



Diplomatura en Dirección y Gestión Pyme 2023

Síntesis de Contenidos y Responsables

D'Pyme

INICIO 25 DE ABRIL 2023

Introducción

La Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes es innovadora en el medio educativo. Está concebida rompiendo el concepto lineal de la enseñanza tradicional. Las personas y las empresas aprenden por la exposición a los problemas y el ritmo del conocimiento es intenso y cambiante. Por eso, el programa es flexible y le permite a cada recurso de una Pyme realizar el programa que necesite o simplemente hacer todo.

Se puede realizar administrando el programa a medida del participante. Esto hace que se puedan cursar el programa completo o bien módulos individuales a medida y necesidad de las Pymes. Al final de cada módulo existe una certificación de conocimientos obligatoria.

El Instituto Argentino de la Pyme ofrece a sus asociados en forma exclusiva y continúa este programa que es desarrollado y dirigido solo por expertos Pymes

El financiamiento del Programa se puede obtener a través de la Sepyme dado que el IAP es unidad capacitadora.

Propuesta de Valor

LAS PYMES EN SU MEJOR VERSION

Las más grandes e innovadoras empresas no nacieron en Universidades, Por eso en el IAP no queremos insistir con ese enfoque adaptando programas del pasado a Pymes del futuro.

Este programa fue armado por gente que es dueña, trabaja, asesora y comienza su emprendimiento Pyme.

Mezclamos conocimiento práctico y técnica, un viaje directo al mundo vertiginoso de las Pymes.

El Instituto Argentino de la Pyme no es una Universidad, ni simplemente un centro educativo. Es el lugar donde se diseñan las Pymes del futuro.

No esperes un programa tradicional, tu tiempo es único, tu Pyme también.

A quien esta dirigido

LAS PYMES EN SU MEJOR VERSION

Dueños, Gerentes, Mandos Medios, Asesores, Consultores, Miembros de Empresas de Familias y Funcionarios de Entidades Publicas que trabajan para y por las Pymes, Entidades Financieras y todo profesional independiente interesado en este fascinante mundo de las Pymes.

Resultado Esperado

LAS PYMES EN SU MEJOR VERSION

Obtener los conocimientos necesarios para:

Analizar el escenario Pyme.

Entender problemas y resolverlos oportunamente.

Proponer nuevos desafíos.

Proyectar nuevos escenarios de acuerdo a la realidad cambiante.

Gestionar el Cambio y la Innovación

Generar el cambio sustentable.

Adquirir herramientas para traccionar el cambio continuo.

Motivar y Liderar los equipos de Trabajo.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes

**Materia
Optativa**

Plan
Estratégico

Gestión de
Producción y
Servicio

Recursos
Financieros e
Inversiones

Planificación
Fiscal

Control de
Gestión

Gestión
Sustentable

Empresas de
Familia

Programa: Dirección de Pymes

**Materia
Optativa**

Capital
Humano
& Talento

Transformación
Digital y
Nuevas
Tecnologías

Marketing para
Pymes

Innovación &
Gestión del
Cambio

Negocios
Internacionales

Alianzas
Estratégicas

Gestión de la
Adm. de
RRHH

Cada módulo consta de dos clases de 2,0hs sincrónicas y una clase asincrónica de 1hs. Se cursa martes y jueves de 18,30hs a 20,30hs.

Estructura de la Diplomatura



14 Cursos

Programa en Gestión Pymes (7 cursos) - Título Intermedio

Programa en Dirección Pymes (7 cursos) – Título Intermedio

D Pyme Completa (14 cursos) – Título Completo

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestion de Pymes

**Materia
Optativa**

Plan
Estratégico

Gestion de
Producción y
Servicio

Recursos
Financieros e
Inversiones

Planificación
Fiscal

Control de
Gestion

Gestión
Sustentable

Empresas de
Familia



Dr. Fernando Brom



Dr. Claudio Zambito



Dr. Fernando Garcia



Dra Nadeida Goñi



Dra Lidia Castelar



Dr. Pablo Legna



Dr. J.L.opez Rodriguez

Cada modulo consta de dos clases de 2,0hs sincrónicas y una clase asincrónica de 1hs.
Se cursa martes y jueves de 18,30hs a 20,30hs.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes

Síntesis de Contenidos

- Visión estratégica de la empresa: Visión – Misión – Valores.
- Empresa centrada en el cliente - Modelo de negocio : Lienzo Estratégico (Canvas) (Osterwalder-Pigneur Harvard)
- Análisis de situación (FODA) : FOAR +DA
- Análisis de hechos / implicaciones: PESTEL.
- Experiencias.
- Fidelización del cliente: Modelo Delta (Hax . MIT)
- Taller de aplicación del Modelo Delta
- Propuesta de valor. Ejercicio práctico.
- Visión Estratégica aplicada al negocio Retail/Supermercados.



