

01H.22242 - 52224
L22

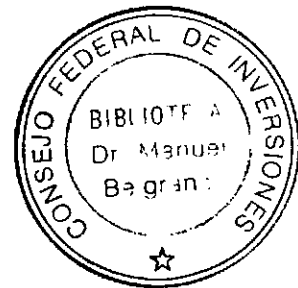
45030

ORGANISMO:

Fundación CIDETER

PROVINCIA:

SANTA FE



PROYECTO:

**POTENCIALIZACION E INTERNACIONALIZACION DEL
CLUSTER DE FABRICACION DE MAQUINAS AGRICOLAS Y
AGROPARTE DE LA REGION CENTRO - OESTE**

Informe Final: **15 de diciembre de 2005**

Autor: **Lic. Maria Lucía Lloret**
Tco. Baltasar Cragnolino
Lic.: Augusto Capisano

INDICE GENERAL:

Introducción General.....	Página 2
Actividades de Capacitación:	
Objetivo.....	Página 4
Procedimientos.....	Página 4
Trabajos realizados al 15 de Diciembre de 2005.....	Página 4
Actividad de Actualización del Portal de Maquinagros y Directorio:	
Objetivo.....	Página 7
Procedimientos.....	Página 7
Trabajos realizados al 15 de Diciembre de 2005.....	Página 7
Organización de los eventos, interacción con las empresas para su presencia en ferias y rondas de negocios:	
Objetivo.....	Página 8
Procedimientos.....	Página 8
Trabajos realizados al 15 de Diciembre de 2005.....	Página 9
Actividades desarrolladas durante el proyecto y situación actual...	Página 10
Conclusiones.....	Página 18
Anexo 1 – Temario, asistentes y fotos de los Cursos dictados	
Anexo 2 – Actualizaciones en la web – ejemplos de algunas empresas	
Anexo 3 – Planilla de entrega de los catálogos a las empresas	
Anexo 4 – Información periodística sobre Expo Barinas - Venezuela	
Anexo 5 – Viaje exploratorio a Brasil – Acerías 4C S.A. – folletería y fotos	
Anexo 6 - Misión comercial a Perú y Ecuador – Metalúrgica Campero S.R.L. – informe y folletería	
Anexo 7 – Listado de personas y empresas capacitadas	
Anexo 8 – Informe sobre el Mercado Nacional de Máquinas Agrícolas	
Anexo 9 – E-mail recibidos en info@maquinagros.com.ar	
Anexo 10 – Gacetillas informativas	



INTRODUCCIÓN GENERAL:

El presente escrito constituye el informe final del proyecto del Consejo Federal de Inversiones, al que llamaremos "*Potencialización e Internacionalización del cluster de fabricación de máquinas agrícolas y agro-partes de la Región Centro - Oeste*". El mismo corresponde al período comprendido entre el 1º de septiembre de 2005 y el 15 de diciembre de 2005.

Por tratarse del último informe, lo hemos dividido en dos partes. En la primera se detallan las actividades realizadas en la última etapa.

Según el cronograma desarrollado, en esta etapa sólo quedan dos de las actividades previstas en el proyecto, más una que a pesar de haber finalizado con el informe anterior, continuamos realizando. Por ende corresponde a este informe la descripción de los avances realizados correspondientes a los meses de septiembre, octubre y noviembre respectivamente. Estas actividades se expondrán en el mismo formato de los informes anteriores, a fin de agilizar su análisis y seguimiento, separándolas y especificando en cada una las tareas realizadas:

- 1.- Capacitación e incentivación para la formación de grupos exportadores.
- 2.- Actualización del Portal de Maquinagros -Actualización del Directorio de Empresas.
- 6.- Organización de los eventos, interacción con las empresas para su presencia en ferias y rondas de negocios.

Tal como expusimos más arriba, la actividad uno se continuó desarrollando a pesar de que el cronograma presentado en un principio la daba finalizada en el mes de agosto. Esto se debe a que las empresas solicitan capacitación en forma continuada. Por ello agregamos algunos cursos y talleres para beneficio de las mismas.

La actividad seis, como se dijo en el informe anterior, es consecuencia de las demás actividades que se fueron desarrollando a lo largo de este proyecto. A medida que las empresas comienzan a organizarse se presentan diferentes

inquietudes. Entre ellas, la necesidad de experimentar el trabajo en equipo mediante la participación en diferentes eventos y viajes de carácter internacional, ya sea en grupo o en forma individual, llevando los catálogos del grupo.

Todas las actividades programadas y realizadas, mantienen como directrices principales, promover el asociativismo entre las empresas, la implementación de un Plan de Acción y el aprovechamiento y optimización del uso de las herramientas de promoción de exportaciones existentes, como ya se presentó en el proyecto inicial.

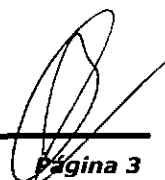
Se continuó con el trabajo de los grupos, mediante convocatorias a reuniones, en donde se debate acerca de las necesidades de las empresas miembro, y también con la puesta en marcha de actividades en conjunto.

Los profesionales responsables de cada grupo continúan visitando las empresas en sus diferentes plantas para lograr un mayor acercamiento.

Además del trabajo de los coordinadores, la Fundación CIDETER (Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Regional), continúa colaborando con el desarrollo operativo de las actividades, aportando su experiencia y conocimiento en el manejo de los grupos, la organización de los eventos y la comunicación con las empresas; poniendo a disposición del proyecto su infraestructura edilicia y equipamiento informático.

En la segunda parte del presente informe presentamos todas las actividades realizadas a lo largo del proyecto, la situación actual de cada una y las conclusiones.

A continuación pasamos a desarrollar el informe de avance de las tres actividades anteriormente nombradas, correspondientes a la última etapa del proyecto.



Página 3

1. CAPACITACIÓN E INCENTIVACIÓN PARA LA FORMACIÓN DE GRUPOS EXPORTADORES.

Objetivo:

Tal como se especificara en informes anteriores, cabe destacar que el dictado de cursos es en relación a lo que las empresas viven cotidianamente.

En este caso la prioridad fue la formación de auditores internos de los sistemas de calidad bajo las normas ISO:9000.

Además se hizo hincapié en temas relacionados a la informatización de las empresas.

Procedimientos:

Para la organización de los cursos y talleres realizados en el período bajo análisis, la metodología desarrollada fue la misma que se utilizó en las capacitaciones anteriores.

A través del contacto con distintos organismos e instituciones, logramos traer a la región a personas altamente capacitadas para disertar y capacitar en los temas requeridos.

Trabajos realizados al 15 de diciembre de 2005:

Detalle curso N° 1 "La estrategia de la empresa y la red de valor":

Los días 9 y 10 de septiembre de 2005 se realizó el curso mencionado en las instalaciones de la Fundación Cideter de Las Parejas. Del mismo formaron parte tres empresas, a saber: Industrias ERCA, PLA y Búfalo, con un total de 16 personas. La actividad estuvo coordinada por el Licenciado Marcelo Pousa y contó con el apoyo de la Escuela de Negocios del Instituto Universitario IDEA. Dicho curso tuvo como objetivo fortalecer las competencias necesarias para administrar la empresa en un entorno hipercompetitivo, tomar contacto con las principales herramientas del management, reflexionar sobre el estilo de gestión y detectar focos de mejora para generar proyectos de aplicación inmediata.

Detalle Curso Nº 2 "Presentación de Solución para la Gestión Integral de Producción": El día 19 de octubre de 2005 se llevó a cabo en Las Parejas la presentación de un programa para el manejo y control de los procesos de negocio de la PyME industrial a cargo de Juan Negrini y del Ingeniero Daniel Blank, ambos pertenecientes al Grupo Exportador Córdoba System Factory. A la misma asistieron 16 personas, entre las cuales estaban los encargados de sistemas de las empresas y alumnos de Escuelas Técnicas. El objetivo de esta presentación fue el de hacer conocer dicha herramienta a las empresas del grupo para que tengan otra opción a la hora de informatizar sus procesos administrativos y productivos.

Detalle Nº 3 "Reunión sobre Certificación en Seguridad de Máquinas Agrícolas – Grupo Sembradoras": el día 28 de octubre de 2005 se realizó en las instalaciones de la Fundación CIDETER esta reunión, la cual tuvo como objetivos analizar la norma 8076-4 sobre máquinas sembradoras, plantadoras y trasplantadoras y proponer revisión o aprobación de los documentos a presentar en IRAM en el mes de noviembre. A dicha reunión asistieron 11 personas.

Detalle taller Nº 4 "Auditorias internas de los sistemas de gestión de la calidad": Durante los días 3, 10 y 17 de noviembre de 2005 se desarrolló este taller en Las Parejas y al que asistieron entre 27 personas. El mismo estuvo a cargo del Ingeniero Gerardo Bellotti y del Dr. Ricardo De Gorostiza y tuvo como objetivo capacitar al personal del departamento calidad en la programación, planificación y realización de auditorias internas al sistema de calidad de la empresa. Durante este taller se llevaron a cabo cuatro módulos incluyendo el de práctica.

Detalle taller Nº 5 "Autoevaluación Proyecto ADIMRA – TICs: El día 10 de noviembre de 2005, en Armstrong y el 11 en Las Parejas, se realizó el presente taller con la presencia de 30 empresas y 47 personas, respectivamente. El mismo estuvo coordinado por los consultores Carlos Ríos, Marcelo Roth y por la Licenciada Alicia Hernández, coordinadora general del proyecto. El objetivo de

este taller fue que las empresas se autoevalúen en cuanto a la integración de los distintos sectores con la herramienta denominada TICs.

Detalle N° 6 "Reunión sobre Certificación en Seguridad de Máquinas Agrícolas": La segunda reunión sobre este tema se llevó a cabo el día 22 de noviembre de 2005, también en la Fundación CIDETER. De la misma participaron 29 personas representando a 11 empresas. Uno de los temas tratados (como esta expresado en la invitación a dicha reunión / anexo N° 1) fue analizar entre los técnicos de las empresas, los directores de las Escuelas Técnicas (Las Rosas, Las Parejas y Armstrong) y los secretarios de la producción de los municipios; la viabilidad de la elaboración de un proyecto regional de capacitación y equipamiento de las escuelas. Los participantes durante la reunión han contestado una encuesta con puntos claves para definir el enfoque del futuro proyecto. Este accionar se considera muy importante y estratégico para llevar adelante el crecimiento de este Cluster, ya que es fundamental poder capacitar y orientar a los egresados de las escuelas, de acuerdo al perfil solicitado por las empresas de la región. (En el anexo N° 1, puede observarse el tipo de encuesta y los resultados obtenidos).

También se analizó nuevamente la norma 8076-4,(con el motivo de llevar una opinión en conjunto entre las empresas del cluster en la próxima reunión con IRAM que esta diagramada para el día miércoles 14 de diciembre en Rosario). Además se determinó un cronograma de futuras reuniones de los demás grupos (cosecha, pulverización, sembradoras y general) y actividades para el año 2006.

Se anexan temario, asistentes, fotos y encuestas de resultados de los Cursos dictados (Anexo 1)



2. ACTUALIZACION DEL PORTAL DE MAQUINAGROS Y DIRECTORIO.*Objetivo:*

Actualización y armonización de las herramientas de promoción de la oferta exportable que presentan las empresas del Cluster.

Procedimientos:

Se comenzó con el posicionamiento del sitio en los diferentes buscadores a fin de lograr el impacto esperado con el mismo, el ingeniero Augusto Capisano ha realizado un análisis sobre los sitios y buscadores de mayor interés para nuestro sector y ya está realizando los trámites pertinentes para el alta en los mismos. Se calcula que para comienzos del año que viene, Maquinagros se encontrará incluido en la Red.

En relación al catálogo, se procedió a la impresión en serie de los 2.000 catálogos.

Se comenzó con la distribución según lo informado oportunamente en el 1er Informe de Avance.

