

# Proyecto de Formación Profesional y Capacitación Laboral

2026

## RESMEN

<b>MÓDULO</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<b>ORGANIZACIÓN</b>	<b>Concepto organización.</b> <b>Empresas y negocios.</b> <b>Modelo de Negocio (Estructuras y Sistemas).</b> <b>Herramientas estratégicas de las PyMEs.</b>
<b>COMERCIALIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN</b>	<b>El Plan de Negocio.</b> <b>Presupuestos, marketing y ventas.</b> <b>Los procesos productivos y procesos de comercialización (Fuentes de ingresos).</b> <b>Estrategias Comerciales Embudos de ventas).</b> <b>Herramientas administrativas.</b> <b>Gestión del trabajo grupal (Herramientas tecnológicas y planificación).</b> <b>Gestión financiera (Excel).</b>
<b>SISTEMA</b>	<b>Organigrama y Estructura. Lógica organizacional.</b> <b>Tipos de Empresas en Argentina.</b> <b>Escala y dimensión empresarial.</b> <b>Roles dentro de la empresa.</b> <b>Sistematización, Escalado y Delegación.</b> <b>Trabajo y proyecto final.</b>

- **Dirección de Educación de Jóvenes y Adultos - Consejo General de Educación**
- **Denominación del Perfil:** Auxiliar en Gestión de Pymes
- **Tipo de Capacitación:** Capacitación laboral.
- **Diseño Curricular:** Resolución N° 4848/2014 CGE.
- **Datos del Instructor Laboral**  
Lic. Dylan Hernan Beck  
D.N.I. 40.990.913  
dylanhernanbeck@gmail.com  
549 3442 405750
- **Localidad y Departamento.**  
Caseros; departamento Uruguay, Entre Ríos.
- **Ciclo lectivo**  
2026

## **PROPUESTA**

- **Sector socio-productivo**

Administración.

- **Familia profesional**

Administración, Comercio y Pymes.

- **Denominación del perfil**

Auxiliar en Gestión PyMEs

- **Referencial de ingreso de los estudiantes**

Nivel III

- **Recursos materiales**

Equipamiento e insumos a utilizar: Aula equipada con proyector y pantalla o televisor; pizarras; bibliografía específica del perfil. Instalaciones sanitarias e instalaciones eléctricas en condiciones.

- **Fundamentación**

El desarrollo económico y social producto del lugar de la Argentina y de Entre Ríos en el escenario mundial, impulsa la gesta de nuevas empresas y el crecimiento o formalización de otras ya establecidas.

Las empresas, como vehículos del crecimiento profesional, personal y familiar, requiere de un enfoque humano con base en los valores que promueven un equilibrio adecuado entre las exigencias de un mercado competitivo, las necesidades internas de la empresa y de su personal en relación con el ecosistema en el cual se encuentran inmersos.

El perfil profesional del Auxiliar en Gestión PyMEs aplica a jóvenes y adultos con deseos de liderar emprendimientos o incorporar conocimientos que les ayuden a desarrollar modelos de negocios efectivos, así como mejorar aspectos de comercialización, comunicación, de logística, relacionales o interpersonales de los proyectos que integran.

- **Campo ocupacional**

El Auxiliar en Gestión Pymes se puede desempeñar en pequeñas y medianas empresas de Comercio, Servicios, Metalmecánica, Construcción, Agropecuarias, dependencias del Estado, en relación de dependencia con asesoramiento de especialistas, entre otras.

Esta propuesta de formación permitirá a sus destinatarios potenciar sus competencias emprendedoras y de liderazgo empresarial para desempeñarse en proyectos públicos y privados.

- **Estructura modular**

<b>Nº</b> <b>Módulo</b>	<b>Denominación</b>
<b>1</b>	Introducción conceptual Organización y Modelo de Negocio
<b>2</b>	Comercialización y Administración.
<b>3</b>	Sistema, Emprendedurismo y Pymes.

- **Ubicación del aula-taller**

Espacio tentativo: Caseros, Entre Ríos. Aula satelital Calle 10 N° 945

- **Desarrollo modular**

Especificar por módulo los siguientes puntos:

- **Objetivos específicos:**

- Módulo 1: Introducción conceptual Organización y Modelo de Negocio

- Concepto de organización.
- El trabajo y su evolución.
- Empresa vs negocio.
- Tipos de empresas.
- Características de las empresas.
- Roles dentro de la empresa.
- Modelo de negocio.
- Core business.
- Introducción a herramientas estratégicas PyME.

- Modulo 2: Comercialización y Administración

- Procesos de comercialización
- Fuentes de ingreso.
- Estrategias comerciales.
- Embudo de ventas.
- Comunicación interna, externa y branding corporativo.
- Hábitos de empresas sostenibles.
- Plan de negocio (concepto + armado).
- Presupuestos.
- Flujo de caja.
- Planificación del trabajo.
- Herramientas de planificación.
- Factores Productivos según sus áreas.
- Herramientas administrativas.
- Gestión financiera (Excel – Loocker y Hojas de cálculo).
- Trabajo en equipo.