Plan
Estratégico

Dr. Fernando Brom

Antecedentes académicos • Licenciado en Administración de Empresas (Universidad Católica Argentina UCA). • Magister en Relaciones Internacionales (Universidad de Belgrano UB). • Doctorando en Administración de Negocios (ESEADE). Defensa tesis: 2021 • Marketing Management Program (Stanford University – School of Business- EE.UU). • Programa de Dirección de Empresas PRODIEM-ACDE (Asoc. Cristiana Dtes. Empresa) • Corporate Strategy Program (MIT- Sloan School of Business-EE.UU).

Antecedentes laborales

Gerente de Marketing ,Director Comercial y Gerente General en 10 empresas líderes nacionales y multinacionales durante 35 años (1976-2012). Miembro del Consejo Profesional de Ciencias Económicas CABA Comisión de Innovación y Competitividad.

Autor del libro "Innovación Estratégica Disruptiva" (EDICON 2014)

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes



Gestión de
Producción y
Servicio

Dr. Claudio Zambito

Antecedentes Académicos

Contador Público (U.B.A.) / Master en Dirección de Empresas Universidad Politécnica de Madrid / Georgia Institute Of Technology Normas ISO 9001/2000 / Profesor de pos grado sobre Problemática de las Pymes Dirección Académica y del Conocimiento (DAC) del Consejo Profesional de Ciencias Económicas CABA. / Profesor Titular de las Materias Planificación Estratégica y Tablero de Control en la Administración Pública del Instituto Provincial de la Administración Pública de la Provincia de Buenos Aires. / Conferencista Invitado en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Buenos Aires. / Vicepresidente de la Comisión Académica sobre Problemática de las Pymes, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de CABA. de 2016 a 2019 / Autor del libro “Mundo PyME – Manual para la Gestión de la Pequeña y Mediana Empresa” - Editorial Edicon / Expositor, y conferencista sobre temas de dirección y gestión de las PyMEs.

Antecedentes Laborales

Actualmente Presidente del Instituto Argentino de la PyME / Titular de Zambito Consultores Especialista en PyMEs / Vicepresidente de FIDI S.A. Empresa Constructora / Socio de La Tucana, Empresa dedicada a la Fabricación de Indumentaria / Integrante de la Mesa Tributaria e Impositiva de la Federación de Comercio e Industria de la CABA (FECOBA). Con anterioridad y por veinte años Apoderado y Gerente de empresas internacionales y organizaciones nacionales.

Síntesis de Contenidos

- Cálculo de Costos y distribución de los costos de estructura.
- Planeamiento y Control de la Producción.
- Presupuesto económico
- Presupuesto Financiero.
- Estados Contables Proyectados.
- Estructura del Capital en Función de la Producción.
- Estructura de Servicios aplicada al negocio retail y de supermercados.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes



Recursos
Financieros e
Inversiones

Dr. Fernando Gabriel García,

Antecedentes académicos

Contador Público UBA, PDD IAE, Especialista en Gestión de Riesgo Crediticio y Análisis de Estados Contables bajo Normas Locales y NIIF. Responsable Académico de la Especialización de Riesgo Crediticio Consejo CABA, Docente de la Federación de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas., Docente de Análisis de Riesgo y Estados Contables en diferentes Postgrados de Universidades Nacionales (UBA) y Extranjeras (Universidad de Bolonia Italia).

Antecedentes laborales

Actual: Dueño de la Consultora Risk Training Company, dedicada a la capacitación integral en Riesgo y Management

Anterior:

Desempeño el cargo de Senior Credit Training Officer en Bank Boston y Bank of America para la Región Latinoamericana. Desempeño el Cargo de Coordinador Regional Latam en esos Bancos presentando propuestas Comerciales .