Trabajos realizados al 15 de diciembre de 2005:

Respecto a la página web se han realizado todos los cambios solicitados por las empresas y se cargan periódicamente novedades de interés para el grupo. Así mismo en la sección DOWNLOAD se ubican archivos con información ampliada sobre cada tema, informes y trabajos referentes al grupo. (Anexo 2)

En cuanto al catálogo, se comenzó la distribución de los mismos por las empresas. Además las empresas que han viajado al exterior lo llevaron para promocionar todos los productos que allí se muestran. (En el Anexo 3 se encuentran la lista de distribución y un catálogo)


Página 7

6. ORGANIZACIÓN DE LOS EVENTOS, INTERACCIÓN CON LAS EMPRESAS PARA SU PRESENCIA EN FERIAS Y RONDAS DE NEGOCIOS.

Objetivo:

El objetivo de esta actividad está, no solo en el hecho de promocionar la oferta exportable de las empresas locales y en el ejercicio de las actividades de comercialización internacional, sino también en el fomento del asociativismo por medio del desarrollo de actividades en conjunto y la planificación de proyectos en equipo.

Procedimientos:

En el período bajo análisis del presente informe se detectaron tres eventos internacionales de interés para los miembros de los grupos. Para desarrollar estas actividades se contó con el acompañamiento de Instituciones Provinciales y Nacionales, quienes coordinaron algunos de estos eventos.

En principio se publicaron las actividades mediante Gacetillas Informativas, invitando a las empresas a participar y realizando un listado de los interesados. En segundo lugar se desarrolló un seguimiento personalizado, a cargo de los coordinadores de grupos, de cada una de las empresas de la lista. Luego se acompañará a las empresas en el desarrollo de la actividad.

Durante las ferias y viajes se tuvo, como siempre, el objetivo presentar y promocionar al grupo, publicitar la oferta exportable de las empresas que lo forman, concurrir con muestras de las empresas interesadas, conectarse con contrapartes y potenciales socios comerciales, conocer las características propias del mercado en cuestión, etc.



Trabajos realizados al 15 de diciembre de 2005:

EXPO BARINAS - Venezuela

Desde el 22 hasta el 25 de septiembre de 2005 se realizó la Feria Expo Barinas en el Estado de Barinas, Venezuela.

La organización principal de este evento estuvo a cargo de la CAFMA (Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola) y del INTA.

Como se dijo en el informe anterior, nuestro trabajo se basó en difundir las comunicaciones que nos llegaban desde las dos entidades mencionadas. Siete empresas de los Grupos participaron de la muestra con sus productos. Ellas son:


- Apache S.A.
- Búfalo S.A.
- Talleres Metalúrgicos Crucianelli S.A.
- Industrias D'ascanio S.R.L.
- Industrias ERCA S.A.
- Máquinas Agrícolas Ombú S.A.
- VHB Repuestos Agrícolas S.A.

Como resultado de este evento, se puede manifestar que las ventas que se concretaron fue de alrededor de U\$S 1.500.000 durante la feria y ventas futuras por aproximadamente 12 millones de dólares más. Además fueron llevados los catálogos del grupo y presentados ante las autoridades y empresas venezolanas, promoviendo al grupo, tal nuestro objetivo. (Anexo 4)

Viaje exploratorio a Brasil

Durante el mes de octubre la empresa Acerías 4C S.A. realizó un viaje exploratorio a Brasil para reunirse con contactos preestablecidos y buscar nuevos.

En el transcurso de ese viaje la empresa pudo avanzar en las negociaciones que ya venía teniendo y comenzar otras.



A partir de su regreso la firma ha comenzado a proyectar futuras ventas en el vecino país.

Esta empresa también llevó los catálogos del Grupo para entregarlos en cada entrevista. (Anexo 5)

Misión Comercial a Perú y Ecuador

Durante los primeros días de noviembre, la empresa Metalúrgica Campero S.R.L. viajó en una misión comercial organizada por la Provincia de Santa Fe a Perú y Ecuador.

Para esta empresa fue un viaje muy fructífero, ya que son mercados a los que apuntan con su nueva máquina, más pequeña, ideal para esos países.

En el transcurso de la misión, realizó contactos con potenciales compradores.

Además, como es nuestra costumbre, hizo entrega de los catálogos del Grupo para promocionar a las demás empresas. (Anexo 6)

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PROYECTO Y SITUACION

ACTUAL

Durante el período de duración del presente proyecto, al que denominamos "*Potencialización e Internacionalización del cluster de fabricación de máquinas agrícolas y agro-partes de la Región Centro - Oeste*", se desarrollaron las siguientes actividades y sus respectivas tareas:

1. CAPACITACIÓN E INCENTIVACIÓN PARA LA FORMACIÓN DE GRUPOS EXPORTADORES.

Esta actividad tuvo como objetivo principal capacitar a las empresas en los distintos temas de interés para las mismas. Los temas de las capacitaciones fueron propuestos por los empresarios, los profesionales y los técnicos de las firmas que componen el Cluster.

De esta manera se llevaron a cabo los siguientes cursos, talleres, seminarios, presentaciones y jornadas:

- **Curso ISO 9001:2000** - 15 de abril de 2005
- **Curso Diseño 3D** - 29 de abril de 2005



-
- **Curso Normalización y seguridad en Máquinas Agrícolas** - 10 y 11 de mayo de 2005
 - **Seminario Registro de Patentes de Invención** - 3 de junio de 2005
 - **Curso Implementación de un Sistema de Gestión de Calidad basado en la Norma ISO 9001:2000** - 16, 17, 23 y 24 de Junio de 2005
 - **Curso Soldadura Eléctrica, procesos MIG/MAG** - 29 de junio de 2005
 - **Curso Cálculos de Precios de Exportación** - 7 de julio de 2005
 - **Curso Control de Dispositivos de seguimiento y medición** - 13 y 14 de julio de 2005
 - **Curso Herramientas 5S** - 28 y 29 de julio de 2005
 - **Presentación Análisis de Información Gerencial y Tableros de Comando** - 11 de Agosto de 2005
 - **Curso La estrategia de la empresa y la red de valor** - 9 y 10 de septiembre de 2005
 - **Presentación de Solución para la Gestión Integral de Producción** - 19 de octubre de 2005
 - **Reunión sobre Certificación en Seguridad de Máquinas Agrícolas - Grupo Sembradoras** - 28 de octubre de 2005
 - **Taller Auditorias internas de los sistemas de gestión de la calidad** - 3, 10 y 17 de noviembre de 2005
 - **Taller Autoevaluación Proyecto ADIMRA - TICs** - 10 y 11 de noviembre de 2005
 - **Reunión sobre Certificación en Seguridad de Máquinas Agrícolas** - 22 de noviembre de 2005

Como se puede observar, se han dictado muchos cursos tendientes a la profesionalización de las empresas para poder ingresar en mercados más competitivos y exigentes.

Los detalles de estos cursos ya fueron anexados a los respectivos informes que se fueron presentando y también se anexan a este informe los pertenecientes al mismo.

Situación actual: luego de haberse desarrollado este plan de capacitación a lo largo del proyecto, las empresas han tomado conciencia de la importancia que

tiene estar bien preparados ante eventuales condiciones que los distintos mercados puedan requerir.

Hoy nos encontramos con empresas que ya han comenzado sus trámites para poder certificar con normas de calidad y seguridad, empresas que efectúan sus propios cálculos de precios de exportación, empresas que se interesan más por el patentamiento de sus productos y el resguardo de su marca y también con empresas que de a poco se están informatizando y sumando programas de diseño a sus procesos productivos.

Además, los técnicos de las empresas que estuvieron presentes en la reunión del día 22 de noviembre y que han contestado la encuesta tipo que está en el anexo N° 1, han dado con necesidad de capacitación para el año venidero los siguientes cursos:

- costos,
- gestión de planeamiento y producción,
- empresa centrada en el cliente
- operaciones de comercio exterior. Para la realización de los mismos

El listado de personas y empresas asistidas por medio de estas capacitaciones, se encuentra en el **Anexo 7**.

2. ACTUALIZACION DEL PORTAL DE MAQUINAGROS Y DIRECTORIO.

Con el desarrollo de esta actividad se buscó adecuar los materiales de promoción de los grupos Maquinagros, tanto la página web como el catálogo institucional. Para llevar adelante esta actualización se realizaron las siguientes tareas:

- Como primera medida, se les pidió a las empresas que actualizaran o corrigieran sus textos y/o fotos.
- Una vez recibidas las actualizaciones o correcciones, o confirmar lo que ya estaba, se procedió a la elaboración de las muestras correspondientes a cada empresa.
- A medida que se obtuvieron las muestras, se las envió a cada empresa para su confirmación, o bien, su pedido de cambio de alguna parte.

-
- Con las confirmaciones recibidas, se procedió a la impresión en serie del catálogo, 2.000 unidades.
 - En cuanto a la página web, se inició con los cambios y/o correcciones en los textos, tarea que se pudo hacer inmediatamente.
 - Con respecto a las imágenes, hubo que esperar hasta tener el catálogo definitivo, ya que el objetivo fue, desde un principio, armonizar los dos materiales promocionales.
 - Una vez obtenido el catálogo institucional, se realizaron las actualizaciones de las imágenes en el website.
 - Además se actualizan las informaciones que contiene la página y se cargan nuevas estadísticas periódicamente.

Los detalles de estas tareas ya fueron anexados a sus respectivos informes.

Situación actual: después de recopilar toda la información necesaria para la actualización de los materiales de promoción de los grupos, se pudo concretar nuestro deseo de contar con una página web adecuada para los tiempos que corren, con mucha información de las empresas y del sector y con un catálogo bien diseñado y editado para poder promocionar de la mejor forma a todo el Cluster.

Este catálogo ya fue presentado en los distintos eventos de los que fuimos partícipes y también ante funcionarios de cancillería y embajadas.

Además, por medio del website recibimos preguntas de interesados en implementos agrícolas, como así también de personas que solicitan información acerca de los grupos.

En el anexo 9 se encuentran los e-mail recibidos en la dirección de Maquinagros.

3. FORMACIÓN DE GRUPOS EXPORTADORES.

Esta actividad se planteó para lograr la creación y consolidación de grupos específicos de promoción de exportaciones en la región, para el aprovechamiento conjunto de las ventajas existentes y la mayor distribución en el gasto de inversión en los proyectos de creación y diversificación de mercados de exportación. Las tareas que se realizaron durante esta actividad fueron las siguientes:

-
- Se realizó una reunión de empresarios aprovechando la visita de integrantes del BID a la zona.
 - Se definió la formación de dos grupos, **máquinas agrícolas y partes**.
 - Se acordó el trabajo específico con empresas representantes de cada grupo a fin de determinar las particularidades y necesidades específicas de cada empresa.
 - Se realizaron reuniones particulares con algunos empresarios de cada grupo.
 - Decisión de elegir coordinadores para conducirlos y dirigir las acciones hacia la obtención de resultados concretos.
 - Se presentó a la Sub Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa el pedido de división de Maquinagros en dos Grupos, a fin de que puedan estos participar de los beneficios y ventajas del programa de promoción de Grupos Exportadores.
 - Se dio promoción a la formación y existencia de estos grupos por medios gráficos y periodísticos.
 - Se realizó una Reunión General, aprovechando la visita de autoridades provinciales, en la cual se presentaron formalmente los grupos y los coordinadores designados.

Los detalles de estas tareas ya fueron anexados a sus respectivos informes.

Situación actual: hoy contamos con dos grupos bien definidos y trabajando en forma conjunta. Estos grupos se dividen en maquinaria agrícola y agropartes. Ambos cuentan con un coordinador que es quien organiza las actividades y es el moderador en las reuniones. Los dos grupos ya han participado de distintos eventos internacionales, tanto en el país como en el exterior.

4. DESIGNACION DE LOS COORDINADORES Y COMIENZO DE TRABAJO EN CONJUNTO A LOS GRUPOS.

Esta actividad tuvo como objetivo la organización de las acciones en conjuntos para comenzar con el trabajo práctico en el desarrollo de la conciencia de grupo. Para ello se realizaron las siguientes tareas:

- Se seleccionaron los profesionales y postulantes sobre una base de datos facilitada por la Fundación CIDETER.

-
- Se realizó una reunión con las empresas del proyecto para que cada grupo designe su coordinador.
 - Se designaron los coordinadores de ambos grupos.
 - Se recibió invitación de la SEPYME para participar de las Reuniones de Coordinadores que se realizan periódicamente.
 - Se comenzaron a organizarse las actividades tendientes a sensibilizar a los empresarios.
 - Se comenzaron a realizar encuentros con delegaciones del exterior.

