

**MINISTERIO DE AGROINDUSTRIA DE LA NACIÓN**

**UNIDAD PARA EL CAMBIO RURAL (UCAR)**

**PROYECTO DE ASISTENCIA INTEGRAL PARA EL AGREGADO DE VALOR EN  
AGROALIMENTOS (PROCAL)**

**PROGRAMA DE MEJORA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA PYMES  
AGROALIMENTARIAS DE JUNÍN (BS. AS.)**

**“ESCUELA DE NEGOCIOS”**

Agosto 2016

## ÍNDICE

A. Denominación del Proyecto .....	3
B. Personal que interviene en la formulación.....	3
C. Localización y área de influencia .....	3
D. Justificación .....	3
E. Objetivos.....	4
F. Beneficiarios .....	5
G. Descripción de las actividades .....	5
H. Cronograma de actividades .....	7
I. Impactos esperados.....	7
J. Organismo ejecutor y coordinador .....	9
K. Riesgos y sostenibilidad.....	9

## **A. Denominación del Proyecto**

Programa de Mejora en la Gestión Empresarial para PyMES Agroalimentarias de Junín (Bs. As.) – “Escuela de Negocios”.

## **B. Personal que interviene en la formulación**

- Proyecto de Asistencia Integral para el Agregado de Valor en Agroalimentos (PROCAL).
- Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires.
- Municipalidad de Junín.

## **C. Localización y área de influencia**

Partido de Junín y localidades vecinas (Rojas, Pergamino, Vedia, Alem, Lincoln, Chacabuco, Los Toldos, Bragado y 9 de julio).

## **D. Justificación**

El noroeste de la provincia de Buenos Aires se caracteriza por la producción agrícola-ganadera, con crecimiento y desarrollo de producciones extensivas, sobre todo en cultivo de soja, maíz, trigo, cebada y girasol que en las últimas décadas desplazaron a la ganadería y la lechería.

Es importante tener en cuenta las características agro-climáticas que incentivaron durante décadas a la producción primaria en campos propios y/ o arrendamiento. Esta realidad llevó a que las motivaciones de permanecer en el campo y desarrollar cadenas de agregado de valor sean imperceptibles en términos generales.

Existen PyMEs que agregan valor y tienen estructuras formadas como las dedicadas a la lechería y avícola, y otras que incorporaron unidades de negocios como la producción de alimentos para destino animal, aceiteras, etc.

En otro nivel menos importante, las industrias cárnicas -como frigoríficos dedicados a la faena- en muy pocos casos se diferencian saliendo de lo tradicional. Además, en la producción porcina, existen elaboradoras de chacinados a mediana y baja escala que en muchos casos están dentro de la informalidad.

Respecto a las producciones intensivas, hay que tener en cuenta las experiencias que se desarrollaron en la zona con resultados negativos, como la cunicultura, la cría de codornices, de chinchillas, el cultivo de espárragos y otras producciones hortícolas, que fueron generando en los productores una tendencia a quedarse en lo “tradicional”, no sólo en cuanto a los métodos de producción, sino también en cuanto a la organización empresarial.

## E. Objetivos

### Objetivo principal:

Contribuir a la mejora de la rentabilidad y comercialización de las PyMEs agroalimentarias beneficiarias.

### Objetivos específicos:

1. Realizar una medición diagnóstica *ex ante* en las empresas, utilizando indicadores económicos, financieros y de desarrollo gerencial, para conocer la situación inicial y poder ajustar mejor el contenido de los módulos a las necesidades de los participantes.
2. Dotar a los empresarios de herramientas y conocimientos de gestión empresarial y comercial: diseño de una estrategia empresarial, definición de una estrategia de Recursos Humanos y de comercialización, profundización de la estructura de costos, mejora de las habilidades gerenciales y de venta, posicionamiento de la marca y producto.
3. Brindar asistencia técnica personalizada a las PyMEs involucradas, para ayudar en la aplicación de las herramientas presentadas.



