Términos de referencia

IMPLEMENTACIÓN DE TALLERES Y JORNADA DE SENSIBILIZACIÓN DIRIGIDO A PYMES AGROALIMENTARIAS

SERVICIOS DE CONSULTORÍA

TALLERES Y CONFERENCIAS – HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

1. Introducción

La intervención del PROCAL ha puesto especial énfasis en la promoción del desarrollo de las pymes del sector agroalimentario a través de la prestación de un servicio de apoyo a la adopción e implementación de métodos de gestión que permitan una mejora continua en la eficiencia productiva y comercial.

La falta de asistencia técnica y capacitación en herramientas y métodos de gestión empresarial, es una de las principales limitantes que enfrentan las pymes beneficiarias del Proyecto. A esto se suma, el bajo grado de adopción de diferenciales que permitan un agregado de valor de las producciones de este sector.

En resumen, entre los principales problemas que enfrentan las pymes agroalimentarias, se destacan:

- El 65% del universo de empresas del sector se encuentra orientado a producciones tradicionales y menos transables internacionalmente.
- La rentabilidad esperada en relación al patrimonio neto es menor que en el resto de las industrias (20,7% contra 24,2%)
- Hay escasa utilización de planificación estratégica.
- Falta I+D en procesos y productos (solo realiza I+D el 18%) y mayor uso de tecnologías de información (adquisición de TICs solo el 35%)
- Baja identificación de diferenciales que agreguen valor a sus producciones.
- Alta tasa de mortalidad en los primeros años de creación de pymes.
- Hay bajo grado de informatización aplicado a la planificación, control de gestión, marketing, producción y costos. (solo 15% tiene página web, 40% sitio web propio y el 55% utiliza redes)
- Bajo desarrollo de canales de comercialización

En este contexto, el PROCAL III se propone asistir a las PyMES agroalimentarias beneficiarias del proyecto, a través de la implementación de: a) talleres de sensibilización en temas claves b) realización de un Seminario Nacional y c) Coaching personalizado a un grupo de pymes beneficiarias del PROCAL.

El objetivo de la realización de estas tres actividades será la sensibilización e introducción de las pymes beneficiarias en temas fundamentales para la gestión de sus empresas.

2. Objetivos

El objetivo general de las actividades enumeradas es contribuir a la mejora de la gestión de las pymes agroalimentarias beneficiarias, promoviendo el agregado de valor.

Los objetivos específicos son:

1. Generar un espacio de interacción entre las pymes agroalimentarias que promueva la creación de alianzas estratégicas.
2. Implementar un sistema de capacitación dinámico y corto que permita la introducción de temas claves para la gestión empresarial.
3. Promover la innovación para incrementar la competitividad de las empresas,
4. Difundir las herramientas de gestión y financieras disponibles.
5. Realizar coaching personalizado a las pymes involucradas.

3. Alcance geográfico

A nivel nacional, se realizará un Seminario Nacional, que contará con un ciclo de conferencias magistrales, talleres específicos, ronda de negocios y feria de productos.

A nivel provincial, se realizarán diversos talleres en temas claves y coaching personalizado a un grupo seleccionado de empresas beneficiaras del PROCAL.

Con esta herramienta se espera beneficiar a un total de 225 pymes.

4. Metodología

La metodología implementada en el Seminario Nacional y en los talleres deberá ser eminentemente práctica, buscando la obtención por parte de las pymes de habilidades útiles para el mejor funcionamiento de sus empresas.

Los talleres deberán tener una extensión de entre 8 y 16 horas. Se deberán dictar un mínimo de 19 talleres.

Se deberán considerar factores claves, tales como: disponibilidad de tiempo de los beneficiarios, sus experiencias, lenguaje propio de las pymes, disponibilidad de recursos humanos y tecnológicos.

Es fundamental utilizar técnicas de aprendizaje dinámicas e innovadoras, que logren la motivación y sensibilización de los temas seleccionados.

5. Contenidos y actividades

a. Organización técnica de un Seminario Nacional para pymes agroalimentarias

Se deberá organizar un evento de gran impacto para empresarios del rubro agroalimentos de todo el país, con sede en la Ciudad de Buenos Aires.

El evento tendrá una duración de una jornada completa y deberá estar diseñado para atender la asistencia de 500 personas.

