

**MATERIABIZ**  
Escuela de Negocios

**FEDECOM**  
FEDERACION COMERCIAL DE CORDOBA

**CÓRDOBA**

PROGRAMA ANUAL DE  
**EMPRESAS**  
**PERDURABLES**

CONOCIMIENTO, CREATIVIDAD, CONSTRUCCIÓN DE DIFERENCIALES



# PROGRAMA ANUAL DE **EMPRESAS PERDURABLES**

## VISION GENERAL

El Programa Anual de Empresas Perdurables está diseñado para 25 empresarias y empresarios Pymes. Queremos acompañarte a lo largo del año en la aplicación práctica y concreta de nuestra propia metodología: el **Modelo Palancas para la creación de Empresas Perdurables**. Para lograrlo, nos apoyaremos en tres conceptos fundamentales: **incubar, acelerar y perdurar**.

El Modelo fue ideado como una estructura capaz de generar **pensamientos y soluciones** alrededor de cuestiones generales o específicas de una determinada empresa. Puntualmente, desarrollamos este conocimiento a partir de cuatro conceptos a los que llamamos **palancas**. Una palanca es toda herramienta con la que contamos para **construir diferenciales**; podemos agrupar dichas herramientas en **Personas, Procesos, Activos y Socios**. En MATERIABIZ queremos que tu proyecto o Pyme inicie su camino hacia la **Perdurabilidad**, a través de la toma de decisiones más eficientes **todos los días**.

## PARTICIPANTES

El programa está dirigido a gerentes, empresarios Pymes y emprendedores.



## CONTENIDO

### Organizaciones perdurables (8 hs)

Una empresa perdurable no es aquella que tiene una actividad rentable hoy, sino aquella que es capaz de reinventar su Modelo de Negocio a lo largo del tiempo para construir diferenciales y mantener superávits. No se trata de tener ideas geniales o de apalancamiento financiero; se trata de reformular nuestro Modelo de Negocio de manera constante. En este módulo aplicaremos (en cada empresa presente en el aula) el Modelo Palancas para la creación de Empresas Perdurables.

### Conocer y gestionar la Rentabilidad (12 hs)

Una de las principales causas del cierre de empresas, es la financiera. El crecimiento o la caída de la cifra de venta debe estar acompañado de un diagnóstico y planificación económico financiera. La rentabilidad de la empresa y su equilibrio financiero, son factores condicionantes a la hora de entender su perdurabilidad. Lo que no se mide no se gestiona, pero lo que se mide mal, se gestiona mal. En este módulo mediremos lo que hay que medir y, en base a esas mediciones, tomaremos decisiones.

### Cambio y transformación empresarial (12hs)

¿Cómo convertir el trabajo de personas talentosas en procesos eficientes? ¿Qué diferencia a las tareas operativas de los roles directivos? ¿Quién debe asumir unas y otros? ¿Cómo gestionar la empresa en escenarios de turbulencia o cambio? ¿Cómo identificar a los agentes transformadores e involucrarlos en logros individuales y colectivos? ¿Cómo motivar a los agentes neutros y desactivar a los agentes boicoteadores? ¿Cómo comunicar la necesidad del cambio, cómo comunicar los resultados del cambio?

### Las Personas (12 hs)

¿Qué es una palanca y cómo aplica el concepto al trabajo individual una vez asignadas tareas y establecidos objetivos? ¿Cómo trazar idóneamente perfiles de empleados y planes de actividades? ¿Cómo evaluar correctamente





conocimientos y habilidades al momento de incorporar personal a la empresa? ¿Cómo organizar un equipo, asignarle un líder y encargarle un proyecto? ¿Cómo incorporar conocimientos y/o habilidades que las personas o los equipos no disponen en la actualidad?

### **Activos y Socios (12 hs)**

¿Qué conocimiento específico tiene nuestra empresa en relación al sector? ¿Qué fórmulas, patentes, diseño o tecnología específicas nos distinguen? ¿Hay en el activo alguna máquina o instalación de características únicas? ¿Tenemos una reputación construida? ¿Cuáles son los socios que nos permiten construir una oferta diferencial? ¿Quiénes son aquellos individuos que no podemos incorporar como proveedores? ¿Cuáles son las áreas de nuestro Modelo de Negocio que se potenciarían con un socio estratégico? ¿Qué damos? ¿Qué recibimos?

### **Los Procesos (12 hs)**

Una empresa podría ser definida como una sucesión de actividades organizadas o procesos. Cuando hablamos del saber hacer de una empresa, nos referimos a los pasos que lleva a cabo para producir, vender, administrar, diseñar, cobrar, etc. En este módulo nos preguntaremos: ¿Qué procesos son capaces de crear diferenciales para nuestros clientes en la oferta de valor? ¿Estamos trabajando para mejorar estos procesos de manera continua? ¿Cuán lejos están mis competidores de implementar dichos procesos? ¿Qué estoy haciendo para cuando llegue el momento en el que esos procesos dejen de crear diferenciales? Y en base a las respuestas obtenidas, desarrollaremos Palancas de Procesos.