Síntesis de Contenidos:

- Ciclo de Conversión de Fondos de las Pymes.
- Análisis del Flujo de Fondos – Pautas Básicas.
- Análisis de Capital de Trabajo y sus fuentes de Financiación.
- Alternativas de Financiación Privada y Financiera.
- Uso de Fondos y Optimización de Inversiones en el Contexto Argentino,
- Desafíos de la financiación en supermercados y negocios retail.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes



Planificación
Fiscal

Dra Nadeida Goñi

Antecedentes académicos

Contadora Pública Nacional (Universidad Nacional de Tucumán) matrícula en CABA y Bs. As. - MBA Dirección de Empresas UADE.

Docente de Actualización Impositiva, Cursos para Emprendedores, Financiamiento para Pymes en CAMUPEM. Fue Docente en Facultad Ciencias Económicas – UBA - Cátedra Auditoría Cr. Srulovich

Antecedentes laborales

Fundadora Pelta Consultora (Soluciones integrales en gestión contable, impositiva, de auditoría y financiera a Pymes, Profesionales y Emprendedores tendientes a mejorar el triple impacto en ámbito social, ambiental y económico de nuestros clientes).

Tesorera Cámara Multisectorial Profesional y Empresaria de la Matanza (CAMUPEM). Organizadora junto a CAMUPEM de 1ª y 2ª Ronda de Negocios de Bancos y Pymes en Shopping San Justo y UNLAM.

Jefe de Administración, Contabilidad y Finanzas en Otok SA y en BDP International SRL durante 9 años. Senior de Auditoría Entidades Financieras en Deloitte & Co SRL durante 7 años.

Síntesis de Contenidos

- Régimen Impositivo Argentino. Impuestos Nacionales, Provinciales y Municipales.
- Impuesto a las Ganancias. Alícuotas. Sujetos. Anticipos. Compensaciones.
- IVA e Impuesto a los Ingresos Brutos. Convenio Multilateral.
- Regímenes tasas municipales. Pago. Princip Municipales. y Beneficios para Pymes.
- AFIP. Controles y Cruces que realiza con organismos estatales y privados.
- Beneficios fiscales para Pymes a nivel nacional y provincial. Plan de facilidades.
- Retenciones a exportaciones e importaciones
- Procedimiento Fiscal. Consecuencias de no pagar. Fraude, implicancias, Evasión. Régimen Penal.
- Particularidades aplicables al negocio de supermercados y retail.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes

Síntesis de Contenidos



Control de Gestión

Generación de valor por medio del control de gestión

- Filosofía de la gestión de valor – Búsqueda de inductores – Valor Económico agregado – Efecto palanca
- Temáticas financieras y comerciales – Resultados de procesos internos y RRHH – Ciclo de vida de una Pyme – Curva de Gauss

Control Operativo

- Evaluación de los Procesos internos – Medición – Control de costos – Operatividad del proceso de innovación
- Indicadores para investigación – desarrollo – ventas – distribución
- Particularidades aplicables a supermercados, negocios retail en general.

Dra Lidia B. Castelar López.

Antecedentes Académicos

Contadora Pública Nacional – Egresada Facultad de Cs Económicas – U.B.A.

- Profesora Adjunta en la Facultad de Ciencias Económicas, en las Cátedras de Estados Contables y Gestión y Costos, se desempeña en la Justicia Nacional como Perito de Oficio en los fueros Civil, Comercial y Laboral.

- Disertante en la Universidad Kennedy sobre temas de Gerenciamiento y Control de Gestión sobre Salud. Panelista en materia impositiva en Seminarios FECOBA y en Cursos de Capacitación para Kiosqueras en Consejo Profesional de Cs. Es.

- Project Manager, en Programa “20 + 20 Mujeres Liderando el Cambio” de: The Coca – Cola Co.(2015-2019)

- Autora de publicaciones sobre Actualidad tributaria en la Revista “Aplicación Tributaria” y en Revista “Punto de Venta Minorista” – Autora de publicaciones de Actualidad Impositiva en pagina web de UKRA y del Instituto Argentino de la Pyme

Antecedentes Laborales

Consultora integral en Gestión empresarial con enfoque global en Pymes, Miembro activa de la Comisión Problemática de la Pequeña y Mediana Empresa en el Consejo Profesional de Cs. Económicas de la CABA.

Asesora Contable y Analista Impositiva de la Unión Kiosqueros de la República Argentina- U.K.R.A. con cargo en Comisión Directiva como Tesorera.

