

Programa de Vinculación
FCEyA - Unión Comercial Catamarca - Comisión Industria y
Comercio de la Cámara de Diputados
2018-2020



Comisión de Industria y Comercio
Cámara de Diputados Catamarca



Condiciones del Programa

- **PROYECTO DE FORTALECIMIENTO DE LA CIENCIA Y DE LA TÉCNICA (PFORCYT – UNCA)**
- **MARCO ESTRATÉGICO BASE – RECTORADO- 2016 - 2020 - EJE ESTRATÉGICO 4: VINCULACIÓN. Línea Estratégica: Innovación y Transferencia de Conocimiento. Programa de Vinculación Universidad-Sociedad y Sector Productivo**
- Duración: DOS (2) años.
- Docentes-Investigadores (formados y en formación). Un 60% como mínimo y hasta un 70% como máximo de ellos deben pertenecer a la Unidad Académica en que está radicado el Proyecto.
- Becarios de Grado y Posgrado; Estudiantes de Grado
- Uno o más Sectores Asociados
- Financiamiento 1er año: \$200.000: 60% Bienes de capital. 40% Gastos corrientes

Objetivos del programa

- Brindar a los participantes distintas herramientas del marketing mix y de la mercadotecnia, para favorecer el perfeccionamiento en los procesos comerciales y la formación profesional de los recursos humanos de los comercios de la región.
- Desarrollar estrategias para la valoración del patrimonio cultural de Catamarca.
- Establecer relaciones sólidas entre los stakeholders a fin de generar una plataforma social de interacción permanente

- Reunión cick-off

Decana FCEyA, Presidente de la Unión Comercial Catamarca; Presidente de la Comisión de Ind. y Comercio de la Cámara de Diputados; Dir. del proyecto.



Actividades y Temáticas contempladas

- Definición conjunta de políticas públicas del sector privado. Análisis de estrategias de desarrollo del conglomerado
- Reuniones entre participantes del conglomerado, UCC y Com. Industria y Comercio de la Cámara de Diputados
- Marketing digital. Análisis de casos de estudio. Ejemplos de digitalización de propuestas de negocios.
- Segmentación y posicionamiento
- Reuniones del equipo capacitador con los asociados
- Estrategia de producto.
- Estrategias de precio;
- Técnicas de ventas
- Charla debate: ¿tiene ventajas cumplir las obligaciones impositivas?
- Canales de distribución. Comunicación e impulsión
- Tutorías y entrenamiento
- Técnicas de atención al público y conocimiento del cliente
- Concientización del patrimonio cultural. Concursos de vidrieras
- Ejercicios prácticos y evaluaciones sobre la base de análisis de situaciones y casos en contextos laborales y profesionales
- Desarrollo de actividades y eventos empresariales. Talleres de patrimonio cultural. Reconocimiento de artesanías locales
- Desarrollo de actividades y eventos empresariales. Talleres de patrimonio cultural.
- Reuniones de trabajo. Investigación sobre ventanillas de financiamiento. Identificación del impacto de las capacitaciones realizadas.
- Generar un evento masivo con asistencia de los capacitadores, capacitados y miembros de las organizaciones intervinientes

Actividades de Capacitación previstas en el 1er año de intervención

Módulo 1: ¿Tiene ventajas cumplir las obligaciones impositivas?

Objetivo: Reflexionar sobre el impacto de la conducta tributaria de los contribuyentes sobre los negocios, especialmente con el avance de la facturación electrónica como fuente de información de los organismos recaudadores.

Destinatarios: Empresarios, comerciantes, emprendedores, gerentes de empresas.

Contenidos: Esquema del sistema tributario nacional, provincial y municipal. ¿Qué información tiene la AFIP sobre mí? El consumo y el flujo de fondos como instrumentos de control. El costo de no cumplir

Responsables: C.P.N Jorge Coronel; C.P.N. Ana Calvimonte

Fecha: Miércoles 10 de Abril 2019

Lugar: Laboratorio de la FCEyA

Observaciones: Servicio de catering incluido a cargo de la FCEyA

Módulo 4: Productos/Negocio de mi Empresa y su precio

Objetivo: Definir nuestra cartera de negocios y la fijación de su precio para la comercialización en nuestro mercado meta.-

Destinatarios: Responsables de área Comercial y Financiera

Contenidos: Cartera de Negocio, ¿para qué nos sirve?, ¿Cómo armarla?; Entorno de Mercado y los Recursos de nuestra Empresa, ¿Cómo influyen en la conformación de la cartera y fijación de los precios? Relación Producto/Precio, ¿cuál es su importancia?; Importancia de los costos propios y de la competencia en la formación de precio. ¿Cómo influyen?

Responsables: Lic. Jorge Degani

Fecha: Martes 21 de Mayo de 2019

Lugar: Aula de Posgrado de la FCEyA

Observaciones: El docente llevará su computadora y es necesario contar con un datashow

Módulo 2: ¿Cómo y cuándo usar las Redes Sociales en mi Negocio?