Los detalles de estas tareas ya fueron anexados a sus respectivos informes.

Situación actual: luego de consensuarlo con las distintas empresas miembro, se logró la designación de los coordinadores para los dos grupos. Estos comenzaron a trabajar en conjunto con las empresas desde el primer momento, organizando las reuniones y haciéndoles saber de las distintas actividades que van surgiendo. Hoy los coordinadores se encuentran afianzados en sus puestos y tienen el reconocimiento de todas las empresas y también de los distintos organismos públicos y privados.

5. ELABORACION DE UN PLAN ESTRATEGICO DE ACCIONES DE DICHOS GRUPOS.

Con el desarrollo de esta actividad se buscó la definición de los objetivos y la planificación de las actividades conforme lo antes expuesto. Las tareas que se realizaron fueron las siguientes:

- Se realizaron reuniones para definir los intereses y deseos de las empresas.
- Con la información anterior se elaboró un listado de objetivos pretendidos por cada grupo y de las acciones que oportunamente se desarrollarán.
- Se elaboró un bosquejo de Plan que se sometió a la evaluación de las empresas de cada grupo.
- Realizadas las correcciones y cambios que correspondieron se realizó el Plan Definitivo.
- Se publicó en la Página Web y se procedió a su inmediata ejecución.

Los detalles de estas tareas ya fueron anexados a sus respectivos informes.

Situación actual: después de varias reuniones, grupales e individuales, se logró desarrollar un plan estratégico de acciones a seguir por los grupos. Este plan se ha venido cumpliendo a la perfección, ya que contamos con el compromiso de parte de las empresas para que así sea. Hoy estamos pensando y aportando ideas para el plan estratégico del año que viene.

6. ORGANIZACIÓN DE LOS EVENTOS, INTERACCIÓN CON LAS EMPRESAS PARA SU PRESENCIA EN FERIAS Y RONDAS DE NEGOCIOS.

Esta actividad se planteó con el objetivo de promocionar la oferta exportable de las empresas locales y en el ejercicio de las actividades de comercialización internacional, como así también en el fomento del asociativismo por medio del desarrollo de actividades en conjunto y la planificación de proyectos en equipo. Las tareas que se fueron desarrollando son las que se detallan a continuación:

- De acuerdo al listado de acciones propuesto por las empresas, se identificaron aquellos eventos internacionales que pueden desarrollarse con el acompañamiento de Instituciones Provinciales y Nacionales.
- Se publicaron las actividades mediante Gacetillas Informativas, invitando a las empresas a participar y realizando un listado de los interesados.
- Se desarrolló un seguimiento personalizado, a cargo de los coordinadores de grupos, de cada una de las empresas de la lista.
- Se acompañó a las empresas en el desarrollo de las actividades.
- Se elaboró un informe general sobre cada evento, a fin de que los mismos queden documentados.

Dentro de esta actividad entran los siguientes eventos, de los que los grupos participaron:

- **Viaje exploratorio a la República del Paraguay - Participación en Expo Santa Rita** - 12 al 14 de mayo de 2005
- **Visita AGROACTIVA 2005 - Reunión con delegación Venezolana** de junio de 2005

-
- **Participación en AGROMIX 2005 – Porto Alegre – BRASIL – 21 al 23 de junio de 2005**
 - **Misión de Empresarios a VENEZUELA – Preparación de EXPO BARINAS – 1º al 5 de julio de 2005**
 - **Participación en EXPO BARINAS – Venezuela – 22 al 25 de septiembre de 2005**
 - **Viaje exploratorio a Brasil – octubre de 2005**
 - **Misión Comercial a Perú y Ecuador – noviembre de 2005**

En los mencionados eventos participaron los dos grupos, en algunos con la presencia de su coordinador y en otros sólo con empresas miembro.

Los detalles de estos eventos ya fueron anexados a los respectivos informes que se fueron presentando y también se anexan a este informe los pertenecientes al mismo.

Se anexan gacetillas informativas (Anexo 10)

Situación actual: esta actividad se fue desarrollando a medida que transcurría el tiempo, ya que en un principio se habían detectado algunas ferias y misiones comerciales internacionales de interés, pero después fueron surgiendo nuevas propuestas y se las incluyó en el plan inicial.

Hoy, los grupos pueden decir que tienen presencia internacional, puesto que se ha participado en muchos eventos (ver más arriba). En dichas oportunidades se asistió con los catálogos y se promocionó a todas las empresas por igual.

En la actualidad hay empresas que están negociando con contrapartes del exterior gracias a los contactos realizados en las ferias y misiones mencionadas.

CONCLUSIONES DEL PROYECTO.

A la hora de hablar de conclusiones, tenemos que decir que este proyecto ha tenido bastantes, pero las más destacadas son las siguientes:

- La concreción de una alianza con Venezuela. Aprovechando el acercamiento de ambos países, se cerraron acuerdos para proveer de maquinaria agrícola al país caribeño. Estos acuerdos se realizaron principalmente con el Estado de Barinas, quien ya ha hecho pedidos, tal como manifestamos más arriba. Cabe aclarar que esta alianza no es consecuencia del presente proyecto, pero sí, lo acompaña.
- La profesionalización de las empresas mediante la capacitación constante. Hay que remarcar que la actividad número 1, capacitación, terminaba en el informe anterior y sin embargo se continuo por solicitud de las empresas.
- Las empresas del sector dejaron de lado su individualismo característico y se transformaron en buenos trabajadores grupales.
- Contar con una página web y el catálogo que hoy tenemos no hubiese sido posible sin la ejecución de este proyecto. A tal fin debemos decir que se hizo un excelente trabajo.
- haber participado de distintos eventos internacionales como grupos. Esto ha cambiado la forma de pensar de muchos empresarios que al principio se mostraban reticentes.

Como demostración del logro en parte del objetivo marcado en este proyecto, se presenta en el anexo 8, el estado de situación y las necesidades del sector, en lo

que respecta al mercado nacional e internacional. El mismo fue presentado por uno de los empresarios en el Seminario "**Construyendo Agendas**" organizado por La Nación y Expochacra en Buenos Aires el día miércoles 23 de noviembre, como puede observarse en el artículo que también se anexa.

Para terminar, queremos hacerles saber que el próximo año seguiremos trabajando en un proyecto similar. Para ello estamos elaborando un plan de acción y ya concretamos una reunión con la Fundación Fortalecer de Rosario para obtener su apoyo.

Por todo lo expuesto, expresamos nuestro más sincero agradecimiento por haber apoyado este proyecto, sin el cual no seríamos lo que hoy somos.

Las Parejas, 15 de diciembre de 2005.-

ANEXO 1

TEMARIO ,ASISTENCIA
FOTOS Y ENCUESTAS
DE LOS CURSOS DICTADOS


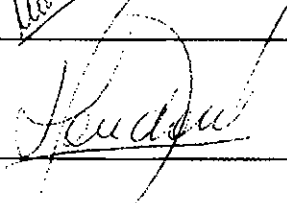
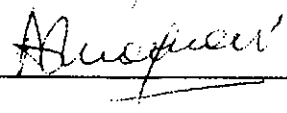
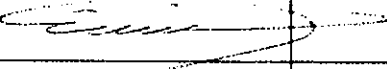
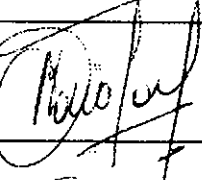

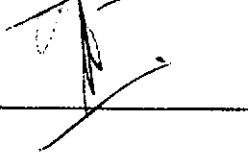

CURSO 1

LA ESTRATEGIA
DE LA EMPRESA
Y LA RED DE VALOR

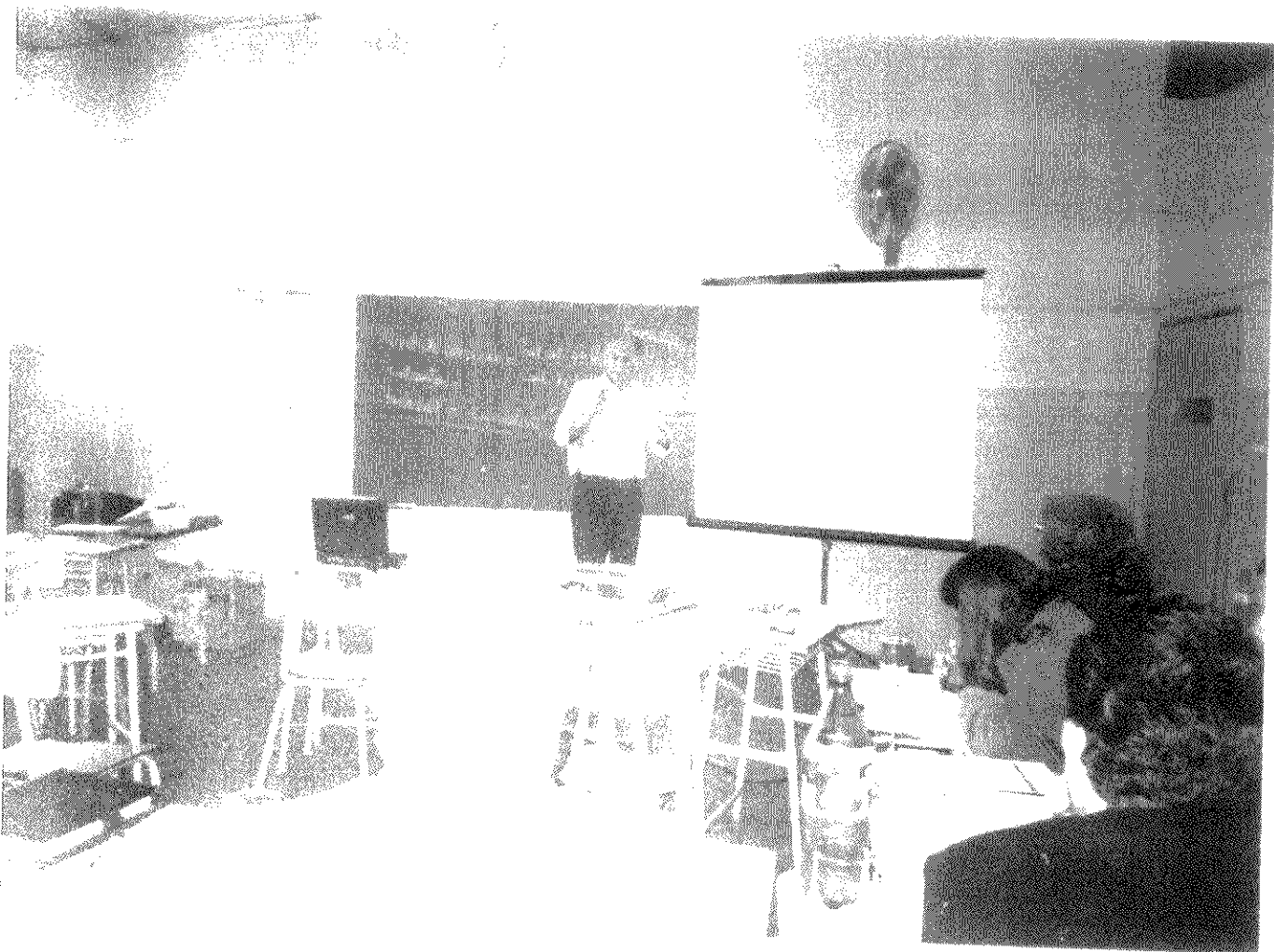
**La estrategia de la empresa y la red de valor.
Lic. Marcelo Pousa**

