



BASES DE PROGRAMA CENTRO PYME AL INTERIOR

CENTRO PYMES

Los Centros Pymes son un espacio donde las empresas y emprendimientos acceden a una oferta integral de servicios de desarrollo empresarial. Prestan servicios de asistencia técnica, capacitación, orientación a programas, servicios de derivación y estudios económicos territoriales.

La finalidad del Programa es promover el desarrollo económico productivo e innovador con sustentabilidad, equidad social, equilibrio ambiental y territorial.

El modelo se basa en un enfoque sistémico, considerando a la MIPYME desde un enfoque integral, que contempla todas las áreas de la empresa, su vinculación, estado actual y oportunidades de mejora.

Los Centros Pymes apuntan a generar un plan de trabajo específico para cada usuario, el cual, luego de identificar y priorizar las necesidades de apoyo que presentan las empresas y emprendedores, procura cerrar las brechas de competitividad existentes a través de asesorías técnicas y capacitación. Para ello, los Centros ofrecen una serie de talleres y capacitaciones que vienen a fortalecer los conocimientos empíricos y prácticos de los empresarios y las empresarias, apuntando siempre hacia su profesionalización.

PROPUESTA

Es medular para este Centro PYME continuar con el trabajo descentralizador comenzado en el primer año, acercando servicios de desarrollo empresarial a las localidades del interior del departamento de Durazno. Además de tomar la ciudad Sarandí del Yí como un foco más de acción, se tomará y mejorará la experiencia **CP al interior** realizada en la localidad de Blanquillo.

Se trabajará mediante asistencias grupales, con espacio de clínica para consultas individuales y seguimiento a distancia de los casos y asistencias externas que permitan el seguimiento a mediano plazo de las empresas; ofreciendo a los clientes un acompañamiento sostenido en el tiempo. El programa prevé además el acompañamiento a empresarios y empresarias en la fijación de objetivos en sus proyectos así como en la elaboración de estrategias para alcanzarlos.

Estas intervenciones contarán con al menos 6 instancias presenciales en cada localidad y tendrán como foco los temas más solicitados en el año 1: Orden financiero, cálculo de costos y fijación de precios; Comunicación, marketing y venta online; Orientación al financiamiento.

Se brindará además talleres de formalización y asistirá a las empresas que lo requieran en la realización del chequeo digital para conocer el grado de madurez en adopción de tecnología, así como en la postulación a las diversas herramientas que el programa MODO DIGITAL ofrece.

Con este programa se busca que el desembarco de los centros PYME en las pequeñas localidades no sea en instancias puntuales, y que las empresas que requieran de los servicios cuenten con acompañamiento a mediano plazo.

Alcance:

El programa está dirigido a empresas y emprendimientos de todos los rubros que se encuentren formalizados, o con interés de regular su situación. Para las empresas informales que participen del programa, se brindará un taller sobre formalización donde se abordarán las diferentes formas de hacerlo y cual es la más indicada para cada caso.

El programa contará con asistencias tendientes a conocer y mejorar la rentabilidad del negocio y constituir los registros financieros como una herramienta fundamental para la toma de decisiones; identificar aspectos fundamentales en áreas de marketing y comunicación y en la fijación de metas para el desarrollo de la empresa.

Se acompañará a las empresas a realizar el chequeo digital del programa MODO DIGITAL a fin de conocer el grado de madurez de adopción tecnológica en que se encuentran. Posterior a este chequeo, se realizará una asistencia en la que se trabajará la adopción de herramientas tecnológicas para la gestión de clientes y/o establecimientos gastronómicos. Se les acompañará en el proceso de postulación a Kits digitales del programa MD en los casos que amerite.

Contenido

El programa ofrece a las empresas participantes un conjunto de servicios de desarrollo que totalizan 18 horas de trabajo grupal y 16 horas de asesoramiento individual interno y externo.

A esto se suman las horas de taller de formalización para quienes lo requieran, la orientación al financiamiento y el acompañamiento en la realización del chequeo digital.

No es condición que las empresas transiten por todas las actividades propuestas, sino que el contenido sea según las necesidades que presenta cada caso.

Los contenidos por ejes serán los siguientes:

ATI grupal - Finanzas:

Cupo max.: 15 empresas por localidad

Carga horaria: 4 horas grupales en 2 semanas + clínica de dudas

Contenido:

- Introducción al análisis de costos y su clasificación. Ejemplos.
- Margen de contribución: la importancia de este y las distintas formas de cálculo. Margen sobre costo. Margen sobre ventas. Ejemplos.
- Punto de equilibrio: concepto, cálculo e importancia del conocimiento de este. Ejemplos.
- Aplicaciones de los distintos conceptos a la realidad de cada empresa o emprendimiento

ATI Grupal – Marketing y Comunicación

Cupo max.: 15 empresas por camada

Carga horaria: 4 horas en 2 encuentros + clínica de dudas

Contenido:

- Conceptos básicos de marketing y metodologías de diseño
- Conceptos de marca y asociados. Análisis de ejemplos
- Ejemplos de marketing y comunicación efectiva a bajo costo
- Análisis de la empresa desde una óptica que integra marketing y metodologías de diseño.

ATE – Registros Financieros

Cupo máx.: 15 empresas por localidad

Carga horaria: 6 horas grupales, 6 horas presenciales.

Objetivos

- Comprender la importancia y utilidad de los registros financieros
- Comprender conceptos básicos sobre registros contables
- Aprender a realizar lecturas de información clave en los mismos
- Diseñar una planilla a medida de las necesidades de la empresa y capacidades del empresario/a
- Realizar un acompañamiento activo en el proceso de adopción de la herramienta

ATE – Fijación de objetivos y acompañamiento.

Cupo max.: 15 empresas por localidad

Carga horaria: 4 horas grupales, 6 horas presenciales.

Objetivos

- Comprender la importancia y utilidad de la fijación de objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Entender la importancia de medir resultados.
- Conocer metodologías para el análisis de la situación de la empresa y la fijación de objetivos en áreas clave para su desarrollo.
- Fijación de objetivos concretos y realizables
- Realizar un acompañamiento y diseño de estrategias para su concreción.

Taller de Orientación al Financiamiento

Duración: 1 encuentro

Contenido:

- Pertinencia de tomar un crédito.
- Elementos a tener en cuenta: TEA, plazos, cuota, gracia, etc-
- Diferencias entre préstamos al consumo y préstamos para MIPYMES
- Cómo calcular el valor de la cuota (simulador de crédito)
- Instrumentos de financiamiento disponibles desde CP

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Se pretende comenzar con la implementación de este programa entre Marzo y Abril 2023.