Socia Plenaria del Instituto Argentino de la Pyme.- Consejera en Comisión Directiva de FECOBA

Titular de un prestigioso Estudio privado en donde se administran Pymes y empresas de diferente envergadura. Fue consultora integrante de R. Quian y Asociados, miembro de Blick Rothenberg International con sede en Londres, Inglaterra.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes



Gestión Sustentable

Dr. Pablo Legna

Antecedentes académicos • Licenciado en Administración de Empresas (UBA). • Master in Business Administration MBA (Esslingen University-Alemania). • Posgrado en Cultura e Identidad Organizacional (UBA) • Introduction to Sustainable Development (Columbia University – EE.UU). • Implementación y Auditoría de norma ISO 9001 (Bureau Veritas) • Implementación y Auditoría de norma SA 8000 (Bureau Veritas)

Antecedentes laborales

Socio de la consultora SustenValue, especializado en sustentabilidad. Más de 25 años de experiencia adquirida en estudios de consultoría de primer nivel. • Asesor en el Senado de la Nación. • Miembro del Consejo Profesional de Ciencias Económicas CABA Comisiones de Sustentabilidad Social y Ambiental y de Innovación y Competitividad. • Docente, Investigador y Director de diversos programas y cursos en la UBA, UNSAM y USAL. Autor de libros y artículos.

Síntesis de Contenidos:

- **Modelos de pensamiento y nuevo paradigma.** Enfoques actuales a los que deben adaptarse las organizaciones a fin de planificar proyectos sostenibles.
- **Desafíos ambientales.** Herramientas que permitan conocer los principales problemas que se presentan en las organizaciones dado el avance del cambio climático y sus implicancias en el medio ambiente.
- **Gestión y herramientas.** Implementación de distintas técnicas que abarcan desde la planificación hasta la evaluación y monitoreo de proyectos
- **Nuevos modelos de negocio.** Análisis de las distintas estrategias de los sectores sociales (sociedad civil, empresas y gobierno) hacia la responsabilidad social y el desarrollo sostenible.
- **Comunicación estratégica en sustentabilidad.** Instrumentos para efectivizar la comunicación en materia de sustentabilidad con los grupos de interés involucrados en su organización.
- **Sustentabilidad aplicada al negocio retail y supermercados.**

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Gestión de Pymes



Empresas de
Familia

Dr. Juan José Lopez Rodríguez

Antecedentes académicos • Contador Público (UBA) • Lic. En Economía (UBA). • Docente del curso especializado en elaboración de proyectos SEPyME (DAC-CPCECABA 2009-13) (CPCESE 2010) • Miembro del Comité Académico o Ejecutivo. del Congreso de la Pequeña y Mediana Empresa (CPCECABA) ediciones 2000/02/04/06/098/10/13/15/17/19 • Vicepresidente del Instituto Argentino de la PYME (IAP) Asociación Civil. • Miembro de la Asociación Civil Red PyMEs Mercosur.

Antecedentes laborales

Asesor impositivo, auditor externo, síndico y consultor de empresas. Autor de estudios presentados en programas de ciencia y tecnología, Vicepresidente de Automatización, Diseño y Desarrollo S.A., empresa dedicada al desarrollo de soluciones informáticas

Síntesis de Contenidos

- La familia en la mesa de la empresa
- La empresa en la mesa de la familia
- Emprender y después continuar
- Del vínculo familiar al equilibrio empresarial
- Ventajas y desventajas de este tipo de empresas
- Ciclo de vida de la empresa familiar
- Principales trampas que enfrenta
- Algunas herramientas
- El super de familia particularidades con respecto a otras empresas de familia.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes

**Materia
Optativa**

Capital
Humano
& Talento

Transformación
Digital y
Nuevas
Tecnologías.

Marketing para
Pymes

Innovación &
Gestión del
Cambio

Negocios
Internacionales

Alianzas
Estratégicas

Gestión de la
Adm. de
RRHH



Lic. Daniela Jimenez



Ing. Julio Cesar Blanco



Ing. Pablo Abram



Dr. Fernando Brom



Lic Carolina Laratro



Dr. C. Vital/Dr. L. Syddall



Dr. Omar Molina

Cada modulo consta de dos clases de 2,0hs sincrónicas y una clase asincrónica de 1hs. Se cursa martes y jueves de 18,30hs a 20,30hs

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Capital
Humano
& Talento

Lic. Daniela Giménez.