Viernes 26 - Sábado 27 de Agosto / 2005

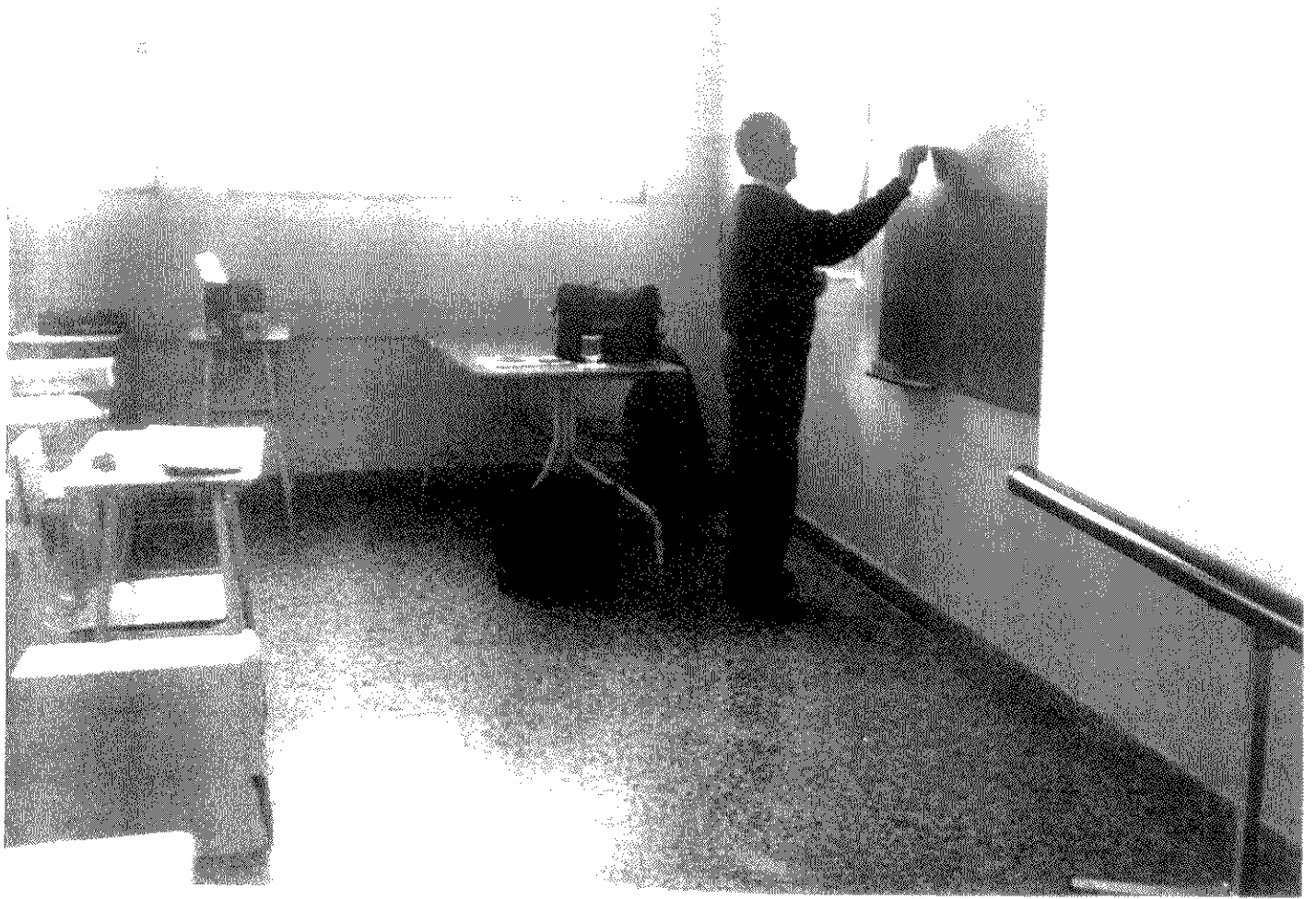
Lugar: Fundación Cideter

N°	Empresa	Nombre	Viernes	Sábado
1	INDUSTRIAS ERCA S.A.	SILVI, Daniela		
2	INDUSTRIAS ERCA S.A.	LISANDRÓN, Ricardo		
4	INDUSTRIAS ERCA S.A.	MAGNONI, Andrea		
8	PLA S.A.	PRIOTTI, Miguel		
9	PLA S.A.	PLA, Marisa		
10	PLA S.A.	SANZ, Mario		
11	PLA S.A.	VELI, Juan Ignacio		
12	PLA S.A.	TOMATIS TOMATIS Alejandro		
13	PLA S.A.	PLA, Víctor Hugo		
14	PLA S.A.	IBARRA, Damián		
15	BUFALO S.A.	SCARPECCIO, Andrea		
16	BUFALO S.A.	SCARPECCIO, Daniel		
17	BUFALO S.A.			





B



[Handwritten signature]

Propuesta preliminar
“Programa de Competencias para la Gestión” 2005
para empresas fabricantes de maquinarias agrícolas / Fundación CIDETER


1

Índice

Antecedentes en Programas de Formación Empresarial	Página 3
Propuesta preliminar de formación 2005	Página 5
Condiciones de Contratación	Página 10



2

Antecedentes y Experiencia de la Escuela de Negocios IDEA en Programas de Formación Empresarial

Nuestra filosofía de trabajo

Durante estos últimos años, acompañamos a las empresas en sus procesos de cambio a través del diseño, implementación y seguimiento de actividades de formación y asesoramiento a medida.

Colaboramos en el análisis de los procesos organizacionales que está atravesando una empresa o área en particular, trabajando con los responsables de recursos humanos y de las áreas de negocio **en la definición de las demandas de capacitación.**

Definimos de manera conjunta con las empresas un proyecto de formación:

- ✓ consensuamos los aspectos sobre los cuales girará el proceso de formación,
- ✓ determinamos quiénes participarán en las actividades y qué roles asumirán a lo largo del proceso,
- ✓ diseñamos una estrategia de relevamiento inicial de los participantes,
- ✓ perfilamos las estrategias de formación (presenciales o a distancia, grupales o individuales)
- ✓ sugerimos las modalidades de trabajo (talleres, "coaching", trabajo en base a proyectos, etc.),
- ✓ identificamos los recursos requeridos,
- ✓ especificamos el perfil de los instructores,
- ✓ acordamos la modalidad de evaluación y seguimiento.

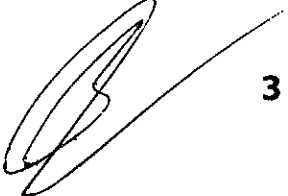
Desarrollamos contenidos de formación vinculados a los problemas centrales de la empresa y a las tendencias económicas más importantes.

Desarrollamos dispositivos de formación (propuestas de trabajo que articulan diferentes recursos, perspectivas y aprendizajes), propios de la formación de adultos, que favorezcan la reflexión y el análisis de las prácticas empresarias. El eje de los dispositivos apunta a abrir caminos para la generación de mejoras en el trabajo cotidiano.

Implementamos el proyecto ocupándonos de todos los aspectos vinculados a su éxito.

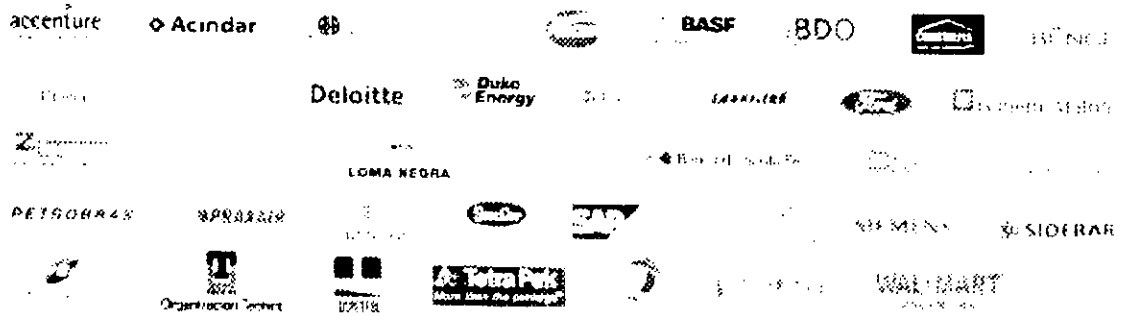
Estimulamos la mejora permanente del proyecto y la reflexión conjunta sobre el proceso de formación que se está desarrollando, tanto a nivel de la calidad del mismo como de las condiciones de transferibilidad de lo aprendido a la realidad cotidiana de la empresa.

Evaluamos los resultados del proyecto y su potencial impacto en la organización, **conjuntamente con la empresa.**



3

Empresas que han confiado en nosotros



Propuesta preliminar "Programa de Competencias para la Gestión" 2005



¿Por qué es importante este programa para el participante de la empresa fabricante de maquinarias agrícolas?

Porque durante este programa podrá...

- ✓ Fortalecer las competencias necesarias para administrar su empresa en un entorno hipercompetitivo.
- ✓ Tomar contacto con las principales herramientas del management en la actualidad
- ✓ Reflexionar sobre el estilo de gestión de su compañía y detectar focos de mejora para generar proyectos de aplicación inmediata.

El Programa que proponemos cuenta con una serie de **talleres** agrupados en **ejes** que traducen los principales temas de la administración de un negocio. En cada talleres se perseguirá la **aplicación** de las herramientas presentadas a un plan de negocios.

A lo largo del Programa, los participantes, individualmente o en pequeños grupos, se reunirán con un **tutor** para monitorear la transferencia de lo aprendido a su trabajo cotidiano, analizando las particularidades de cada negocio.

A continuación le contamos en qué consiste cada módulo:

Módulo introductorio. La empresa como red de valor / 8 horas

El cumplimiento de los objetivos de toda empresa requiere de una estrategia que considere la necesidad de una operación integrada de las diferentes funciones. Estas competencias también son claves en la relación con proveedores y clientes. El objetivo de este módulo introductorio es que los participantes cuenten con herramientas para el análisis de la empresa y de la cadena de valor como un conjunto de procesos técnicos y humanos, para cuya gestión es imprescindible la coordinación y tratamiento integrado de ambos aspectos. Es necesario tomar conciencia que de ello depende el éxito del negocio.

El módulo permitirá también presentar el alcance de este Programa y analizar conjuntamente porqué es necesario para las empresas pequeñas y medianas incorporar herramientas de gestión que actualmente utilizan las empresas más importantes a nivel nacional e internacional.

Eje: El aspecto estratégico del negocio

Taller de aplicación / 8 horas Herramientas para el plan de negocios. La descripción del negocio

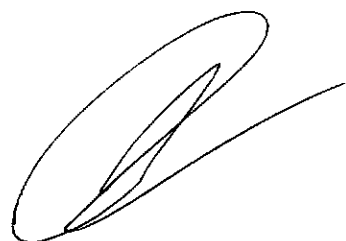
En este taller los participantes conocerán una serie de herramientas que les ayuden a realizar una descripción detallada del negocio, lo cual implica poder comunicar adecuadamente los productos, el mercado y los servicios así como todo aquello que es propio y único de cada empresa.

Se trabajará a partir de guías que permitan realizar una descripción detallada del negocio, los productos o servicios a ofrecer, el lugar en que se desarrolla el negocio y las ventajas del mismo.

Eje: El aspecto comercial del negocio

Taller de aplicación / 16 horas Herramientas para el plan de marketing

Los participantes aprenderán las herramientas básicas para la definición de un plan de marketing adecuado, teniendo en cuenta que el mismo es clave en el éxito de cualquier negocio. Se hará especial hincapié en las estrategias que provee el marketing para conocer bien los clientes, sus gustos, expectativas y las cosas que le desagradan, ya que es la base para desarrollar una estrategia comercial que permita satisfacer sus necesidades. Se trabajará también en base a estrategias que permitan analizar la competencia, la fijación de precios, la relación costos/ventas, así como establecer pautas para la publicidad y promoción.



Eje: El aspecto económico/financiero del negocio

Taller de aplicación / 8 horas Herramientas para el plan económico financiero

En este módulo se presentarán las principales herramientas para la elaboración del plan económico financiero del negocio, ya que los participantes, como responsables de un negocio, necesitarán poder identificar e implementar políticas que le permitan solventar y enfrentar sus obligaciones financieras. El poder realizar un presupuesto realista implica tener en cuenta los costos involucrados en el lanzamiento de todo emprendimiento y los costos e ingresos previstos para la operación en un plazo no menor a seis meses. Para ello, se brindarán una serie de herramientas y técnicas económico financieras necesarias a la hora de definir el plan de negocios.

