



UNSAM

UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN



SEMINARIOS PTC

1) OBJETIVO Y FILOSOFIA

El proyecto SEMINARIOS PTC tiene por objeto proporcionar a pequeños y medianos empresarios y a sus colaboradores directos capacitación teórica y fundamentalmente práctica sobre las áreas específicas de la actividad PyME, el trabajo en equipo, el marketing, el comercio exterior, los planes de negocios, las normativas vigentes y la productividad.

Un aspecto que merece destacarse es que los seminarios que se proyectan tendrán un sesgo “marcadamente práctico”, diferenciándose de alguna otra oferta similar por un contenido susceptible de ser inmediatamente convertido en acción efectiva por sus destinatarios. Con respecto a la filosofía del mismo será netamente proyectada a resaltar la importancia del conocimiento y valores éticos.

2) DESTINATARIOS

Propietarios, gerentes, personal jerárquico y en general, responsables de empresas micro, pequeñas y medianas, definidas en los términos de la resolución 675/2002.

3) ENTIDADES ORGANIZADORAS

El programa ha sido promocionado por la empresa TELECOM y actúan como organizadores y ejecutores el PTC y la Escuela de Economía y Negocios de la UNSAM.

*El coordinador es el Dr. Julio Pereira . jpereira@unsam.edu.ar
Tel: 4580-7258 int 113 o 122*

4) TEMARIO Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El temario a desarrollar es el que se indica en el anexo (1) Y (3)

5) FECHA DE REALIZACION

Próxima fecha : 3 de octubre de 2005

7) LUGAR DE REALIZACION

El lugar de realización será en las instalaciones que posee la UNSAM en Paraná 145 Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

8) TRAYECTORIA DE LOS EXPOSITORES

En el anexo 2 consta el currículum de quienes expondrán en los seminarios.

9) COSTO POR PARTICIPANTE: \$80 +IVA

CUPÓN DE INSCRIPCIÓN : VER AL FINAL DE LA CONVOCATORIA

ANEXO 1.

TEMARIO A DESARROLLAR EN LAS EXPOSICIONES.

CONDUCCIÓN Y DESARROLLO DE EQUIPOS DE TRABAJO DE ALTO RENDIMIENTO

Expositor: Jorge A. Rucci

Objetivos de la capacitación en Recursos Humanos.

Poner al alcance de quienes tienen responsabilidades de conducción de equipos de trabajo en las PyMES, de herramientas idóneas y probadas para aprovechar las mejores capacidades de los que esperan una guía para el cumplimiento de los objetivos de las empresas, como así también para la obtención de sus objetivos de realización personal.

Contenidos:

1) Concepto de grupo y equipo

- Elementos fundamentales de un equipo efectivo.
- Concepto de equipo de alta performance.
- Capacidad, motivación y entorno.
- Capacidades racionales, emocionales e instintivas.
- La importancia del entorno.
- Comparación del ámbito empresario con el deportivo.
- ¿Por qué el manejo de equipos es más avanzado en el mundo del deporte.
- Los diferentes tipos de personas en “ocasión” del trabajo.
- Los tres roles del líder.
- Rol del docente, motivacional y asistencial.

2) Repaso de los roles del líder de un equipo.

- Etapas naturales del proceso de desarrollo de un equipo.
- Las 4 etapas en detalle (Modelo VH).
- Estilos de liderazgo óptimos para cada etapa.
- Como aplicar los estilos de liderazgo.
- Aplicación de coaching racional y emocional.
- El desarrollo del equipo y la delegación.
- Analogía con el desarrollo de una persona.
- Porque suele detenerse el desarrollo de un equipo.
- Barreras que limitan el desarrollo de un equipo.
- ¿El mismo líder suele detener el desarrollo de su propio equipo? ¿Por qué?
- Modelo de liderazgo situacional según Pual Hersey y Kenneth Blanchard.
- Las variables de estado básicas: Competencia y Motivación.
- Los 4 estilos según Blanchard: Dirección, tutela, soporte y delegación.
- Como llevar al máximo la productividad del equipo.
- Concepto de empowerment

MARKETING PRÁCTICO Y FINANCIAMIENTO PYME

Expositor: Ing. Jorge A. Hansen y CPN Hugo Fabbro

Objetivo de la disertación.