Se deberán realizar:

- Dos conferencias magistrales
- Dos talleres conceptuales que se repitan a lo largo de la jornada
- Ronda de negocios que permitan la consolidación de alianzas estratégicas entre pymes.
- Feria de productos: un grupo de productores exitosos beneficiarios del proyecto tendrán un espacio para exponer sus productos. Se deberá diseñar la distribución estratégica de los espacios, asesorar a los expositores y realizar un balance de su participación.

b. Implementación de talleres:

Las pymes que han sido beneficiarias de proyectos pilotos de PROCAL han manifestado diversas demandas específicas de capacitación, con el objeto de profundizar en temas claves para su crecimiento y desarrollo. En este sentido, se han priorizado cinco temas que deberán ser desarrollados en formatos de talleres de una jornada o jornada y media.

Estos talleres serán dictados a diversos grupos de pymes agroalimentarias, de acuerdo a las demandas identificadas. Un mismo grupo podrá recibir uno o más talleres.

Los temas priorizados son:

I. ¿Cómo medir y mejorar la rentabilidad de tu empresa?

Objetivo: acompañar a las pymes en la construcción de una herramienta de medición de su rentabilidad para poder gestionarla.

Contenidos:

- ✓ Patrimonio de las empresas.
- ✓ Medición de la rentabilidad
- ✓ Potencial de crecimiento

II. Innová, sacale ventajas a tu competencia

Objetivo: difundir técnicas de ***innovación*** con el objetivo de alcanzar un mayor crecimiento.

Contenidos

- ✓ Función del paradigma y técnicas de creatividad
- ✓ Construcción de ventajas competitivas basadas en la innovación
- ✓ Técnicas de desarrollo creativo
- ✓ Innovación en el proceso de retención de clientes
- ✓ Detección y construcción de barreras a la imitación

III. ¿Cómo aumentar tus ventas?

Objetivo: desarrollo de un plan comercial con el objetivo de salir de los canales de comercialización tradicionales

Contenidos:

- ✓ Desarrollo del concepto de pedido de valor y su posterior propuesta de valor
- ✓ Desarrollo de indicadores para monitorear la gestión comercial
- ✓ Desarrollo de las diferentes técnicas de venta
- ✓ Plan de Marketing y ventas

IV. Creá una empresa Perdurable

Objetivo: Construir un modelo de ***negocio diferencial***.

Contenidos:

- ✓ Modelo de negocios conceptual
- ✓ Ventajas competitivas sostenibles
- ✓ Análisis del sector (Porter)
- ✓ Modelo CANVAS o similar

V. Mejorá tu productividad y el manejo del tiempo

Objetivo: Mejorar la eficiencia de la empresa.

Contenidos:

- ✓ La importancia de las Operaciones (Procesos y Funciones)
- ✓ Roles y Responsabilidades
- ✓ Las Operaciones y las Restricciones (capacidades y cuellos de Botella).

c. Coaching personalizado

El proceso de coaching es una actividad fundamental en el desarrollo de cualquier productor de agroalimentos.

Las mejores ideas, a veces no llegan a implementarse y las personas no entienden qué les pasa. Se proponen cambios y no entienden por qué no los implementan.

El proceso de coaching personalizado debe ser el espacio para ayudar a los Productores de agroalimentos a implementar las herramientas que vayan a incorporar en los distintos talleres en sus empresas pero sobre todas las cosas debe ser el espacio que los acompañe en el cambio de sus empresas.

Se deberán realizar como mínimo dos instancias de coaching a un total de 70 empresas.

Período de duración: cuatro meses (4).

1. **Cronograma de Pagos.**

20%	En el momento de la firma del Acuerdo
30%	A la aprobación del Primer Informe de Avance
15%	A la aprobación del Segundo Informe de Avance
15 %	A la aprobación del Tercer informe de avance
20 %	A la aprobación del Informe Final

Contenidos de Informes

Informe	**Contenido**
Primer Informe	Dictado de 5 talleres Una instancia de coaching
Segundo Informe	Dictado de 10 talleres
Tercer Informe	Organización técnica del Seminario Nacional. Organización técnica de la Feria de Productos Organización de Ronda de Negocios Dictado de 4 talleres Una instancia de coaching.
Informe final	Cronograma de actividades Empresas beneficiarias Lecciones Aprendidas en los tres procesos (Seminario, talleres y coaching) Conclusiones