Eje: El factor humano en las organizaciones

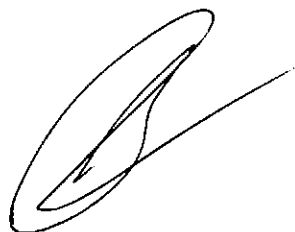
Taller de aplicación / 12 horas Herramientas para el plan de recursos humanos

Establecer claramente en el marco de un plan de negocios las competencias requeridas y las que actualmente posee el personal que participa del negocio es clave, debido al rol estratégico que tienen los recursos humanos en el éxito o fracaso de un negocio. Es importante también, a nivel del plan de negocios establecer una política de gestión del personal. En este taller se brindarán herramientas que permitan abordar este aspecto del plan de negocios.

Módulo de integración. Intercambio de proyectos de mejora / 4 horas

Al finalizar el programa se realizará una actividad de integración que favorezca la puesta en común de lo aprendido. Cada participante realizará la presentación de un proyecto de mejora de la gestión de su empresa, que habrá ido perfilando a lo largo del programa, y se analizará en pequeños grupos sus debilidades y fortalezas.

Total: 56 horas



Metodología

Se priorizará la participación activa de los participantes en el desarrollo de las actividades a partir del trabajo sobre casos y ejercicios de simulación.

En todos los casos se favorecerá el intercambio de mejores prácticas entre los participantes y la difusión de las soluciones implementadas por empresas exitosas en diferentes áreas de gestión.

Al inicio del programa se realizará **una entrevista individual** de una hora para realizar un autodiagnóstico de cada empresa en cuanto su gestión actual y futura. Las posibles brechas y puntos a mejorar detectados serán el principal foco de trabajo en las tutorías que se realizarán a lo largo del programa, haciendo hincapié en la aplicación de lo aprendido en los módulos. Estos espacios de tutoría permitirán recuperar los contenidos trabajados a luz de las particularidades de cada empresa.

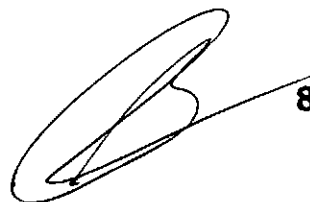
Los módulos y talleres se desarrollarán con frecuencia a definir junto con los interesados. La duración de los encuentros, así como su agenda definitiva, será definida con los interesados en función de sus posibilidades y expectativas.

Cada participante irá realizando a lo largo del proceso de formación una evaluación de su aprendizaje y del programa, a fin de ajustarlo en función de las necesidades del grupo.

Coordinador general de la actividad

Saturnino Angel Castaño

Ingeniero Industrial - Instituto Tecnológico de Buenos Aires. Distinguido con Medalla de Oro. Post-Grado en Técnicas Modernas de Manufactura: Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey – México - Fue asesor en Gestión de manufactura de CEPAL PNUD - Programa de Investigación del desarrollo tecnológico de América Latina, Asesor de The Technology Scientific Foundation (Holanda) . Ex Gerente de Planeamiento y Logística y de Comercialización en Turri S.A.. Ex Gerente de Materiales de AEG Argentina S.A. Fue Coordinador de Consultoría y Capacitación del Proyecto de Desarrollo de Empresas PYME Metalmeccánicas de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Bolivia, Ecuador, Venezuela, México y Cuba) de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Fue Coordinador del grupo de desarrollo de Sistema informático de Gestión manufacturera INTI. Fue Gerente General de la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina. Fue Asesor de Gabinete del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Subsecretaría de Industria, y Asesor del



8

Ministerio de Economía de la Nación, Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa. Es Coordinador de Consultoría en 8 proyectos de asistencia a empresas Metalmeccánicas en Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires para el Centro de Cooperación Empresarial del Sector Metalmeccánico del Programa BID-UIA. Es Director del Instituto de Actualización empresarial de la Asociación de industriales Metalúrgicos de la República Argentina. En IDEA es Director del Centro de Competitividad y Redes de Valor, Profesor Principal del Área Operaciones y Logística en MBA, y realiza el diseño y coordinación de actividades de capacitación a medida para empresas.

El equipo docente será seleccionado *ad hoc* una vez definido el esquema general del proyecto.



9

**Encuesta para los participantes del Curso:
LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA Y LA RED DE VALOR**

ITEMS A EVALUAR:

Escribir:

E (Excelente)

B (Bueno)

R (Regular)

M (Malo)

Organización del curso:

El material de trabajo es

Asistencia y puntualidad

Orden y desarrollo de la actividad

Aptitud del disertante:

Capacidad del disertante para transmitir conocimientos

Claridad para responder dudas e inquietudes

Desarrollo de la actividad:

Estímulo a la participación

Estímulo al trabajo grupal

Considera que el Taller impartido: (Marcar con una X)

♦ Ha cumplido las expectativas


♦ Ha superado las expectativas

♦ Puede mejorarse

Le interesaría que se continúe con este tema? (Marcar con una X)

SI

NO





Especifique su ocupación:

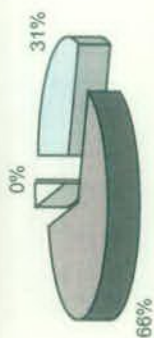
.....
.....

Espacio para comentarios:

.....
.....
.....
.....

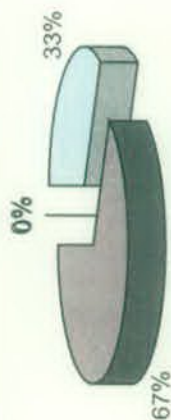
A handwritten signature or scribble consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Organización del Seminario (Material entregado, asistencia y puntualidad, orden y desarrollo)



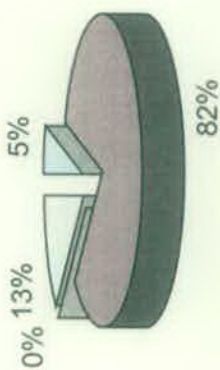
E
 B
 M
 R

Aptitud del disertante (Capacidad para transmitir conocimientos, claridad p' responder)



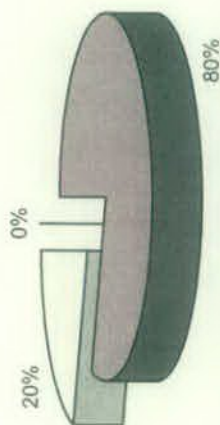
E
 B
 M
 R

Desarrollo de la actividad (Estímulo a la participación y al trabajo grupal)



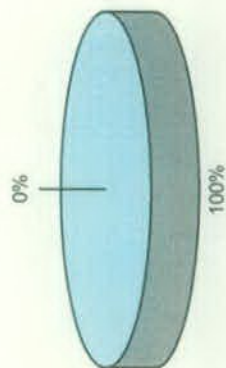
E
 B
 M
 R

El Seminario:



No alcanzó expectativas
 Alcanzó las expectativas
 Superó las expectativas

Interés en continuar:



SI
 NO

CURSO 2

**PRESENTACION DE SOLUCION PARA LA GESTION
INTEGRAL
DE PRODUCCION**

MIÉRCOLES 19 DE OCTUBRE 1. 2005

“Presentación de Solución para la Gestión Integral de Producción – Córdoba System Factory”

El próximo día **miércoles 19 de Octubre de 2005, a las 17:00**, se realizará una charla informativa donde se presentará una solución integral para la Gestión Integral de Producción que maneja y controla los complejos procesos de negocio de la pequeña y mediana empresa industrial. Es una herramienta que permite la integración completa de todos los departamentos de la compañía, atendiendo a diferentes necesidades específicas de fabricación de cada sector, y proporcionando a la compañía una ayuda profesional para poner su sistema en producción siguiendo una metodología suficientemente probada y en un tiempo mínimo de implementación y a una fracción del costo asociado a los sistemas competitivos existentes en el mercado.

El sistema cubre las necesidades de la pequeña y mediana empresa industrial implementando en un único sistema todo el ciclo logístico industrial.

- Ingeniería y optimo técnica
- Planificación de la producción a capacidad finita
- Gestión de variantes
- Medidores de producción y presencia
- Almacén y gestión de almacenes
- Programación y control de la producción
- Control de calidad o ISO 9000
- Gestión Comercial
- Finanzas y presupuestos

El sistema dispone de un line de datos de planta (PLC) y dispositivos de control) que ofrece una alta especialización funcional en los procesos industriales, una interfaz accesible y fácil de utilizar que permite crear y diseñar cómodamente a los usuarios su propio entorno de trabajo sin pantallas complejas o menús de difícil navegación.

Esta presentación se realizará en la Fundación Cideter de Las Parejas y estará a cargo de la coordinador del Grupo Asociativo Exportador de Software de Córdoba, Ana Isabel Gual y del Ingeniero Daniel Blank de QPlus Consultores S.R.L., empresa integrante del Grupo.

El grupo está integrado por las siguientes empresas:

- **QPlus Consultores S.R.L.** es una empresa tecnológica de consultoría, desarrollo e implementación de sistemas de información para el sector manufacturero. Ofrece servicios especializados y productos específicos que cubren diversos requerimientos de la empresa, ya sea a través de desarrollos propios, como por integración de productos de terceros.

El representante del Cluster Tecnológico Córdoba y, además, es Centro de Investigación de Infra Ibérica (Sistema de Gestión de la Producción)



[Logo]

FUNDACIÓN
CIDF-FER

- Infor:Pymo) y partner de WonderWare Internacional (integración de procesos de planta [PLC, etc] con sistemas de Gestión de la Producción)
2. **Infor Global Solutions** es el líder global en la industria con más de 17.000 clientes, más de 2.000 empleados, presencia en 70 países y oficinas en 14 países.
 3. **Infor Business Solutions Ibérica**, con presencia en España desde Diciembre-1999, es la responsable del desarrollo de negocio de Infor business solutions AG (infor global solutions) en el mercado Ibérico (España, Portugal y Latinoamérica).
Dispone de un centro de I+D+D en Barcelona (España) y otro en Córdoba (Argentina) donde se desarrolla el software inforPYP y inforSCHEDULING. Este software está especializado en la programación de mediana empresa industrial y va dirigido tanto al mercado nacional como al internacional.
WebSite: <http://www.inforiberica.biz>

Creemos que esta herramienta es muy importante para su empresa, por ello le invitamos a participar de la presentación.

*Solicitamos confirmar su presencia en nuestras oficinas, por teléfono, fax o e-mail.
Comunicarse con la Srta. Valeria Lichonque.
Atte.*

Fundación CIDF-FER

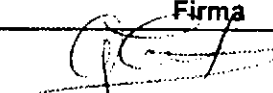


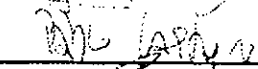
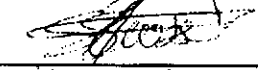

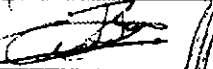
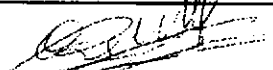
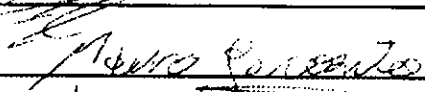
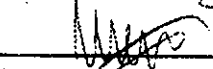






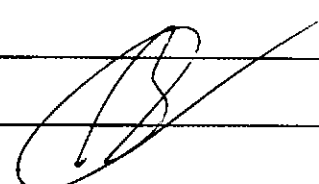
*TEL: 0311 41113 Fax: 0311 410189
Av. 17 y Calle 12 - Las Parejas (Santa Fe)*