El propósito primordial de esta exposición es consolidar la transferencia de know-how de gerenciamiento en general.

Ayudar al empresario PyME a recorrer todos los elementos que impactan en la dirección de una empresa.

Desde obtener conocimientos del mercado, canales de venta, formación de precios, plan de negocios, etc.

Contribuir a que pueda definir cuales son sus FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS, como potenciarlas y corregirlas.

Y que incorpore conocimientos de la aplicación del “Balance Store Card” (BSC) o tablero de comando, herramienta de gestión fundamental para evaluar los resultados del gerenciamiento empresarial.

Por otra parte se dará una idea del financiamiento existente para empresas Pymes.

Contenido:

Constará de dos partes, en la primera se presentará la parte teórica y en la segunda se abrirá un debate entre los participantes y disertantes sobre los conceptos desarrollados.

- | | |
|------------------|----------------------|
| 1) MERCADO | 2) PRODUCTO |
| 3) COMPETIDORES. | 4) PERSONAL |
| 5) HERRAMIENTAS. | 6) PROMOCION |
| 7) PROVEEDORES | 8) PRECIOS |
| 9) CONDICIONES | 10) PUBLICIDAD |
| 11) E-BUSINESS | 12) CANALES DE VENTA |
| 13) ANALISIS | 14) PLAN DE NEGOCIOS |
| 15) CONTROL | |

** LOS ASISTENTES INTERESADOS EN DISEÑAR UN DIAGNOSTICO DE SU EMPRESA PODRÁN GENERAR UNA VINCULACIÓN CON LA POSIBILIDAD DE EFECTUAR UNA VISITA A LA MISMA SIN CARGO.*

EL COMERCIO EXTERIOR ¿ES UN CAMBIO PARA LA PyME?

Expositor: Marcelo J. Bourdeu

Objetivo de la exposición

Las PyMES argentinas escasamente en la actividad exportadora.

La finalidad de esta exposición es aportar a los empresarios asistentes datos prácticos que les permitan: a) evaluar si su situación presente les permite o no orientarse a mercados externos en caso negativo, poner de manifiesto las razones de su imposibilidad; b) mostrar tanto los importantes beneficios como los costos no desdeñables de exportar; c) exhibir la importancia que en toda circunstancia, y en particular al encarar la actividad exportadora, tiene el pensamiento estratégico; d) reseñar las modalidades posibles de la internacionalización de negocios; e) detallar las ventajas que la asociatividad tiene para las PyMES; f) indicar los pasos prácticos concretos para que lo arriba detallado pueda convertirse en acción en forma inmediata.

Contenidos

- Condiciones y requisitos para la viabilidad exportadora.
- Las ventajas y las desventajas de exportar.
- La necesidad de planificar.
- Formas de salir a vender al exterior.
- Las vías asociativas. Realidad y perspectivas.
- Acciones inmediatas posibles para cada empresa.

PLAN DE NEGOCIOS

Expositor: Mariela Balbo

Objetivo de la Exposición

El objetivo que persigue esta exposición es brindarle al empresario PyME un conocimiento general sobre el Plan de Negocios como herramienta para optimizar la gestión de su empresa. Sobre esta base, la exposición versará sobre qué es el Plan de Negocios, cuáles son los principales usos, cómo formularlo, qué cuestiones analizar y cómo, qué aspectos tener en cuenta, etc.. A los efectos de lograr una mejor y más rápida comprensión y aplicación de los temas a tratar, la exposición contará con un estudio de caso práctico real de una empresa PyME argentina.