Objetivo: Planificar la actividad de mi negocio en Internet y tomar decisiones sobre qué redes usar y cuándo usarlas.

Destinatarios: Responsables de políticas de venta y difusión.

Contenidos: Estrategias de Marketing ¿Para qué quiero estar en las Redes Sociales?; ¿Cuál es la mejor Red Social para mi Negocio? Análisis estadísticos de algunas redes sociales; Los Errores más comunes en las Redes; La Pirámide de Maslow en la era digital.

Responsables: Lic. Verónica Gandini / Ing. Rosana Juri

Fecha: Martes 30 de Abril 2019

Lugar: Consejo Profesional de Cs. Económicas

Observaciones: Las docentes llevarán su computadora y es necesario contar con un datashow

Módulo 5: Canales de Distribución – Fuerza de Ventas

Objetivo: Definir nuestros canales de distribución y formar fuerzas de ventas acordes a nuestros productos y mercado meta.-

Destinatarios: Responsables de área Comercial y Logística

Contenidos: Tipos de Canales y su logística, su importancia en los mercados actuales, Cómo definir los canales de distribución de nuestra Empresa?; La era digital, Cómo influye en los canales de distribución de los canales?; Nuestro Recursos como Empresa, Cómo influyen en la conformación de los canales?; Fuerza de Venta, su importancia en la formación y capacitación, su relación con los recursos de nuestra Empresa.-

Responsables: Lic. Jorge Degani / Lic Walter Chacur

Fecha: Martes 04 de Junio de 2019

Lugar: a definir

Observaciones: El docente llevará su computadora y es necesario contar con un datashow

Módulo 3: Conocer y Reconocer mi mercado

Objetivo: Aprender técnicas que nos permitan definir correctamente el tamaño y características de nuestro mercado meta.-

Destinatarios: Responsables de área Estratégica y Comercial.

Contenidos: Entorno de Mercado, qué es y cómo está conformado?; Características del mercado potencial; Variables de Segmentación; Elección de mi mercado meta, qué mercado/s puedo servir?; Herramientas para la elección; Importancia de la capacidad intrínseca de mi Empresa en la selección.-

Responsables: Lic. Jorge Degani

Fecha: Martes 07 de Mayo de 2019

Lugar: Unión Comercial

Observaciones: El docente llevará su computadora y es necesario contar con un datashow

Módulo 6: Concientización del patrimonio cultural. Concursos de vidrieras

Objetivo: Estimular la conciencia colectiva acerca del patrimonio cultural de Catamarca y de las técnicas artesanales de la provincia. Integrar actividades de preservación del patrimonio cultural

Destinatarios: Propietarios de negocios, Responsables de Ventas, Diseñadores de vidrieras

Contenidos:

Responsables: Lic. Valeria Espiro / Lic. Andrés Barale

Fecha: Martes 11 de Junio de 2019

Lugar: a definir

Observaciones:

Resultados de la intervención

Módulo 1: ¿Tiene ventajas cumplir las obligaciones impositivas?

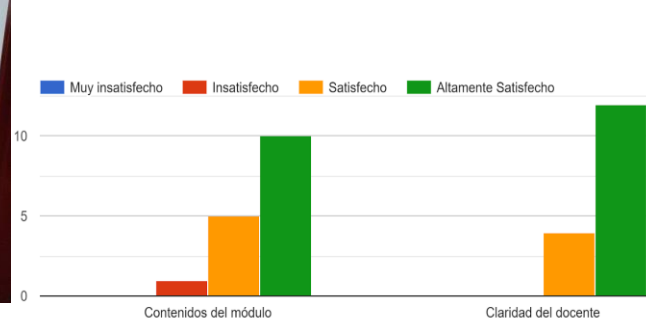
¿TIENE VENTAJAS CUMPLIR LAS OBLIGACIONES IMPOSITIVAS?

MIÉRCOLES 10 DE ABRIL - 15 HS
LUGAR: MAESTRO QUIROGA 50 - PLANTA ALTA
FACULTAD DE Cs. ECONÓMICAS
SALA DEL LABORATORIO DE INFORMÁTICA

DOCENTES: CPN JORGE CORONEL
CPN ANA CALVIMONTE

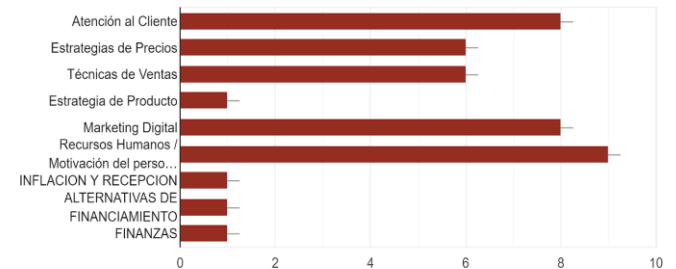


Evaluación general del Taller



Qué temas le interesaría abordar en próximos encuentros?