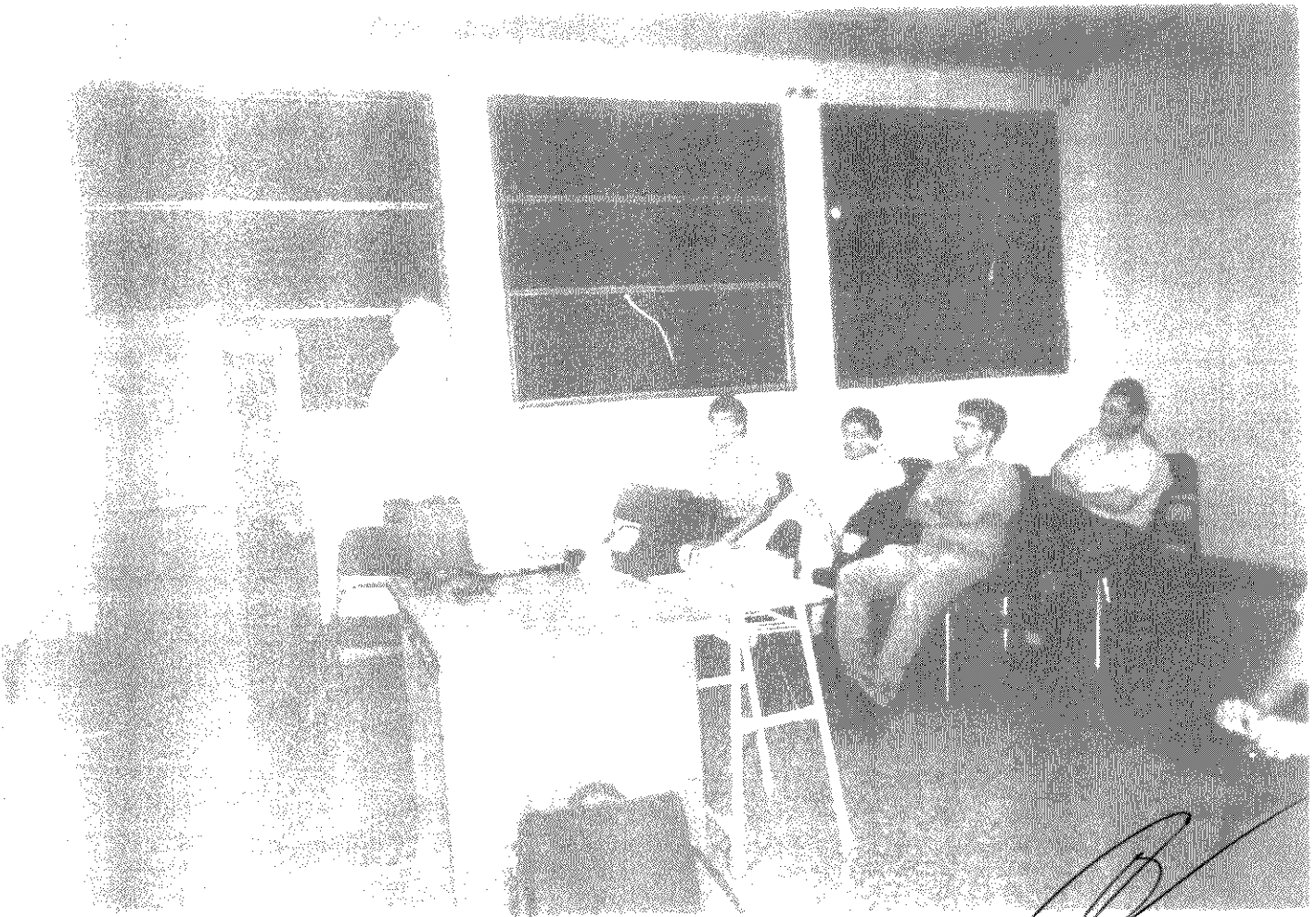
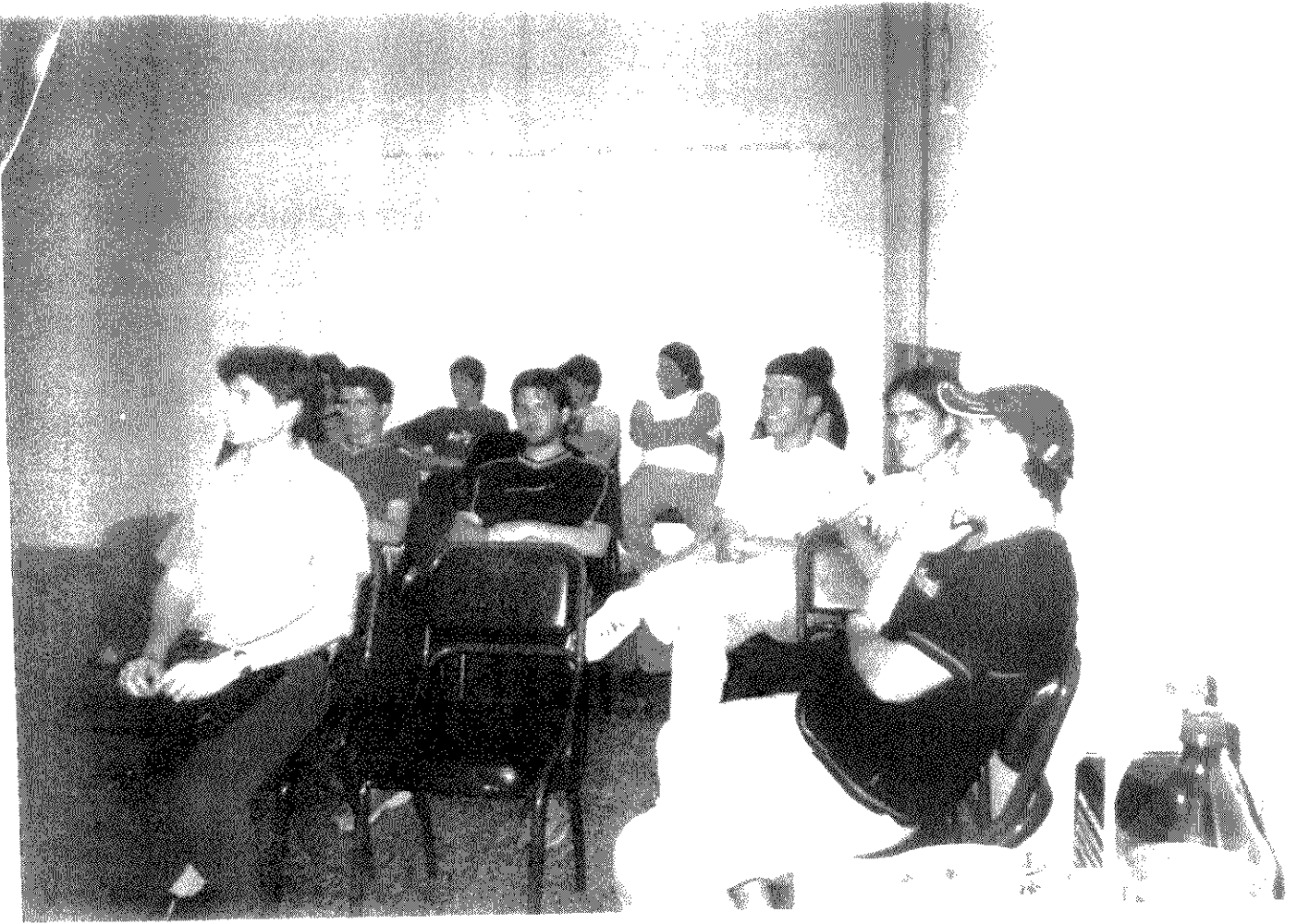


Presentación de Solución para la Gestión Integral de Producción – Córdoba System Factory”

CARGO DE: SR JUAN NEGRINI Y SR BLANC

MIÉRCOLES 19 DE OCTUBRE - 17,00 Hs.

N°	Nombre y Apellido	Empresa	Firma
1	EUSTAVO TRILANT	ESTUDIO LyP	
2	Rodríguez Ariel	Esc Técnica N° 240.	
3	Delacruz Jeronias	/	
4	Roberto Gershino	/	
5	Gonzalo Basso	/	
6	ARAYA LEONEL	/	
7	Enrique Penco	/	
8	Gonzalo Bernaldo	/	
9	MAURO GORRISIO	/	
10	FABRIZIO FLORESI	/	
11	Javier Navarro	/	
12	Mario Berber	/	
13	DIEGO BUSTAMANTE	/	
14	JOSE SERA	/	
15	FANDOLI DANIEL	PLA SA	
16	NICOLINI DIEGO	GERGI S.A.	
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			



[Handwritten signature]

**Encuesta para los participantes de la:
PRESENTACIÓN DE SOLUCIÓN PARA LA GESTIÓN INTEGRAL DE
PRODUCCIÓN**

ITEMS A EVALUAR:

Escribir:

E (Excelente)

B (Bueno)

R (Regular)

M (Malo)

Organización del curso:

El material de trabajo es

Asistencia y puntualidad

Orden y desarrollo de la actividad

Aptitud del disertante:

Capacidad del disertante para transmitir conocimientos

Claridad para responder dudas e inquietudes

Desarrollo de la actividad:

Estímulo a la participación

Estímulo al trabajo grupal

Considera que el Taller impartido: (Marcar con una X)

♦ Ha cumplido las expectativas

♦ Ha superado las expectativas

♦ Puede mejorarse

Le interesaría que se continúe con este tema? (Marcar con una X)

SI

NO





Especifique su ocupación:

.....
.....

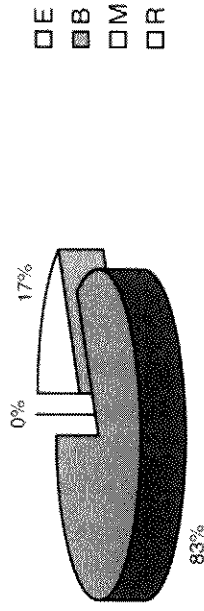
Espacio para comentarios:

.....
.....
.....
.....

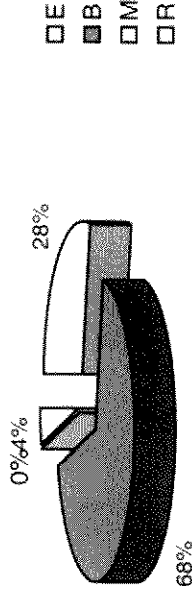
A handwritten signature or set of initials, possibly "B", enclosed within a large, loopy oval stroke.

RESUMEN - ENCUESTA PARA LCS PARTICIPANTES DE LA PRESENTACION SOBRE:
Solución para la Gestión de la Producción

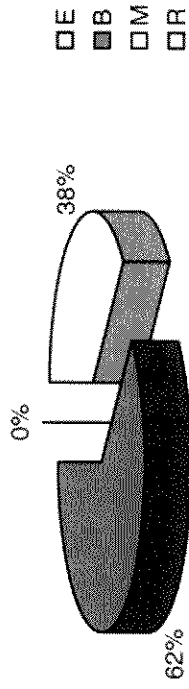
Organización del Seminario (Material entregado, asistencia y puntualidad, orden y desarrollo)



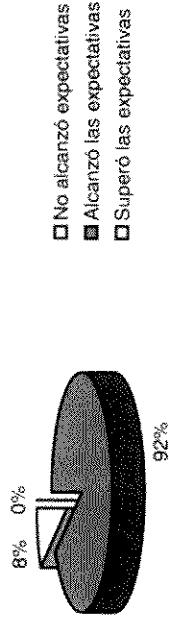
Aptitud del disertante (Capacidad para transmitir conocimientos, claridad p' responder)



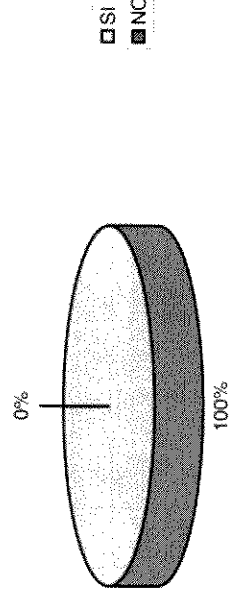
Desarrollo de la actividad (Estímulo a la participación y al trabajo grupal)



El Seminario:



Interés en continuar:



REUNION 3

CERTIFICACION DE MAQUINAS GRUPO

SEMBRADORAS ENCUESTA



REUNION SOBRE CERTIFICACION EN SEGURIDAD DE MAQUINAS AGRICOLAS – GRUPO MAQUINAS SEMBRADORAS

DIA: viernes 28 de octubre de 2005

HORARIO: 11,00 HORAS

LUGAR: FUNDACION CIDETER

TEMARIO.

- ✓ Análisis de la norma 8076-4 – Maquinas sembradoras, plantadoras y trasplantadoras.
- ✓ Propuestas para revisión o aprobación de los documentos en la reunión de IRAM que se realizara el día miércoles 2 de noviembre a las 10 horas en Rosario.
- ✓ CENTRO TECNOLOGICO DE CIDETER

13,00 horas.: Lunch

**P.D. NO OLVIDARSE DE TRAER EL CHECK LIST
COMPLETO. HACER LOS DEBERES!!!!!!**

Rogamos confirmar su asistencia

**Fundación CIDETER Dirección: Av. 17 y Calle 12
Teléfono: (03471) 471373/ 470789 E-mail: cideter@telnet.com.ar**



Handwritten signature or initials.