## F. Beneficiarios

BENEFICIARIO	LOCALIDAD
Néstor Acavaselli	Junín
Guillermo Bosquez	Junín
Daniel Briccola	Junín
Roberto Carral	Junín
Pablo Del Bo	J. B. Alberdi
Santiago Di Nardo	Junín
Lucas Doeswijk	Los Toldos
Padre Osvaldo Donnici	Junín
Verónica Dufour	Junín
Alfredo Fanelli	Junín
Alfredo Omar Fasler	Los Toldos
Natalia Florio	Junín
Gustavo Frederking	Junín
M. Evangelina Gastaldi	Junín
Mariano Gentilucci	Junín
Gastón Giacone	Junín
Virginia Gonzalez	Junín
Álvaro Guirao	Lincoln
Daniel Guirao	Lincoln
Fabián Insua	Junín
Gustavo Kreyborg	Vedia
Marcelo Lazarte	Junín

BENEFICIARIO	LOCALIDAD
Mirco Loncar	Junín
Juan Manuel Luberriaga	Los Toldos
Yanina Luberriaga	Los Toldos
Enrique Omar Luján	Lincoln
María Victoria Mansilla	Baigorrita
Fernando Marco	Junín
Abel Mateo	Chacabuco
Valeria Miguel	Junín
Bruno Moran	Junín
Nicolás Niel	Junín
Marisa Oderda	Junín
Raúl Paganini	Junín
Ezequiel Pérez	Junín
Hernán Quintana	Los Toldos
Esteban Rocco	Junín
Alejandro Sarabe	Junín
Silvio Sarco	Los Toldos
Roberto Stirling	Vedia
Daniel Ricardo Tellechea	Junín
Juan Carlos Tellechea	Junín
Susana Teruzzi	Junín
José Mario Torres	J. B. Alberdi

## G. Descripción de las actividades

ACTIVIDADES	METODOLOGÍA
1. Diagnóstico inicial y coaching en el punto de partida	Previo a las capacitaciones, y para conocer a los beneficiarios y disponer de un diagnóstico inicial que permita el mejor ajuste de la temática para cada sede, se realizarán entrevistas personales y se completará una entrevista estructurada, en la cual se dará una devolución general de los temas clave que cada empresa deberá tener en cuenta, en función del mejor aprovechamiento de la capacitación. Con toda esa información, se realizará un informe de diagnóstico para cada sede.
2. Los agronegocios en la Argentina que viene	Se introducirá a los beneficiarios en los temas clave para comprender los agronegocios, su dinámica y estado actual, cómo se analizan y diseñan agronegocios competitivos, y cuáles son las claves de éxito para las empresas del sector. Se analizarán casos reales, especialmente diseñados por el docente para las condiciones y características de las empresas locales. Actividad presencial y modalidad de tipo taller.



<b>3. Redefiniendo el modelo de negocios</b>	<p>Se invitará a los beneficiarios a analizar su empresa utilizando una metodología de análisis estructurada en las diferentes fases que definen la empresa, iniciando desde los clientes. Esta dinámica promueve un modo distinto de análisis de las empresas y su modelo de negocios, generando discusión y promoviendo cambios de paradigma y de re-diseño de los negocios, con sus propuestas de valor.</p> <p>Actividad presencial y modalidad de tipo taller. Se utilizarán casos locales, de las propias empresas participantes.</p>
<b>4. Gestión eficiente de la empresa</b>	<p>Se capacitará a los beneficiarios en los temas relacionados con aspectos económicos y financieros, centrales para la toma de decisiones y la definición de estrategias de gestión empresarial. Se trabajará sobre el armado de costos de producto, análisis y lectura de la información contable, presupuesto financiero y análisis de ratios.</p> <p>Actividad presencial y modalidad de tipo taller. Se utilizarán casos de análisis especialmente preparados por el docente según la realidad y necesidades de la sede.</p>
<b>5. Coaching virtual (1° sesión)</b>	<p>Se ha diseñado una plataforma virtual de acceso remoto para que los beneficiarios obtengan todo el material de los cursos, puedan interactuar entre sí y con los docentes, y acceder a material adicional, videos, etc.</p> <p>Asimismo la plataforma será utilizada para sesiones de consulta de los beneficiarios a los docentes respecto de la aplicación de las herramientas trabajadas en clase para cada una de sus empresas.</p>
<b>6. Cómo crecer en el mercado</b>	<p>Un problema sistemáticamente encontrado en PyMEs y emprendimientos es la necesidad de mejorar el <i>marketing</i> y la comunicación, para lograr resultados comerciales sostenibles y poder luego crecer en ventas. Este módulo integra ambos aspectos, e incursiona además en el uso de las redes sociales e internet para “apalancar” la comercialización.</p> <p>Actividad presencial y modalidad de tipo taller, con el uso de casos locales de las empresas participantes.</p>
<b>7. Mejorando los resultados de la empresa, a través de una negociación eficaz con el capital humano, los proveedores y los clientes</b>	<p>A través de actividades prácticas y ejercicios lúdicos se entrenará a los beneficiarios en técnicas aplicables dentro y fuera de la organización, que los ayuden a mejorar la forma de relacionarse con sus equipos de trabajo, sus proveedores y sus clientes. De esta manera se espera aportar a la mejora de la productividad, la eficiencia y el compromiso de las personas vinculadas con cada empresa.</p> <p>La actividad será presencial, y se utilizarán casos y actividades especialmente desarrolladas por el docente según las necesidades y características de cada sede.</p>
<b>8. Coaching virtual (2° sesión)</b>	<p>Se ha diseñado una plataforma virtual de acceso remoto para que los beneficiarios obtengan todo el material de los cursos, puedan interactuar entre sí y con los docentes, y acceder a material adicional, videos, etc.</p> <p>Asimismo la plataforma será utilizada para sesiones de consulta de los beneficiarios a los docentes respecto de la aplicación de las herramientas trabajadas en clase para cada una de sus empresas.</p>