16 respuestas

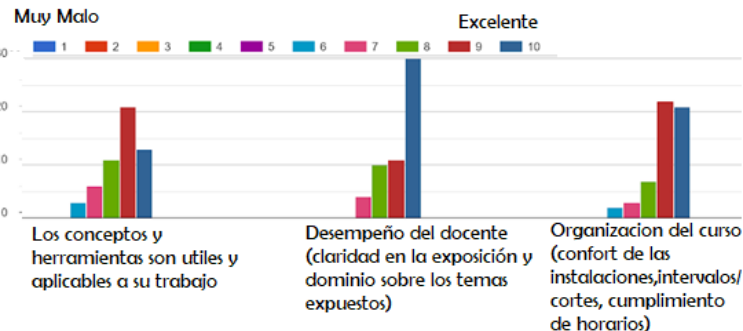
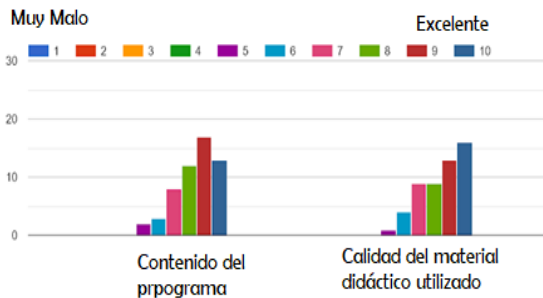


Resultados de la intervención

- Módulo 2: ¿Cómo y cuándo usar las redes sociales en mi negocio?

¿CÓMO Y CUÁNDO USAR LAS REDES SOCIALES?
CUPOS COMPLETOS
MARTES 30 DE ABRIL - 15 HS
LUGAR: CONSEJO PROFESIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS REPÚBLICA 754

Logos: **ame** (Asociación de Maestros de la Educación Primaria), **UC CATAMARCA**, **FCEYA** (Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas), **OSDEPYM** (La Obra Social Empresaria), **UC** (Universidad Católica), **JJE** (Jóvenes Emprendedores).



Resultados de la intervención

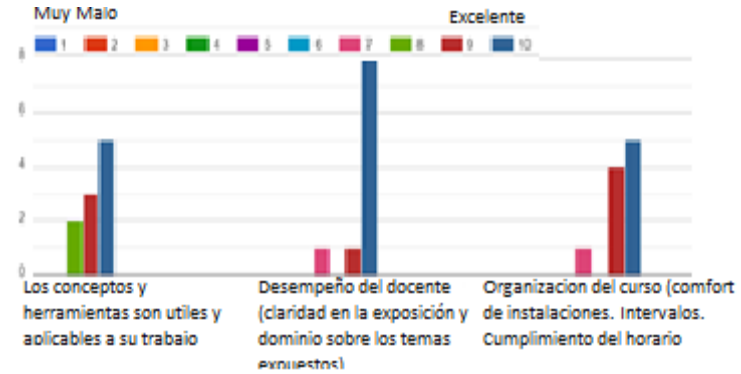
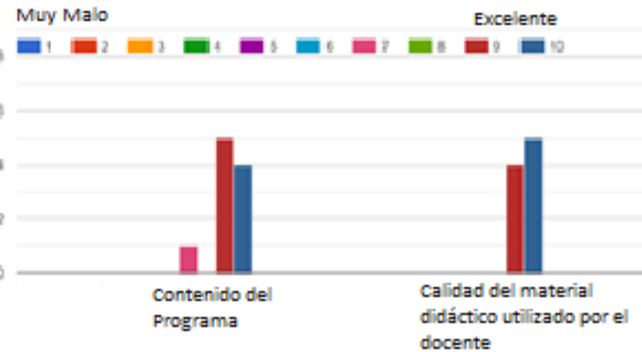
- Módulo 3: Conocer y Reconocer mi mercado

CONOCER Y RECONOCER MI MERCADO

Martes 7 de Mayo - 15 Hs
Lugar: Sede Union Comercial Catamarca
Maipu 432

Cupo Máximo: 30 Personas

Logos: CAME, UC CATAMARCA, FCEYA, OSDEPYM, UC, JJE jóvenes empresarios.



Resultados de la intervención

- Como resultado de las acciones implementadas, se firma un convenio de colaboración con la UCC, cuyos objetivos son:
- Regular relaciones de vinculación, transferencia y colaboración científica y tecnológica, especialmente actividades de formación y capacitación de recursos humanos, la prestación de servicios de asistencia técnica y de consultoría, la transferencia de tecnología y la realización de proyectos y/o programas de investigación y desarrollo.



- Nuevas temáticas a ser abordadas