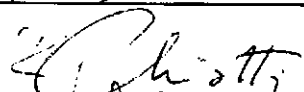
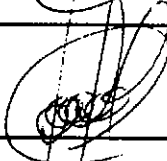
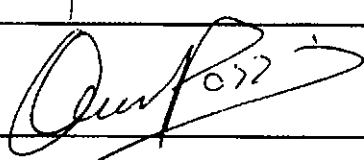
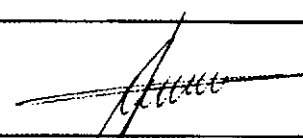
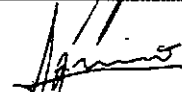
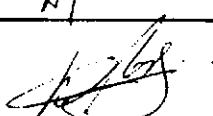



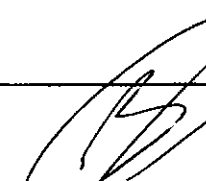
ACION SOBRE CERTIFICACIÓN DE SEGURIDAD DE MAQUINAS AGRICOLAS

TIPO: MAQUINAS SEMBRADORAS

Viernes 28 de Octubre de 2005

HORARIO: 11:00 HS

LUGAR: FUDACION CIDETER

Nº	EMPRESA	NOMBRE	FIRMA
1	Agro Plá	Fernando Cuenca	
2	Apache S.A	Roberto Chiatti	
3	alleres met Crucianelli S.A	Sergio Déstefanis	
4	Industrias Erca S.A	Carlos Dipre	
5	Metalurgica Argentina	Omar Pozzi	
6	Pierobon S.A	Ramón Rodriguez	
7	Sembrar S.R.L	Ing Caparroz	
8	Tedeschi S.A	Marcelo Aquino	
9	Giorgi S.A	Diego Nicolini	
10	Agropartes Sur	Francisco Sacco	
11	Particular	Eduardo Gherbezza	
12	Ind Erca S.A	Marcos Calvagnini	
13			
14			
15			

CURSO 4

**TALLER DE
AUDITORIA INTERNA
DE GESTION DE
CALIDAD**

TALLER DE AUDITORÍAS INTERNAS DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

Objeto: Capacitar al personal del Dpto. calidad en la programación, planificación y realización de auditorías internas al sistema de calidad de la empresa

Destinatarios: Empresas con sistema de gestión de la calidad ISO 9001 certificado, o en proceso de implementación

A cargo de: Ing. Gerardo Bellotti – Dr. Ricardo De Gorostiza

Modalidad: 3 encuentros de 16 a 20 hs. para la actividad de aula
y medio día más para la actividad práctica en las empresas (grupal)

Duración total: 16 hs

Metodología: 12 hs de aula con conceptos teóricos y ejercitación práctica
4 horas realizando una auditoría interna a alguno de los procesos del sistema implementado en la empresa

La práctica de auditoría interna a ser realizada en las empresas se podrá hacer en la propia empresa del asistente o en alguna de las empresas participantes, siempre que no tengan relación comercial entre ellas, o sean competidoras.

Programa:

I - Serie ISO 9000:2000 - El nuevo enfoque de los Sistemas de Gestión de la Calidad. Principios de la gestión de la calidad

II - Norma IRAM-ISO 9001:2000: Interpretaciones de las exigencias normativas ¿Qué auditar?

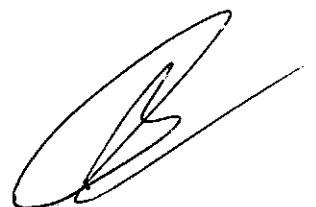
III - Norma IRAM ISO 19011:2002 - Las auditorías de Sistemas de Gestión enfocadas como un proceso.

- Administración de un programa de auditorías
- Planificación de la auditoría
- Realización de la auditoría
- Documentación de la auditoría
- Actividades de seguimiento
- Competencia de auditores.

IV - Práctica

1. Preparación de auditoría

- Alcance
- Inicio de la auditoría
- Preparación de las actividades de auditoría in situ



- Confección de un plan de auditoria
- Preparación de una lista de verificación

2. Realización de las actividades de auditoria in situ

- Presentación de los hallazgos
- Verbalización de No-Conformidades. Criticidad.
- Detección de oportunidades de mejora.
- Atributos personales y competencia de los auditores: Técnicas de comunicación verbal.
- Comunicación entre los auditores

3. Cierre de la auditoria

- Reunión de los participantes en la auditoria, análisis de los hallazgos.
- Preparación del informe de auditoria.

4. Actividades de seguimiento de la auditoria

- Evaluación de las acciones correctivas

Fechas: Jueves 3, 10 y 17 de noviembre + auditoría

Lugar: Fundación CIDETER (Avda. 17 y Calle 12)

Por favor, envíe a la brevedad la planilla de inscripción, para una mejor organización del curso:

EMPRESA:

DOMICILIO:

TELEFONO:

MAIL:

CANTIDAD DE ASISTENTES:

NOMBRE Y APELLIDO:

CARGO:

NOMBRE Y APELLIDO:

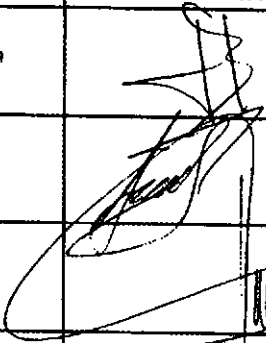
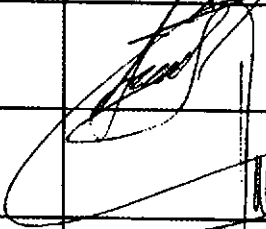

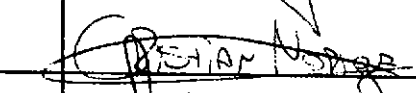
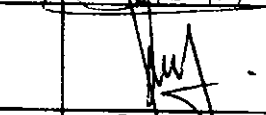
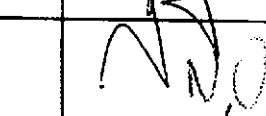


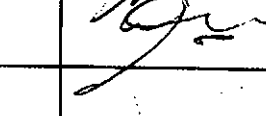

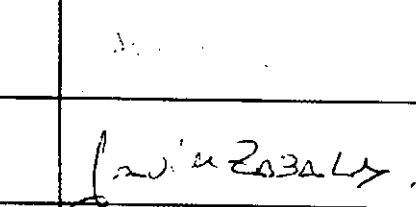
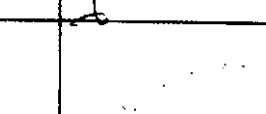
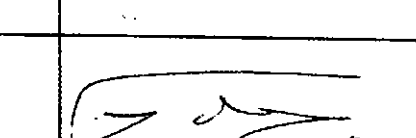
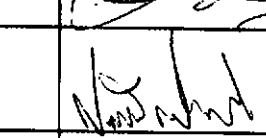
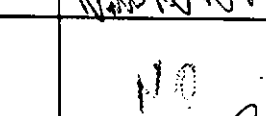
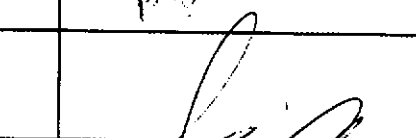
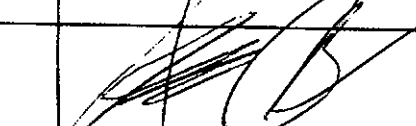
CARGO:

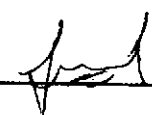

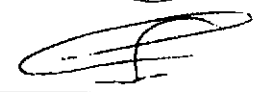
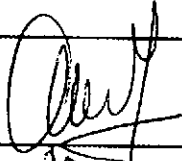
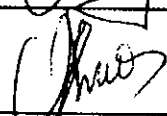
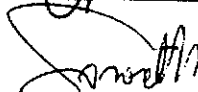
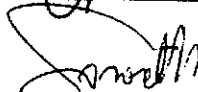
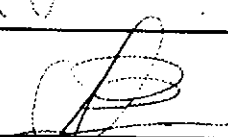


TALLER: AUDITORES INTERNOS DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD

Inicia: Jueves 3/11/2005

Ing. Ricardo De Gorostiza - Ing. Gerardo Bellotti

Nº	EMPRESA	NOMBRE	Firma
1	METALFOR S.A.	BRUGNARO, Germán DADOMO, Marcos	
2	METALFOR S.A.	GARCIA, Alejandro	
3	METALFOR S.A.	CATALA, Sergio	
4	METALFOR S.A.	NORIEGA, Cristian	
5	ACERIAS 4 "C" S.A.	GONZALEZ, Rafael	
6	ACERIAS 4 "C" S.A.	PINEDA, Jonatan	
7	ACERIAS 4 "C" S.A.	BISTMANS, Iván	
8	KADAE S.A.	ROSSO, Matias	
9	KADAE S.A.	CITRONI, Pablo	
10	APACHE S.A.	REPETTO, Cristian	
11	APACHE S.A.	ZABALA, Javier	
12	APACHE S.A.	FUNES, Vicente	
13	APACHE S.A.	GUTIERREZ, José	
14	APACHE S.A.	VEROLI, Víctor	
15	APACHE S.A.	, TAVALO, Damián	
16	MAQ. AGRICOLAS OMBU S.A.	GABUTTO, Elber	
17	MAQ. AGRICOLAS OMBU S.A.	MOYANO, Fernando	

18	MAQ. AGRICOLAS OMBU S.A.	PERALTA, Pedro Daniel	
19	MAQ. AGRICOLAS OMBU S.A.	BARRETO, Rodrigo	
20	MAQ. AGRICOLAS OMBU S.A.	ALMADA, Fernando	
21	MAQ. AGRICOLAS OMBU S.A.	ROBLERO, Carlos	NO
22	OLEOHIDRAULICA EL TORITO	MINARI, Claudio	Minari C. 
23	OLEOHIDRAULICA EL TORITO	COTOLONI, Claudio	
24	OLEOHIDRAULICA EL TORITO	OLMOS, Marcelo	
25	OLEOHIDRAULICA EL TORITO	SAVORETTI, Rosana	
26	TALL. MET. CRUCIANELLI S.A.	, Rodrigo	NO
27	GIMETAL	BASSO, Carlos	
28	CIARROCHI ISLO Y WALTER	ALBE, Hernán	
29	CIARROCHI ISLO Y WALTER	ESTAY, Guillermo	
30	CIARROCHI ISLO Y WALTER	FREDE, Julián	
31			
32			
33			
34			



**Encuesta para los participantes del Curso:
TALLER DE AUDITORIAS INTERNAS DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE
LA CALIDAD**

ITEMS A EVALUAR:

Escribir:

E (Excelente)

B (Bueno)

R (Regular)

M (Malo)

Organización del curso:

El material de trabajo es

Asistencia y puntualidad

Orden y desarrollo de la actividad

Aptitud del disertante:

Capacidad del disertante para transmitir conocimientos

Claridad para responder dudas e inquietudes

Desarrollo de la actividad:

Estímulo a la participación

Estímulo al trabajo grupal

Considera que el Taller impartido: (Marcar con una X)

♦ Ha cumplido las expectativas

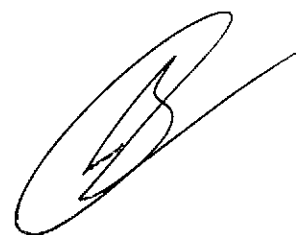
♦ Ha superado las expectativas

♦ Puede mejorarse

Le interesaría que se continúe con este tema? (Marcar con una X)

SI

NO





Especifique su ocupación:

.....
.....

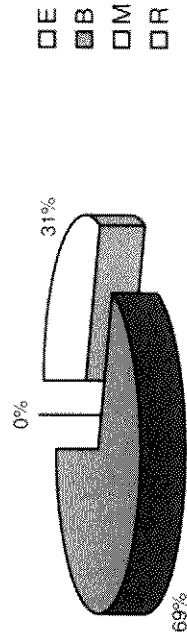
Espacio para comentarios:

.....
.....
.....
.....