### **Tecnología y eficiencia (12 hs)**

En este módulo aplicaremos herramientas digitales de gestión concretas para que tu empresa sea más eficiente y productiva. En algunos casos, la utilización de estas herramientas puede convertirse en un diferencial frente a los competidores.



## Contingencias (12 hs)

En todo negocio existen múltiples riesgos que no son considerados hasta el momento en que los mismos se convierten en realidad. Planificar y anticiparse a la ocurrencia de los mismos implica trabajar en la perdurabilidad. En este módulo identificamos y cuantificamos las contingencias en cada una de las empresas presentes en el aula.

## Liderazgo y coaching (12 hs)

¿Cuáles son los distintos perfiles y estilos que puede asumir un líder y cuáles son los que mejor se adaptan para cada situación en concreto? ¿Cuál es la diferencia entre comunicar y persuadir? ¿Por qué es importante entenderla y aplicarla? ¿Por qué se dice que una empresa es, en definitiva, “una gran conversación”? ¿Qué son las “conversaciones difíciles”, cuándo se presentan y cómo se afrontan? ¿Cómo se gestionan vínculos y emociones? ¿Cuáles son los costos ocultos de la falta de confianza y/o de empatía hacia el líder?

## Finanzas (12 hs)

El equilibrio financiero y la rentabilidad son dos caras de una misma moneda. No puede existir una sin la otra. En este módulo diseñaremos, en base a los entornos macro económicos que nos trae la coyuntura, las estrategias óptimas de financiación de déficits y colocación de excedentes financieros.

## **FORMATO**

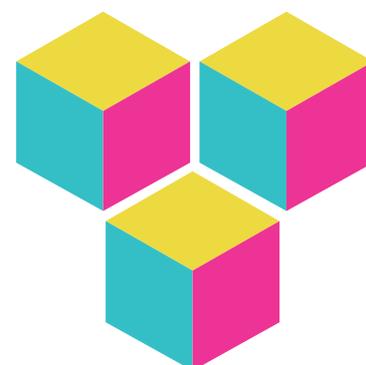
El formato consta de 10 módulos de capacitación (116 horas) a cursarse entre Marzo y Noviembre y de 25 asistentes como cupo máximo.

## **MODALIDAD DE CURSADA**

Se cursa cada tres semanas 2 días consecutivos.

Día 1 de 18 hs a 22 hs,

Día 2 de 9 hs a 18 hs.





## SEDE

Catamarca 1230, Barrio General Paz.

## LOCALIDADES

El Programa se lleva a cabo en las siguientes ciudades:

**CABA, Córdoba, Resistencia, Posadas, Mendoza, Neuquén, Jujuy, Tucumán, Rosario, Ushuaia/Río Grande, Catamarca, Mar del Plata y Bariloche.**

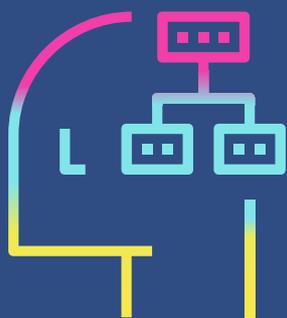
## CALENDARIO

Módulos	Lunes de 18 a 22 hs	Martes de 9 a 18 hs
Módulo 1		martes, 21 de abril de 2020
Módulo 2	lunes, 11 de mayo de 2020	martes, 12 de mayo de 2020
Módulo 3	lunes, 1 de junio de 2020	martes, 2 de junio de 2020
Módulo 4	lunes, 22 de junio de 2020	martes, 23 de junio de 2020
Módulo 5	lunes, 3 de agosto de 2020	martes, 4 de agosto de 2020
Módulo 6	lunes, 24 de agosto de 2020	martes, 25 de agosto de 2020
Módulo 7	lunes, 14 de septiembre de 2020	martes, 15 de septiembre de 2020
Módulo 8	lunes, 5 de octubre de 2020	martes, 6 de octubre de 2020
Módulo 9	lunes, 2 de noviembre de 2020	martes, 3 de noviembre de 2020
Módulo 10	lunes, 16 de noviembre de 2020	martes, 17 de noviembre de 2020

## VALOR DEL PROGRAMA

Pago de contado	\$100.000
3 cuotas	\$37.750
12 cuotas	\$12.500

Podrás recuperar el valor del curso por CRÉDITO FISCAL.



# ¡Muchas gracias!

(011) 4772-0600

[informacion@materiabiz.com](mailto:informacion@materiabiz.com)

[www.materiabiz.com](http://www.materiabiz.com)

