacitación grupal</b>	<b>Horas prácticas/ ATE</b>	<b>Total Horas</b>
Gestión financiera	8	15	<b>23</b>
ATE Liderazgo, Comunicación, Negociación y supervisión de equipos de trabajo	6	45	<b>51</b>
Estrategias de Innovación y Valor Diferencial en Modelo de Negocio	6	15	<b>21</b>
ATE Comercialización	4	45	<b>49</b>
<b>Total Programa</b>	-	<b>120</b>	-
Total por empresa	-	8	-

#### 4. Diagrama de flujo del programa:



#### 5. Etapas del Programa:

	Horas
Lanzamiento con una charla o evento	1 hora
Difusión	2 hora
Inscripciones a través de eCenter	15 mins. /persona
Autodiagnóstico	30 mins./persona
Entrevistas/Visita a empresa	25 mins./persona
Evaluación y selección	20 mins./persona
Asignación/Derivación	10 mins./persona
Comunicación a la persona seleccionada	5 mins./persona
Capacitaciones	24 horas
Asistencias Técnicas Externa	90 horas
Chequeo Digital	1 hora
Orientación a financiamiento / Postulación a instrumentos	45 mins.

## 6. Presupuesto

Modalidad presencial.

<b>Módulo</b>	<b>Horas de Capacitación grupal</b>	<b>Horas Prácticas</b>	<b>Horas Grupal ATE</b>	<b>Hora Individual ATE</b>	<b>Costo PRESENCIAL</b>
CAP + Hs Prácticas Gestión financiera	8	15	0		50.632
ATE Grupal Liderazgo, Comunicación, Negociación y supervisión de equipos de trabajo	-		6	45	74.090
CAP + Hs Prácticas Estrategias de Innovación y Valor Diferencial en Modelo de Negocios	6	15	0	0	41.724
ATE Grupal Comercialización	0		4	45	72.090
<b>Total Programa</b>	<b>14</b>	<b>30</b>	<b>10</b>	<b>90</b>	<b>238.536 + IVA</b>