<p><b>9. Diseñando la empresa del futuro</b></p>	<p>Se propondrá a los beneficiarios la construcción de un <i>Sistema de Administración Estratégica</i> para ser desarrollado punto por punto durante la clase, y aportar a la aplicación en sus empresas. Este sistema posee una serie de ventajas respecto del planeamiento tradicional, entre ellas la de favorecer a la adaptabilidad de la empresa al entorno cambiante.</p> <p>Actividad presencial y modalidad de tipo taller. Se utilizarán casos locales, de las propias empresas presentes en el aula.</p>
<p><b>10. Coaching presencial de cierre</b></p>	<p>Se realizará una actividad conjunta con los beneficiarios de la sede para analizar las ventajas y dificultades encontradas en la aplicación de las herramientas vistas en los diferentes módulos. Se abrirá una agenda de reuniones individuales para aquellas empresas que requieran una entrevista individual de cierre.</p> <p>La actividad será presencial en la sede.</p>

## H. Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

## I. Impactos esperados

### ***Impacto económico:***

La mejora en la forma de gestionar, pensar en la construcción de un modelo de negocios, y calcular los indicadores económico-financieros contribuirá a que el empresario ponga un foco directo sobre la rentabilidad de su empresa. Además, el mejoramiento de las relaciones entre personas, el acceso a los mercados y el uso de herramientas comerciales modernas y, sumado al apalancamiento hacia el futuro de la empresa en

términos estratégicos, se espera generen un impacto positivo directo en los resultados empresarios.

Está claro que el diseño de la plataforma web y las sesiones de *coaching* presencial favorecerán a que esto ocurra, y propiciarán un apoyo permanente para que los empresarios se guíen al momento de aplicar las herramientas e iniciar los cambios.

Esto beneficios en las empresas beneficiarias acarrearán efectos positivos para la región en las que estas actúan, mejorando la empleabilidad de las personas, aumentando el valor agregado a los clientes, e ingresando divisas a la zona por el acceso a nuevos mercados extra regionales. Por lo tanto existirá un “efecto derrame” de estos resultados que apalancarán a la Provincia, y promoverán a otras empresas a capacitarse e ingresar en el círculo virtuoso de la mejora competitiva y la adaptación a los mercados.

***Impacto social:***

La mejora en la rentabilidad deriva en una mejora socioeconómica de los productores beneficiarios. A su vez la mejora en la gestión mejora la calidad del trabajo de la empresa y de la Provincia.

Como se indicó más arriba, el “efecto derrame” promoverá una mejora para los trabajadores, un aumento de la necesidad de mano de obra calificada y, como consecuencia, una mejora en las remuneraciones ofrecidas.

Por último, contar con información económico-financiera de estas empresas es fundamental para poder realizar una comparación con otros sectores y regiones de la economía argentina. Esto permitirá favorecerá el desarrollo de políticas de estado para el sector y la toma de decisiones empresariales.

***Impacto ambiental:***

Todos estos beneficios implican un mayor y mejor acceso a la formación, educación y, en definitiva, un mayor cuidado del medio ambiente. La implementación de *sistemas de gestión de la calidad* permitirá desarrollar una labor productiva amigable con el medio ambiente en el que se desempeñan las agroindustrias beneficiarias del proyecto.



## **J. Organismo ejecutor y coordinador**

El organismo ejecutor será el Proyecto de Asistencia Integral para el Agregado de Valor en Agroalimentos (PROCAL), perteneciente a la Dirección de Agroalimentos del Ministerio de Agroindustria de la Nación.

## **K. Riesgos y sostenibilidad**

Falta de tiempo por parte de los productores para asistir a las actividades o para trabajar en la implementación de las herramientas a sus propias empresas.