- Módulo 3: Sistema

- Organigrama
- Estructura organizacional
- Lógica organizacional

- Escala y dimensión empresarial
- Sistematización
- Delegación
- Procesos productivos
- Proyecto final

- **Capacidades esperables del estudiante:**

- Ser capaz de asesorar a los responsables de distintos emprendimientos comerciales de pequeñas y medianas empresas, así como de organizaciones o estructuras de similares características.
- Conocer las principales acciones de gestión de empresas considerando los principios de la economía, el emprendedurismo y la inserción en los mercados regionales y globales.
- Generar ámbitos de mejora continua dentro de la comunicación y organización empresarial.
- Conocer instrumentos de la legislación vigente.
- Analizar las dinámicas dentro del mundo del trabajo teniendo en cuenta elementos fundamentales en función de la edad y el género de quienes integran las organizaciones.
- Desarrollar aptitudes para comprender la relación entre la cultura, el hombre y el entorno natural.
- Identificar oportunidades de capacitación para la mejora de los sistemas productivos y de comercialización de la organización en la cual se encuentran insertos.
- Reconocer la participación en el trabajo como forma de realización personal y colectiva.

- Identificar elementos del entorno regional que sirvan como instrumentos positivos o desventajas para la producción y el trabajo.
- Reflexionar sobre la organización del trabajo en formatos alternativos como el cooperativismo o los microemprendimientos.
- Establecer canales de comunicación internos y externos para el fortalecimiento de los equipos y la potenciación de los esquemas comerciales.
- Intervenir en la construcción de lazos entre la organización la comunidad con la cual interactúa.
- Desarrollar los valores empresariales y profundizarlos en el desarrollo de la organización o empresa de la cual formen parte.

- **Contenidos:**

- Módulo 1:

La organización como concepto: enfoques históricos y su aplicación en el mundo actual. La empresa como sistema social y económico. Diferencias entre negocio y empresa. Tipos de empresas y sus características en el contexto argentino. Roles dentro de la organización y su importancia en la gestión.

El modelo de negocio como herramienta para comprender el funcionamiento de una empresa: propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relaciones y fuentes de ingreso. Identificación del core del negocio.

Análisis del emprendedor: autogestión, fortalezas y debilidades, y su rol en la construcción de proyectos sostenibles. Introducción a herramientas estratégicas para PyMEs.

- Módulo 2:

Los procesos de comercialización y su importancia en la generación de ingresos. Identificación de fuentes de ingreso y desarrollo de estrategias comerciales. El embudo de ventas como herramienta para la gestión de clientes.

La comunicación interna y externa como eje del posicionamiento: construcción de marca (branding) y hábitos de empresas sostenibles.

Planificación del emprendimiento: desarrollo del plan de negocio, presupuestos, flujo de caja y organización del trabajo. Herramientas para la toma de decisiones.

Gestión administrativa del emprendimiento: uso de herramientas digitales (Excel y hojas de cálculo), organización de recursos y factores productivos (humanos, materiales y financieros). Trabajo en equipo y dinámicas organizacionales.

- Módulo 3:

La estructura organizacional: organigrama, lógica interna y funcionamiento de las empresas. Escala y dimensión empresarial. Diferencias entre empresas familiares y no familiares.

Procesos productivos y su relación con la comercialización. Sistematización del negocio como herramienta para el crecimiento. Delegación de tareas y profesionalización de la gestión.

Mejora continua e innovación como pilares del desarrollo empresarial. Adaptación a contextos cambiantes y sostenibilidad en el tiempo.

Integración de contenidos a través del desarrollo de un proyecto final, en el cual se aplicarán los conocimientos adquiridos en torno al modelo de negocio, la planificación y la estructuración del emprendimiento.

● **Criterios de evaluación**

Al final del taller se realizará una evaluación oral para acreditar los contenidos dictados e invitar al pensamiento analítico y crítico, con el foco puesto en el desarrollo de un Modelo de Negocio.

- **Bibliografía general**

- Ackerman, M. E. (s.f.). *El trabajo, los trabajadores y el derecho del trabajo*.
- Baños, A. (2011). *Los secretos de los precios*. Editorial Granica.
- Bossidy, L. & Charan, R. (2002). *El arte de la ejecución en los negocios*.
- Carrero, J. G. (2024). *Modelo para la elaboración de un plan de negocios orientado a emprendedores. Nota N° 1*. Revista Tiempo de Gestión, (35), 75-97.
- Chiavenato, I. (2002). *Administración de pequeñas y medianas empresas: Manual completo sobre la gestión de MiPymes*.
- Coraggio, J. L. (1994). *Cooperativismo y autogestión: Una alternativa para el desarrollo*.
- Drucker, P. (1985). *Innovación y emprendimiento*.
- Kawasaki, G. (2015). *El arte de empezar 2.0*.
- Kiyosaki, R. (1997). *Padre Rico, Padre Pobre*.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (1967). *Fundamentos del marketing*. (Ediciones posteriores actualizadas).
- Trías de Bes, F. (2007). *El libro negro del emprendedor*.
- Ward, J. L. (s.f.). *El desafío de la empresa familiar*.
- **Alex Osterwalder (2010). Generación de modelos de negocio**
- **Rock Content. (s.f.). Dominando el embudo de ventas [E-book].**  
<https://rockcontent.com/es/>
- **Daft, R. L. (2011). Teoría y diseño organizacional (10ª ed.). Cengage Learning.**

**Legislación nacional vigente:**

- Estatuto Pyme.
- Ley de Contrato de Trabajo (Ley 20.744).