

Programa en Dirección de PYMES

UCEMA PYMES



UNIVERSIDAD
DEL CEMA

UCEMA

¿Por qué este programa es importante para vos?

Este programa, con una fuerte impronta pragmática, surge de conversar y escuchar a muchos dueños de PyMEs para entender sus necesidades y poder diseñar un programa que les agregue valor.

El propósito del programa es brindar herramientas prácticas, concretas y aplicables para poder implementar en las empresas, incluso mientras transcurre la cursada. Cada materia está diseñada y ordenada a partir de estas herramientas. Es un programa práctico con contenidos "tangibles" orientados al "hacer".

El programa combina clases virtuales y presenciales. Este diseño nos permite tener un 50% de virtualidad y 50% de presencialidad buscando aprovechar al máximo las fortalezas de cada modalidad y facilitar, de esta manera, la participación de personas de todo el país.

El cuerpo docente ha sido cuidadosamente seleccionado buscando aquellos profesores que hayan desarrollado su experiencia en el segmento PyME y que, a su vez, cuenten con una facilitación cercana y dinámica buscando generar mayor impacto en los participantes.

El programa está diseñado para que exclusivamente participen dueños y accionistas de pequeñas y medianas empresas buscando que el aprendizaje entre pares y el networking potencien la experiencia de los participantes. Por este motivo también, la cantidad de asistentes es limitada.

En resumen, este programa es importante para vos porque te permitirá interactuar con pares y profesionales que te nutrirán de herramientas para generar impactos concretos en tu empresa y llevarla al próximo nivel.



Director
Luis Affranchino
Contador Público, UBA. MBA,
ESEADE. Coach Ontológico
Profesional, AACOP.

¿A quién está dirigido?

Es un programa pensado, diseñado y dirigido exclusivamente para dueños de PyMEs. Creemos en el aprendizaje colaborativo entre pares por lo que la inscripción será exclusiva para quienes cumplan con esta condición.

¿Cómo están organizados los contenidos?

Buscando generar una mirada integral en los dueños de PyMEs que participen, el contenido está estructurado en cinco verticales o áreas temáticas de acuerdo al siguiente detalle:

Gestionar el negocio

- Mindset empresario.
- Gestión de la empresa familiar.
- Gestión por indicadores.

Gestionar las personas

- Liderazgo.
- Gestión de las personas.

Gestionar las finanzas

- Gestión financiera de la PyME.
- Planificación tributaria.
- Gestionar la inflación.

Gestionar la tecnología

- Transformación tecnológica.
- Marketing digital.

Gestionar - te

- Laboratorio de felicidad.
- Negociación.
- Gestión del tiempo.

Plan de estudios

Las materias incluidas en el plan de estudios son las siguientes:

• **Mindset empresario**

- Mentalidad de crecimiento (Growth Mindset).
- Innovación y adaptabilidad. Agilidad BANI.
- Mentalidad emprendedora.
- Estrategia, resolución de problemas y pensamiento crítico.
- Metodología de innovación aplicada.

• **Empresas familiares**

- Gestión de PyMEs y traspaso generacional.
- La continuidad como opción.
- Planificación de la continuidad y relaciones personales.
- Funcionamiento y resolución de conflictos.
- Estructuras fiscales y organizativas.

• **Gestión por indicadores**

- Importancia de los indicadores en la gestión de la PyME.
- Cuatro perspectivas del Cuadro de Mando Integral: finanzas, clientes, procesos internos y aprendizaje.
- Definición y diseño de indicadores claves de desempeño (KPIs).
- Monitoreo y análisis de información para la toma de decisiones.
- Adaptación de un tablero al entorno y características PyME.

• **Liderazgo**

- El liderazgo como fenómeno grupal.
- Metas poderosas para alinear equipos.
- Vínculos y conversaciones para generar.
- Resultados para estimular.

• **Gestión de personas**

- La gestión de las personas en el contexto actual.
- El futuro del trabajo y la realidad global, regional y local.
- Cultura organizacional.
- Ciclo de vida de la persona en la empresa.
- Compensaciones. Buenas prácticas.