Antecedentes académicos.

Licenciada en Relaciones del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires (UBA)

Profesorado en Relaciones Industriales de la Universidad Tecnología Nacional (UTN)

Antecedentes laborales

Coach Ontológico de Axon Training

Human Resources Partner en Carvajal Tecnología y servicios

Fundadora y Ceo de Triadan Software HR

Síntesis de Contenidos

- Planificación estratégica del talento: Introducción e importancia, estructura del área, indicador, calculo y costo de rotación.
- Reclutamiento y selección: Estrategia de employer branding, técnicas de entrevista e identificación de talento y Onboarding.
- Modelo de gestión alto desempeño: Planificación, seguimiento y retroalimentación, evaluación y balance de resultados.
- Herramientas de Coaching Ejecutivo: Mapas mentales, como dar feedback y feedforward. Modelo de pedido, reclamo y disculpa productivo.
- Desarrollo y fidelización del talento: Modelo de desarrollo, empowerment, propuesta de valor al empleado (EVP), Bonos especiales: por retención, por atracción, encargatura. Beneficios monetarios. Bienestar y calidad de vida.
- Capital Humano & Talento en el negocio retail, desafíos con respecto a otros rubros.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Transformación
Digital y
Nuevas
Tecnologías.

Ingeniero Julio Cesar Blanco

Antecedentes académicos

Ingeniero Industrial (Universidad de Buenos Aires - FIUBA, Argentina). • Posgrado en Marketing (Pontificia Universidad Católica Argentina-UCA, Argentina). • Especialización en Finanzas, Recursos Humanos e Innovación (Universidad Regiomontana/Neoris. Monterrey, México). • Posgrado en Marketing del Vino (Universidad de San Andres - UdeSA, Argentina). • Analista de Sistemas (Instituto Argentino de Computación - IAC, Argentina). • Creador y Director del Programa Ejecutivo de Marketing Digital de la Escuela de Negocios, Pontificia Universidad Católica Argentina-UCA. • Creador y Profesor del programa "Experiencia del Cliente y Banco Digital" dictado en ADEBA (Asociación de Bancos de Argentina). • Creador y Director Académico del Programa Ejecutivo InCompany "Business Data Science" dictado en ACAMICA (Para toda Latinoamérica). • Profesor de Marketing Digital en los Posgrado de Marketing de la Escuela de Negocios, Pontificia Universidad Católica Argentina-UCA. • Profesor de Marketing Digital en los Posgrado de Negocios Internacionales de la Escuela de Negocios, Pontificia Universidad Católica Argentina-UCA. • Profesor de Marketing Digital Internacional en el MBA y EMBA de la Escuela de Negocios, Universidad Torcuato DiTella-UTDT.

Antecedentes laborales

Actual: Director de KORTEX, (Consulting + Academy) cuyo objetivo es ayudar a las empresas a crear una mejor Experiencia del Cliente a partir de los datos y los procesos | www.thekortex.com. KORTEX es parte del grupo de agencias creativas: W-HUB,.

Otros Antecedentes:

Gerente de Marketing Regional en ORACLE (NYSE: ORCL).

Gerente Global de Marketing Digital en NEORIS (Grupo CEMEX - NYSE: CX).

Ingeniero de Procesos en PETROBRAS, CITIBANK y BANKBOSTON (Hoy ICBC).

Síntesis de Contenidos

- Pilares básicos de la Transformación Digital.
- La visión del negocio centrada en el cliente.
- La experiencia del cliente.
- Antropología digital.
- El nuevo consumidor.
- Innovación, datos y nuevas tecnologías
- Nuevas tecnologías en el negocio retail, particularidades aplicables a los supermercados y otros negocios masivos.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Marketing para
Pymes

Ingeniero Pablo Abram

Antecedentes académicos

Ingeniero Industrial UBA. MBA Texas University. Desarrollo de Programas de Capacitación en Marketing en diferentes empresas pymes.

Antecedentes Laborales

Customer Experience Manager (CMX). Titular de PAC Consultores de Marketing, Empresas y Negocios.

Responsable de Marketing y Comunicaciones de Libertad y Progreso

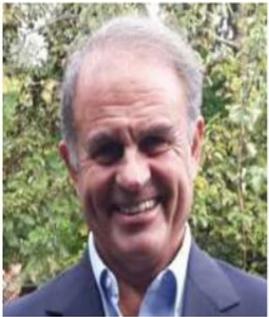
Socio Plenario IAP Responsable y Líder de Equipo de la Comisión de Marketing del Instituto Argentino de la Pyme.