Contenido:

I – Explicación del Plan de Negocios

II - Usos del Plan de Negocios

III – Descripción y análisis de la Estructura del Plan de Negocios con énfasis en las cuestiones clave a tener en cuenta a la hora de formularlo y presentarlo:

A. Resumen Ejecutivo

B. La Empresa y el Equipo de Gestión

C. Plan Comercial

D. Plan de Producción

E. Plan Económico - Financiero

IV – Consideraciones de importancia

“UN CAMBIO DE GESTIÓN EN LAS PYMES, APLICANDO STANDARD INTERNACIONAL ISO 9000-2000”

Expositores: Ing. Ester Carrera, Ing. Víctor Osete

Objetivo de la exposición

Las PYMES argentinas participan escasamente de la actividad exportadora.

El objetivo de esta exposición es aportar ideas, experiencias y metodología que los prepare para adquirir seguridad y herramientas, que les permitan mejorar la gestión, bajar los rechazos y encontrarse en un pie de igualdad con sus colegas y clientes con los cuales deberán alcanzar las metas y objetivos trazados.

Contenidos

1. Ventajas y desventajas de la Estandarización en los sistemas de Gestión.
2. Análisis previo a la decisión de implementar un sistema de Gestión en Calidad.
3. La necesidad de planificar. Política de la Calidad y Objetivos.
4. Responsabilidad y compromiso de la Dirección.
5. Enfoque al cliente.
6. Enfoque de la gestión basado en los procesos.

DISERTACIÓN PyMES

Expositor: Ing. Guillermo Baumann

Objetivo de la exposición:

Las PYMES Argentinas participan en mayor o menor grado en la importación y exportación de productos, insumos, repuestos, etc, que complementan sus procesos industriales.

La finalidad y el alcance de la exposición es aportar a los empresarios asistentes del conocimiento de las normas y reglamentaciones existentes en la materia.

Las mismas son solicitadas por la Autoridad de Aplicación, a través de decretos, resoluciones y disposiciones, para su posterior seguimiento y control.

La aplicabilidad de las mismas facilita el ingreso o egreso de productos o elementos que forman parte de un bien mayor, tanto para el caso de importaciones como de exportaciones, el conocer que normas deben cumplir dichos productos permitiendo de esta manera, no tener barreras o trabas aduaneras durante las gestiones.

Todo producto al momento de comercializarlo, debe contar con un Certificado de Conformidad, ya sea una Licencia de Marca o de Tipo, que avala el cumplimiento con la normativa vigente, documentándose con los respectivos protocolos realizados en Laboratorios de reconocido nivel internacional.

Contenidos

- A) Normativa Vigente.
- B) Autoridad de Aplicación.
- C) Certificados / Licencias.
- D) Laboratorios de Ensayos.
- E) Entes Certificadores.
- F) Gestiones Técnicas.

Expositores:

CPN. Hugo Fabbro
Lic. Marcelo Bourdeu
Ing. Ester Carreras
Ing. Victor Osete
Ing. Guillermo Baumann
Lic. Jorge Rucci
Ing. Jorge Hansen
Lic. Mariela Balbo

Trayectoria del Expositor

MARIELA BALBO

Licenciada en Economía – UNLP

Magíster en Finanzas – UTDT

Especialidades: formulación y evaluación de proyectos de inversión, diagnósticos de empresas y formulación en planes de negocios.

Antecedentes Laborales:

Coordinadora del CAyDE-EEyN (Centro de Apoyo y Desarrollo a Empresas). UNSAM.

Consultora económico - financiera. Dirección General de Industria, Comercio y Servicios. Secretaría de Desarrollo Económico. Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires.

Consultora económico - financiera para planeamiento y control de gestión de proyectos de inversión. Programa FONIT-PRESTNU. Secretaría de Educación Superior. Ministerio de Cultura de la Nación y Banco Interamericano de Desarrollo.

Consultora económico - financiera. Secretaría de Planeamiento Estratégico. Presidencia de La Nación.

HUGO FABBRO

Contador Público - U.B.A.