• **Gestión financiera de la PyME**

- Generación de información financiera y toma de decisiones
- Contexto macroeconómico y su impacto en las finanzas de la PyME.
- Rentabilidad y caja.
- Viabilidad financiera de nuevos negocios.
- Planeamiento financiero. El presupuesto como guía.

• **Planificación tributaria (Tax planning)**

- Contexto tributario 2024. Cambios e impacto en la empresa y sus accionistas.
- Objetivos de la planificación tributaria.
- Optimización de la tasa efectiva de impuestos.
- Distintas estructuras societarias y sus efectos fiscales
- Se le brindarán elementos para entender los principales temas fiscales que impacta en su negocio y poder discutir sobre los temas con los profesionales especialistas internos o externos a la empresa

• **Gestión de la inflación**

- Matriz estratégica comercial.
- Plan de acción para alcanzar los objetivos fijados.
- Tácticas comerciales y financieras.
- Maneras de incrementar el poder de negociación.
- Resolución de situaciones de falta de poder.

• **Transformación tecnológica**

- Tendencias de tecnología: Comprender el nuevo contexto global.
- Cultura y mentalidad digital.
- Herramientas digitales para la productividad.
- Inteligencia artificial aplicada al negocio.
- Procesos e información: autonomía, colaboración y co-creación.
- Habilidades personales para la digitalización.

• **Marketing y Ventas en la era digital**

- Estrategia comercial digital.
- Ecommerce
- Marketing y ecosistema digital.
- Comunicación en redes sociales.
- Experiencia del cliente y del consumidor.

• **Laboratorio de Felicidad**

- La fórmula de la felicidad.
- Condicionantes que operan y limitan la fórmula.
- Descubrir la forma de producirla.
- Hábitos para aumentar el bienestar integral.
- Poner a la felicidad en agenda.

• **Negociación**

- Naturaleza de los conflictos.
- Resolución de conflictos manteniendo vínculos y relaciones.
- La mesa negociadora.
- Contexto y poder.
- La opción "coopetir".

• **Gestión del Tiempo**

- Tiempo, escasez, necesidades y resultados.
- Hábitos productivos.
- Planificación. Urgencias vs. resultados.
- Priorización como solución.
- Enfoque y tránsito por el presente.
- La "opción delegar" como competencia superadora.

Modalidad de cursada

El programa se dictará un 50% online y un 50% de manera presencial totalizando 120 horas de clases.

El programa comienza el día 1 de agosto de manera presencial y finaliza el día 22 de noviembre también de manera presencial.

Las cursadas virtuales serán los días lunes y miércoles en el horario de 18:30 a 21 hs utilizando la plataforma Zoom y las clases presenciales serán en las aulas de UCEMA en la ciudad de Buenos Aires en el horario de 9 a 18 hs.

El calendario de cursada está organizado de manera que, después de tres semanas de clases virtuales, se llevará a cabo una semana con dos días de clases presenciales (jueves y viernes) en la universidad.

Las clases presenciales incluyen el almuerzo buscando incentivar un espacio de networking, colaboración y aprendizaje entre pares.

Las fechas planificadas para clases presenciales son:

1 y 2 de agosto
29 y 30 de agosto
26 y 27 de septiembre
24 y 25 de octubre
21 y 22 de noviembre

Proceso de Admisión

- Es requisito indispensable para participar del programa ser titular o accionista de una Pequeña y Mediana Empresa.
- Contamos con una tarifa especial para participantes que residan a más de 200 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires.
- Disponemos de tarifas corporativas preferenciales en hoteles cercanos a nuestra universidad para aquellos participantes que necesiten utilizarlas los días de cursadas presenciales.

Profesores

Ignacio Bossi

Laura Canosa

Sergio Caveggia

Guillermo Daud

Carlos Dell' Aquila

Ornella Di Cataldo

Analía González

Diego J. López

Mauricio Rampone

Juan Pablo Rico

Oscar Schmitz

Marcelo Santorelli