Síntesis de Contenidos

- Conceptos básicos del Marketing para Pymes
- Estrategias de Comunicación y Venta
- Claves de Fidelización de Clientes.
- Desarrollo de Estrategias de Identidad Corporativa.
- Marketing de supermercados, estrategias diferenciales.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Innovación & Gestión del Cambio

Dr. Fernando Brom

Antecedentes académicos • Licenciado en Administración de Empresas (Universidad Católica Argentina UCA). • Magister en Relaciones Internacionales (Universidad de Belgrano UB). • Doctorando en Administración de Negocios (ESEADE). Defensa tesis: 2021 • Marketing Management Program (Stanford University – School of Business- EE.UU). • Programa de Dirección de Empresas PRODIEM-ACDE (Asoc. Cristiana Dtes. Empresa) • Corporate Strategy Program (MIT-Sloan School of Business-EE.UU).

Antecedentes laborales

Gerente de Marketing, Director Comercial y Gerente General en 10 empresas líderes nacionales y multinacionales durante 35 años (1976-2012). Miembro del Consejo Profesional de Ciencias Económicas CABA Comisión de Innovación y Competitividad.

Autor del libro "Innovación Estratégica Disruptiva" (EDICON 2014)

Síntesis de Contenidos

- Cambio de era y de paradigma Ecosistema del Conocimiento y la Innovación (EDCI) y management relacional (gestión del valor)
- Nuevos significados en organización y gestión del conocimiento y la innovación.
- Caso Argentina (2015-2016): investigación en empresas nacionales, multinacionales y PyMEs..
- Tipos de innovación
- Modelo de Negocio de la Innovación: Estrategia del Océano Azul (Chan y Mauborgne Harvard & INSEAD)
- Innovación continua como ventaja competitiva
- Técnicas para innovar: Seis sombreros para pensar - Mapeo de ideas – Cono de Innovación
- Modelo Delta en acción : Viaje del cliente y experiencia memorable como ventaja competitiva y fidelización
- Presentación de un caso real. Debate y opiniones sobre el mismo.
- Innovación y Gestión del Cambio en el negocio retail, principales desafíos.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Negocios
Internacionales

Licenciada Carolina Laura Laratro.

Antecedentes académicos

Licenciada en Comercio Exterior

Especialista en Planificación y Desarrollo de Mercados Externos

Antecedentes laborales

Propietaria y responsable del Área de Negocios Internacionales de Stampato – Empresa dedicada a la fabricación de diversos productos con diseño argentino utilizando tecnología HD para su intervención digital. Integrante de la Comisión Directiva en CIMA (cámara industrial de manufacturas de cuero y afines). Amplia experiencia en empresas multinacionales en el área de comercio exterior: comercial, logística y operativa aduanera de importación y exportación.

Síntesis de Contenidos

- Introducción a los negocios internacionales.
- Operatoria Aduanera.
- Planeamiento Estratégico para la Exportación.
- Análisis y toma de decisiones empresariales en negocios internacionales.
- Estrategias de inserción para Pymes en regiones diversas.
- Desafíos del Comercio exterior aplicables a supermercados.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Dr. Carlos Vital
Antecedentes académicos
Contador Público (UBA)
Docente en la carrera de oficial de créditos y asesoramiento sobre líneas crediticias en Banca Pública. Emprendimientos en Secretaría de Industria.

Antecedentes laborales
Consultor en Proyectos de Inversión en diversas industrias en todo el país y en el exterior, especialmente Latinoamérica. Financiamiento de proyectos, start up y auditoría de los mismos.



Dr. Leonardo Syddall
Antecedentes académicos
Licenciado Economía UCA
Especialista en Proyecto de Inversión y Riesgo
Docente en Proyecto de Inversión, Emprendimientos en diferentes Universidades

Antecedentes laborales
Consultor en Proyectos de Inversión, Seguros y Riesgo. Desempeño cargos ejecutivos en diferentes empresas de Seguros Locales e Internacionales.