Siemens Building Technologies AG - Suiza: Apoderado y Liquidador de las Empresas del grupo en Argentina

Antecedentes Laborales:

Siemens SA: Gerente Administrativo de Ventas y Controller en las divisiones de Transporte, Medicina e Industrias

Cimet SA: Gerente de Administración y Finanzas - CFO -

Aragón Valera: Jefe Administrativo Área Construcciones

MARCELO J. BOURDEU

Licenciado en Mercadeo

Antecedentes Laborales:

BHN; Astarsa; Coca Cola; Cargill; APS; SIAM, Bourdeau Mercados; BID; Grupo BN SRL.

ESTER CARRERAS

Ing. Geógrafa, esp. Petróleo

Especializada en: Gestión de calidad; Auditora de sistemas de calidad, y gestión ambiental. (ISO-Madrid; GQ-Deutsche Gesellschaft für Qualität; TÜV-Rheinland).

Experiencia Laboral: INTI; TBA; Univ. Austral; DGQ (Arg., Bol., Bras., Ven., Mex.); ONU y ALADI en Lam.

VICTOR H. OSETE

Ing. electricista, orientación Inst. Eléctricas.

Especializado en: Sistemas de Calidad; Auditoria Interna y externa de Calidad; Normas ISO.

Experiencia Laboral: Coinel Electromecánica; Indico Arg.; SIAM Electromecánica; Siemens Arg. ; Siemens AG ; UTN.

JORGE A. RUCCI

Lic. En Relaciones Laborales, UBA

Especialidades: Recursos Humanos; Pymes Familiares.

Antecedentes Laborales: Consultora Kayros; Sur Medica S.A.; Termosur S.A.; Termo-formados de Plástico; Sistemaire S.A.; Acindar S.A.; Tamet S.A.

JORGE A. HANSEN

Ing. Electricista, UF-A, Nbg. (Alem.)

Especialidades: Consultoría de empresas

Antecedentes Laborales: Pirelli; Sade-Obrelmec; Siemens Arg.; Siemens Ven.; Siemens AG.; Cadiem; SAS-Arg.; Lemp_SAS Arg..

GUILLERMO A. BAUMANN

Ing. Electricista UTN FRBA

Especialidades: Distribución de energía eléctrica, Normas nacionales e internacionales, Tarifas eléctricas, Uso racional de la energía eléctrica.

Experiencia Laboral: Electromecánica Argentina, SIAM Electromecánica, SEGBA S.A.; Edesur S.A., Siemens Argentina; UTN FRBA, CESI.

Anexo 3 -CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

MES/ DIA	TEMAS	HORARIOS
1° LUNES 3/10/05	A) Marketing Práctico B) Variantes de Financiación	18:30 / 19:15 19:45 / 20:30
2° MARTES 11/10/05	A) Normativas Vigentes B) Gestión de Calidad	18:30 / 19:15 19:45/ 20: 30
3° LUNES 17/10/05	A) El Trabajo en Equipo B) Comercio Exterior	18:30 / 19:15 19:45/ 20: 30
4°MARTES 25/10/05	A) Plan de Negocios	18:30/ 20:30
5° LUNES 31/10/05	A) Reunión Aclaratoria B) Fijación de Visitas del Ing. Hansen	18:30 / 19:15 19:45/ 20: 30

Reserva de Vacante:	<p>Haga su reserva de vacante enviando este cupón por Fax al: (011) 4580-7258 int 122, o e-mail, jpereira@unsam.edu.ar hasta diez días antes de inicio del curso.</p> <p>La inscripción quedará acordada al verificarse el pago de la matrícula.</p>
Apellido: Empresa: Cargo o Puesto: Dirección: Ciudad: Teléfono particular:	Nombre: <u>Rubro:</u> <u>Telefono:</u> <u>Fax:</u> <u>e-mail:</u> <u>Celular:</u>
Forma de pago:	<p>Efectivo o cheque a nombre de Polo Tecnológico Constituyentes S. A. ó depósito en Cuenta Corriente Banco Río de la Plata</p> <p>Cuenta corriente en pesos: 5563/5 Sucursal: 032</p> <p>CBU: 07200328 20000000556354</p> <p>Ante cualquier duda, consulte al (011) 4580-7258 int 122, de 11 a 19hs.</p> <p>El pago deberá estar cancelado antes del inicio del curso –</p>