

# Programa en Dirección de PYMES

UCEMA PYMES



UNIVERSIDAD  
DEL CEMA

**UCEMA**

## ¿Por qué este programa es importante para vos?

Las Pymes se enfrenta a un entorno macro más competitivo, donde es necesario revisar la propuesta de valor que cada una hace al mercado y comprender y aplicar herramientas de gestión que le permitan competir en mejores condiciones.

El propósito del programa es brindar herramientas prácticas, concretas y aplicables para poder implementar en las empresas, incluso mientras transcurre la cursada. Cada materia está diseñada y ordenada a partir de estas herramientas. Es un programa práctico con contenidos "tangibles" orientados al "hacer".

El programa combina clases virtuales y presenciales. Este diseño nos permite tener un 50% de virtualidad y 50% de presencialidad buscando aprovechar al máximo las fortalezas de cada modalidad y facilitar, de esta manera, la participación de personas de todo el país.

El cuerpo docente ha sido cuidadosamente seleccionado buscando aquellos profesores que hayan desarrollado su experiencia en el segmento PyME y que, a su vez, cuenten con una facilitación cercana y dinámica buscando generar mayor impacto en los participantes.

El programa está diseñado para dueños, accionistas o números uno (CEO), actuales o futuros, próximos a asumir esas responsabilidades, de las pequeñas y medianas empresas, buscamos que el aprendizaje entre sus pares y el networking potencien la experiencia de los participantes. Por este motivo también, la cantidad de asistentes es limitada.

En resumen, este programa es importante para vos porque te permitirá interactuar con pares y profesionales que te nutrirán de herramientas para generar impactos concretos en tu empresa y llevarla al próximo nivel.



**Director**  
**Luis Affranchino**  
Contador Público, UBA. MBA,  
ESEADE. Coach Ontológico  
Profesional, AACOP.

## ¿A quién está dirigido?

Es un programa pensado, diseñado y dirigido exclusivamente para los números uno de las Pymes (dueños, accionistas, CEOs profesionales, actuales o en un futuro cercano)

## ¿Cómo están organizados los contenidos?

Buscando generar una mirada integral, dado que el programa está dirigido a quienes tienen la máxima responsabilidad de la PyME, el contenido está estructurado en cinco verticales o áreas temáticas de acuerdo al siguiente detalle.

### Gestionar el negocio

- Innovación para la competitividad.
- Gestión de la empresa familiar.
- Traccionando los resultados (método EOS)

### Gestionar las personas

- Liderazgo.
- Gestión de las personas.
- Estrategia comercial y gestión equipos de ventas.

### Gestionar las finanzas

- Gestión financiera de la PyME.

### Gestionar la tecnología

- Transformación tecnológica y la IA.
- Marketing digital.

### Gestionar - te

- Negociación.
- Laboratorio de la Felicidad.
- Gestión del tiempo.

## Plan de estudios

---

Las materias incluidas en el plan de estudios son las siguientes:

### • Innovación para la competitividad

- Estrategias de diferenciación.
- Gestión de la innovación.
- Transformación (e impacto) en el negocio.
- Cultura de innovación.

### • Gestión de la empresa familiar

- Gestión de PyMEs y traspaso generacional.
- La continuidad como opción.
- Planificación de la continuidad y relaciones personales.
- Funcionamiento y resolución de conflictos.
- Estructuras fiscales y organizativas.

### • Traccionando los resultados (método EOS)

- La visión.
- Las personas.
- Los datos.
- Los asuntos.
- Los procesos.
- La tracción.

### • Liderazgo

- El liderazgo como fenómeno grupal.
- Metas poderosas para alinear equipos.
- Vínculos y conversaciones para generar.
- Resultados para estimular.

### • Gestión de personas

- La gestión de las personas en el contexto actual.
- El futuro del trabajo y la realidad global, regional y local
- Cultura organizacional.
- Ciclo de vida de la persona en la empresa.
- Compensaciones. Buenas prácticas.

### • Estrategia comercial y gestión equipos de ventas

- Estrategias, tácticas y planes comerciales
- Segmentación de los clientes.
- Canales comerciales.
- Dimensionamiento del equipo de ventas.
- Seguimiento, entrenamiento y remuneración del equipo de ventas.

### • Gestión financiera de la PyME

- Generación de información financiera y toma de decisiones.
- Contexto macroeconómico y su impacto en las finanzas de la PyME.
- Rentabilidad y caja.
- Viabilidad financiera de nuevos negocios.
- Planeamiento financiero. El presupuesto como guía.

### • Transformación tecnológica

- Tendencias de tecnología: Comprender el nuevo contexto global.
- Cultura y mentalidad digital.
- Herramientas digitales para la productividad.
- Inteligencia artificial aplicada al negocio.
- Procesos e información: autonomía, colaboración y co-creación.
- Habilidades personales para la digitalización.

### • Marketing y Ventas en la era digital

- Estrategia comercial digital.
- Ecommerce.
- Marketing y ecosistema digital.
- Comunicación en redes sociales.
- Experiencia del cliente y del consumidor.

#### • Laboratorio de la Felicidad

- La fórmula de la felicidad.
- Condicionantes que operan y limitan la fórmula.
- Descubrir la forma de producirla.
- Hábitos para aumentar el bienestar integral.
- Poner a la felicidad en agenda.

#### • Negociación

- Naturaleza de los conflictos.
- Resolución de conflictos manteniendo vínculos y relaciones.
- La mesa negociadora.
- Contexto y poder.
- La opción "coopetir".

#### • Gestión del Tiempo

- Tiempo, escasez, necesidades y resultados.
- Hábitos productivos.
- Planificación. Urgencias vs. resultados.
- Priorización como solución.
- Enfoque y tránsito por el presente.
- La "opción delegar" como competencia superadora.

#### Modalidad de cursada

---

##### El programa se inicia el 24 de abril del 2025

El programa se dictará 50 % on line y un 50 % presencial. En total el programa son 140 horas totales de capacitación y relacionamientos con sus pares.

Las cursadas virtuales serán 2 veces por semana en el horario de 18:30 a 21:00 hs. utilizando la plataforma Zoom.

Las cursadas presenciales son una vez por mes jueves y viernes 8:30 a 17:30 hs. en la sede de UCEMA, Reconquista 775 - CABA. En todas las jornadas presenciales se incluyen el desayuno, los coffee break y el almuerzo, generando un espacio net working entre participantes, docentes e invitados especiales.

Las fechas planificadas para clases presenciales son:

**24 y 25 de abril**

**22 y 23 de mayo**

**26 y 27 de junio**

**17 y 18 de julio**

**7 y 8 de agosto**

#### Proceso de Admisión

---

- Es requisito para la admisión ser dueños, accionistas o números uno (CEO) , actuales o futuros, próximos a asumir esas responsabilidades en una PyME
- Contamos con una tarifa especial para participantes que residan a más de 200 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires.
- Disponemos de tarifas corporativas preferenciales en hoteles cercanos a nuestra universidad para aquellos participantes que necesiten utilizarlas los días de cursadas presenciales.

#### Profesores

---

**Luis Affranchino**

**Ignacio Bossi**

**Laura Canosa**

**Guillermo Daud**

**Carlos Dell' Aquila**

**Ornella Di Cataldo**

**Analía González**

**Mauricio Rampone**

**Juan Pablo Rico**

**Oscar Schmitz**