Alianzas Estratégicas

Síntesis de Contenidos

- Introducción a la asociatividad. Cliente proveedor. La alianza como proceso.
- La alianza empresarial como estrategia de negocio. “Solo se crece más rápido pero acompañado se crece más alto”.
- Principales riesgos. La importancia de la elección de la empresa socio y puntos de contactos con sus directivos. La visión del largo plazo.
- Principales formas asociativas. Joint Venture, asociación de colaboración empresarial, constitución de una nueva sociedad en el país o en el exterior.
- Tipos de sociedades en Argentina y en EEUU.
- Análisis y toma de decisiones para llevar a cabo una alianza empresarial.
- Manejo y cobertura del riesgo. Contratos de seguros. Due diligence.
- Casos de éxito. Motivos.
- Alianzas estratégicas, particularidades del negocio retail supermercados y similares.

Diplomatura en Dirección y Gestión de Pymes

Programa: Dirección de Pymes



Gestión de la
Adm. de
RRHH

Dr, Omar Molina

Antecedentes Académicos

Dr. CP. Matriculado en CPCECABA

Postgrado relaciones laborales UNLZ

Técnico Asesor de seguridad e higiene

Capacitador en cursos de Liquidación de Haberes y RR. HH. CIA.

Capacitador de administración de RR. HH. En Int. Privado San Martín

Coordinador y expositor Marco legal del Trabajo del CPCECABA

Profesor de impuestos para no especialistas UCES

Evaluador de Trabajos Relacionados con el marco legal y seguridad Social para los 4 últimos congresos Nacionales de Cs. Es.

Editor Cuadernillos de legislación laboral para el CPCECABA

Ex Presidente de la Comisión de Administración Recursos Humanos del Consejo Profesional de Ciencias Económicas. CABA.

Actual Presidente de la Comisión de Administración Legislación Profesional del CPCECABA.

Integrante Comisión de la problemática de PYME.

Integrante Comisión de del Profesional Bajo Relación de dependencia. CPCECABA

Integrante activo IAP

Antecedentes Laborales

Actualmente asesor Laboral y de RR. HH. Para Pymes.

Síntesis de Contenidos

- Responsabilidades de los Distintos Sectores de RRHH
- Obligaciones del empleador al Inicio, Durante y al Finalizar la Relación Laboral
- Remuneraciones Aspectos Teóricos
- Vacaciones y Otras Licencias
- Jornada Laboral
- Enfermedades profesionales y otras enfermedades
- Registros Laborales
- Régimen de La seguridad Social
- Aspectos Prácticos de Liquidación de Sueldos.
- Extinción del Contrato de Trabajo
- Vision del negocio retail principales diferencias con respecto a otras actividades.

Cronograma 2023

#	Fechas	Nombre del Modulo	Profesor a Cargo	Programa Gestión de Pymes
1	25/4-27/4	Plan Estrategico	Fernando Brom	
2	2/5 - 4/5	Gestión de Produccion y Servicios	Claudio Zambito	
3	9/5- 11/5	Recursos Financieros e Inversiones	Fernando Garcia	
4	16/5- 18/5	Planificacion Fiscal	Nadeida Goñi	
5	23/5- 30/5	Control de Gestión	Lidia Castelar	
6	1/6 - 6/6	Gestion Sustentable	Pablo Legna	
7	8/6 -13/6	Empresas de Familia	Juan Jose Lopez Rodriguez	
8	15-jun	Fin de Ciclo	Entrega de Certificados	
Vacaciones de Invierno 17/7 al 28/7				
#	Fechas	Nombre del Modulo	Profesor a Cargo	Programa Dirección de Pymes
1	1/8 y 3/8	Capital Humano y Talento	Daniela Gimenez	
2	8/8 y 10/8	Transformacion Digital y Nuevas Tecnologias	Julio Cesar Blanco	
3	15/8 y 17/8	Marketing para Pymes	Pablo Abram	
4	22/8 y 24/8	Innovacion y Gestion del Cambio	Fernando Brom	
5	29/8 y 31/8	Negocios Internacionales	Carolina Laratro	
6	5/9 y 7/9	Alianzas Estrategicas	Leonardo Syddal/Carlos Tabacalera	
7	12/9 y 14/9	Gestion de la Adm de Recursos Humanos	Omar Molina	
8	19/9 y 21/9	Fin de Ciclo	Entrega de Certificados	

Inscripción e Inversión

- El programa total sale ARS 60.000
- Preinscripción hasta el 28/2/2023 con un 20% de descuento valor total ARS48.000
- Inscripción en: www.diplo2023.eventbrite.com.ar