

**UNTREF**

UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE TRES DE FEBRERO

# Innovación y Competitividad PyME

**Cómo generar valor a través de la innovación**

**CIDEM**

Centro de Innovación y Desarrollo  
de Empresas y Organizaciones

UNTREF



# Innovación y Competitividad PyME

## Cómo generar valor a través de la innovación

### Presentación

---

Somos testigos de la necesidad que tienen los empresarios de pequeñas y medianas empresas de encarar proyectos de innovación que les permitan ser más competitivos y sustentables.

La innovación es un desafío que requiere contar con nuevos conocimientos y recursos.

Así nace *Innovación y Competitividad PyME. Cómo generar valor a través de la innovación*, un ciclo de formación de corte eminentemente práctico que combina los interrogantes que el empresario PyME se debe contestar, modelos y herramientas para la planificación y gestión de un proyecto, así como un espacio de seguimiento y soporte a cargo de expertos técnicos.

Este programa ejecutivo:

- Contribuirá a la comprensión integral de los procesos de gestión tecnológica y de innovación.
- Brindará metodología y herramientas para la gestión de proyectos, desde su identificación hasta la ejecución.
- Ofrecerá soporte-coaching para la implementación de un proyecto concreto.

## Objetivos

---

En términos generales, los proyectos son el modo mediante el cual las organizaciones introducen nuevos elementos en sus operaciones: el diseño y desarrollo de un nuevo producto, el rediseño del *layout* de la planta, la adquisición de un nuevo equipo o la adaptación y ampliación de uno existente, el desarrollo de un nuevo material, la certificación de un proceso, la reorganización administrativa o logística son ejemplos típicos de proyectos empresariales. Todos ellos contienen elementos de innovación, en el sentido de que, una vez finalizados estos proyectos, la organización cuenta con algo que antes no tenía.

Este programa tiene por objetivo fortalecer a los agentes internos que gestionan estos proyectos en las empresas y proponemos hacerlo de dos maneras:

- Contribuyendo a la comprensión integral de los procesos de gestión tecnológica y de innovación.
- Brindando herramientas concretas para la gestión de estos proyectos, desde su identificación y su diseño hasta su financiamiento y ejecución.

Los participantes encontrarán respuestas prácticas a estos interrogantes:

- ¿De qué hablamos cuando hablamos de innovación tecnológica?
- ¿En qué y para qué innovar? ¿Con quiénes?
- ¿Cuándo es el momento para embarcarme en un proyecto de innovación?
- ¿Cómo empiezo? ¿Cómo defino el mejor proyecto para mi empresa?
- ¿Cómo lo pongo en marcha desde el punto de vista técnico-metodológico?
- ¿De qué ayuda económica puedo disponer? ¿Cómo se gestiona?
- ¿Cómo logro venderlo internamente y que otros me acompañen y colaboren activamente?
- ¿Cómo llego al mercado? ¿Cómo logro que se enteren, interesen y compren?

## Destinatarios

---

- Líderes, futuros líderes y responsables de proyectos.
- Gerentes de operaciones.
- Personas que ocupan posiciones de conducción de PYMES.
- Titulares de las PYMES.

## Contenidos

Cuatro ejes:

# 1



### ¿Para qué innovar?

Competencia, globalización y desafíos del desarrollo económico sostenible. Modelos lineales vs. interactivos. Estrategias innovadoras y trayectorias empresariales. La agregación de valor al proceso productivo y la competitividad. La innovación como proceso. La innovación en las PYMES. El papel del capital humano y del capital relacional. Asociatividad y vinculación tecnológica. Creatividad e innovación. Cómo desencadenar, planificar y ejecutar un proceso de innovación y su importancia.

# 2



### ¿Cómo gestiono el proyecto?

Definición de proyecto. Ciclo de vida. Gestión por proyectos y por procesos. La triple restricción. Programación detallada del proyecto: plan de trabajo, recursos requeridos y presupuesto. Herramientas de planificación y gestión. Gestión de riesgos. Seguimiento y control: indicadores de seguimiento y control.

# 3



### ¿Cómo lo impulso internamente?

Cultura y cambio. Fuerza vigorizante y restringente. Naturaleza del cambio. Inhibidores. Cómo liderar, cómo transitar el cambio. El liderazgo del proyecto. Etapas del equipo de proyecto. Estilos de abordaje. La comunicación efectiva. Escucha activa. Estilos de comunicación. Interferencias. Herramientas.

# 4



### ¿Cómo lo comercializo?

Qué entendemos por desarrollo comercial dentro de las organizaciones: conceptos básicos e introducción a la comercialización, creación de valor. Capacidades hacia el interior de las organizaciones: mirada centrada en el producto y/o servicio que ofrecemos, ecosistema en torno al producto y/o servicio. Visibilidad de una organización: el valor de comunicar, comunicación integral y análisis de la información. Conociendo a quienes ponen valor a nuestros productos y servicios: enfoque desde el consumidor, llegada al mercado.

## Espacios optativos

---

- Participación en otras actividades del Centro de Innovación y Desarrollo de Empresas y Organizaciones (CIDEM) de temáticas relacionadas (clases, talleres, simulaciones, etc.)
- Espacios de consultoría para el seguimiento del proyecto en tres focos específicos: para definir las oportunidades en su empresa, para ir de la idea a la implementación del proyecto concreto y para lograr ayuda económico-financiera.

## Requisitos de admisión

---

La concepción de Innovación y Competitividad PyME está orientada a la práctica y a fortalecer a las personas que ocupan, o están próximas a ocupar, puestos de liderazgo independientemente de su formación académica. No está concebido como un estudio académico de posgrado, en consecuencia no se requiere título de grado o terciario para participar.

## Asistencia

---

Se requiere una asistencia mínima al 75% de las clases.

La realización de un boceto de proyecto de innovación para su empresa: objetivo y producto final, recursos necesarios, plan de trabajo preliminar, costo general, mercado y líneas para su comercialización.

## Duración y calendario de actividades

---

El curso tiene una duración de 88 horas distribuidas en ocho encuentros de jornada completa a lo largo de cinco meses.

## Forma de pago

---

Los pagos se realizarán mediante depósito o transferencia a la cuenta corriente de la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF). El precio tiene un esquema de descuentos para grupos, miembros de Cámaras o Asociaciones empresarias, docentes de la UNTREF y estudiantes de grado y posgrado de la universidad. Este curso es elegible para ser financiado mediante crédito fiscal para capacitación a través del beneficio otorgado por el Ministerio de Producción.

<http://www.produccion.gob.ar/capitacionpyme>



## **Autoridades**

RECTOR

Aníbal Y. Jozami

ajozami@untref.edu.ar

VICERRECTOR

Martín Kaufmann

mkaufmann@untref.edu.ar

SECRETARIO ACADÉMICO

Ing. Agr. Carlos Mundt

cmundt@untref.edu.ar

SECRETARIO GENERAL

Dr. Horacio Russo

hrusso@untref.edu.ar

SECRETARIO DE

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Dr. Pablo Miguel Jacovkis

pjacovkis@untref.edu.ar

SECRETARIO DE

EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

Y BIENESTAR ESTUDIANTIL

Dr. Gabriel Asprella

gasprella@untref.edu.ar



untref.edu.ar

## **Centro de Innovación y Desarrollo de Empresas y Organizaciones - CIDEM**

Av. San Martín 2921, 2º piso

Caseros, Buenos Aires

4759-9686/9810

Lunes a viernes de 10:00 a 17:00 hs.

cidem@untref.edu.ar