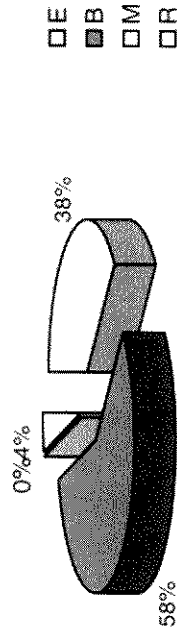
A handwritten signature or scribble consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.

RESUMEN - ENCUESTA PARA LOS PARTICIPANTES DEL CURSO SOBRE:
Auditorías internas de los sistemas de gestión de la calidad

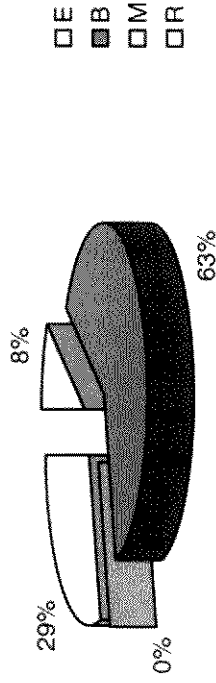
Organización del Seminario (Material entregado, asistencia y puntualidad, orden y desarrollo)



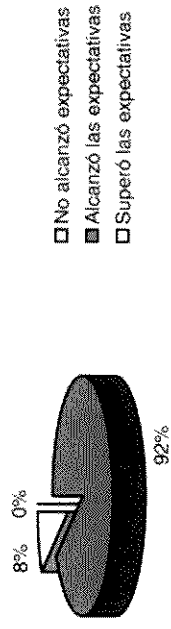
Aptitud del disertante (Capacidad para transmitir conocimientos, claridad p' responder)



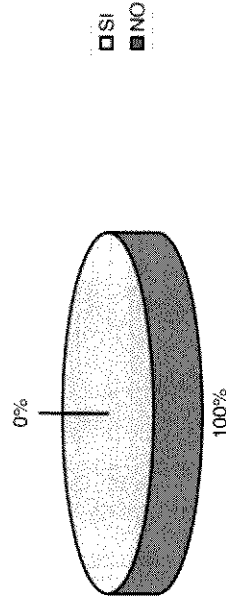
Desarrollo de la actividad (Estímulo a la participación y al trabajo grupal)



El Seminario:



Interés en continuar:



CURSO 5

**ADIMRA TICS ARMSTRONG
LAS PAREJAS**



ADIMRA.TICs
Tecnología integrada para la producción



ADIMRA



Sres.

Invitamos al Taller de Autoevaluación destinado a las empresas participantes del Proyecto ADIMRA-TICs.

El mismo estará coordinado por el consultor MARCELO ROTH y contará con la presencia de la LIC. ALICIA HERNÁNDEZ, Coordinadora Gral. del Proyecto.

Su presencia es de suma importancia para el éxito del mismo.

Lo esperamos el día Jueves 10 de noviembre en el Centro Comercial, Industrial y Rural de Armstrong a las 19,30 horas.

Por favor, para una mejor organización confirmar asistencia al Centro Comercial, Industrial y Rural de Armstrong – Tel. 461468

ó a FUNDACION CIDETER Tel. 471373 – 470789 – 472575 ó por correo electrónico a: cideter@telnet.com.ar



ADIMRA



ADIMRA.TICS
Tecnología interactiva para el profesor

PROYECTO ADIMRA-TICS

TALLER DE AUTOEVALUACION – ARMSTRONG - 10 de NOVIEMBRE/05

Nº	Participante	Empresa	Firma
1	LEONARDO GODOY	DEMS	
2	SARRANZA DANIEL	GIJEE VICTOR	
3	HUMBERTO STEFONI	TALL. MAT. STEFONI	
4	MONICA DEL VECCHIO	MAT. CALE SEC	
5	RICARDO ACHILLI	ACHILLI X DI BATTISTA	
6	EDUARDO DI PRINA	MAT. ARGUTIVA SEC	
7	ELORRAGA AURENTO	MATIA. FULERO	
8	JASQUELA SARTILLI	MAT. MICULI	
9	BAGGIO LEONARDO	IND. PASTRO 16	
10	EDUARDO DE GRANDE	DE GRANDE SA	
11	Hermen De Grande	J y H. De Grande	
12	LEONARDO CARONA	CARONA DAVID Y LEONARDO	
13	VALERIA CAUDIA	MAT. CAUDIA	
14	Nelson Bernor Li	Aut. B. 7B SAS	
15			
16			
17			
18			
19			
20			



[Handwritten signature]



B



ADIMRA-TICs
Tecnología para el crecimiento empresarial



ADIMRA



PROYECTO ADIMRA-TICs TALLER DE AUTOEVALUACION – LAS PAREJAS

Sres. de

Invitamos al Taller de Autoevaluación destinado a las empresas participantes del Proyecto ADIMRA-TICs.

El mismo estará coordinado por el consultor CARLOS RIOS y contará con la presencia de la LIC. ALICIA HERNÁNDEZ, Coordinadora Gral. del Proyecto.

Su presencia es de suma importancia para el éxito del mismo.

Lo esperamos el día viernes 11 de noviembre en el Centro Industrial de Las Parejas a las 19,30 horas.

Por favor, para una mejor organización confirmar asistencia a los Tel. 471373 – 470789 – 472575 ó por correo electrónico a: cideter@telnet.com.ar

PROYECTO ADIMRA-TICS
TALLER DE AUTOEVALUACION – LAS PAREJAS

Nº	Participante	Empresa	Firma
1	LADISLAO AUGUSTO	ICORIAS 4C	
2	SANTOS PINEDA	"	
3	Alvaro Hernandez	Pericoma, Onbu SA	
4	Jose L. Castellani	AUDITOR SRL	
5	CARLOS ANAHI	Esc Técnica 290	
6	Kelos Germano	ICORIAS 4C	
7	Schmidt Carlos	Sinet	
8	CARLO A PIZZANI	KADAO SA	
9	MONDINO ROBERTO	PIERINI	
10	GUCCO ADRIAN	PIERINI	
11	MARISTEZA	STA. RITA	
12	Fernando Castellano	Sta Rita	
13	DANIELA BARCHENA	KADAO SA	
14	JUAN C. OTAVIANO	SINET	
15	Ariel Rodan	Agro Parte SUR	
16	FABIANA GIACOLI	Met GIACOLI SA	
17	GABRIEL GIACOLI	" " "	
18	MARTIN ROBERTO	Remolques Urbis	
19	ANAHÍ TASSI	ARUNDEL TASSI SA	
20	MARINA TASSI	-	

[Handwritten signature and scribbles on the right side of the page]



PROYECTO ADIMRA-TICs
TALLER DE AUTOEVALUACION – LAS PAREJAS

Nº	Participante	Empresa	Firma
1	Siegenthaler Roberto	R. Ombués SA	[Firma]
2	Boblero Carlos	Ron Ombués SA	[Firma]
3	Carlos Gormia	Net Control For SLL	[Firma]
4	Ruben D'ANGELO	ACORIASHCA SA	[Firma]
5	CUL FERNANDO	-	[Firma]
6	DAMIAN CHAVEZ	-	[Firma]
7	Flotron Alejandro	CAIMAN SRL	[Firma]
8	Flotron Mariano	-	[Firma]
9	GABRIEL BARDIOLI	CAIMAN SRL	[Firma]
10	ABRIL TAGLIAPIETRA	TORSION S.A.	[Firma]
11	CASTELLANI ORLANDO	Ron Ombués SA	[Firma]
12	Terzon, Gabriel	DUMAYRE SLL	[Firma]
13	PASCANIO MIRKO	IND. PASCANIO	[Firma]
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			[Firma]

FONDOS AL 50%. SE DARAN HASTA 7.000 DOLARES NO REEMBOLSABLES. LAS METALURGICAS DEBERAN PONER UNA CIFRA IDENTICA

Acuerdo para que las industrias de Las Parejas reciban dinero del BID

Por un convenio, se puso en marcha un plan de mejoramiento para las pequeñas y medianas empresas

WALTER GASPARETTI
LA CAPITAL

Las Parejas. — La firma de un convenio entre el Centro Industrial de Las Parejas y la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (Adimra) permitirá poner en marcha un programa de mejoramiento para las pequeñas y medianas empresas. El plan, que privilegiará la aplicación de tecnología de información y comunicación, contempla la entrega de fondos no reintegrables por parte del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los aportes cubrirán el 50 por ciento de los ajustes que requieran las industrias del sector metalúrgico y provienen del Fondo Nacional de Inversiones (Fonin). Alrededor de 15 empresas iniciaron la primera etapa del programa que consistió en la elaboración de un autodiagnóstico en el marco del primer taller que se realizó en la entidad gremial empresaria.

Un equipo de consultores especializados hará posteriormente un diagnóstico personalizado y a partir de consensos con los empresarios se pondrá en marcha un plan estratégico. En ese marco, se aplicarán las medidas necesarias en las áreas que correspondan y los monitoreos posteriores para el desarrollo empresarial.

No reintegrables

"El programa entregará hasta 7.000 dólares no reembolsables, pero la empresa deberá hacer un aporte idéntico para la aplicación de las medidas que resulten necesarias, con lo cual los fondos serán del 50 por ciento de cada parte. La idea es hacer alrededor de quinientos diagnósticos en todo el país", explicó a LA CAPITAL la coordinadora general del programa, Alicia Hernández.



Representantes del Centro Industrial de Las Parejas y de Adimra firmaron el convenio

El proyecto, que lleva de nombre Admira Tics, propone facilitar los servicios de logística de importación y exportación de productos y materiales, administración de las relaciones con los proveedores y de la cadena de suministros. Además, la idea es aprobar proyectos a través de portales inteligentes para la promoción de productos y servicios.

El Centro Industrial de Las Parejas delegó en la Fundación Cideter los trabajos de cooperación en la ejecución del programa a través de su estructura operativa. De esta forma, los consultores desig-

nados tendrán a su cargo la puesta en marcha del plan, tanto en los diagnósticos como en el seguimiento, análisis y difusión de los resultados.

"Pensamos que luego de estos talleres surgirán los comentarios y el interés de otras empresas por acoplarse al programa. Ya hay otras quince que se inscribieron en el segundo taller. La única condición es que las industrias deben facturar menos de cinco millones de dólares por año y tener una cantidad menor a los cien operarios", dijo la responsable regional del programa Mary Borghi.

> OBRAS EN ZAVALLA

> En Zavalla siguen a ritmo intenso las obras de iluminación, gas, conducción cuneta y mejorado, a cargo de la comuna. Las tareas completarán servicios en el casco urbano.



Orlando Castillani, integrante del comité de Adimra, opinó que el instrumento que se pone en marcha "es una herramienta positiva para el mejoramiento competitivo de las industrias", y confió que la informática y la comunicación son temas pendientes en los establecimientos de Las Parejas. "Creemos que es una fuerte apuesta de la región", añadió.

Por su parte, el presidente del Centro Industrial de Las Parejas, Carlos Capisano, dijo que los industriales de la región están participando en forma vehemente de la propuesta, lo que demuestra un interés en el perfeccionamiento de los procesos de producción y administración.

Los dirigentes de esta ciudad del departamento Belgrano valoraron el compromiso de Adimra con la sociedad de la información, en lo referente a la gestión de los recursos humanos, estrategias y la capacitación de los empresarios, todos aspectos que tienden a generar un aumento de la productividad de las Pymes.

El autodiagnóstico que realizan los empresarios está vinculado al diseño estructural, la confección de los planos y otras especificaciones como estandarización, análisis de costos, compras, evaluación de proveedores, verificación de facturas y administración de contratos.

También evaluaron aspectos referidos a los pedidos de cotización, determinación de precios, gestión de créditos, distribución, servicio técnico, promoción de los productos, recursos humanos, control de inventarios, contabilidad general y costo de productos.

"Los beneficios que otorga Adimra contribuyen al aumento de las ventas, la reducción de los costos, el incremento de la productividad, la reducción de tiempos, la mejor utilización de los activos, el enfoque al cliente y la excelencia en las operaciones", añadió Hernández.

FORMULARIO TIPO
DEL AUTODIAGNOSTICO A LAS EMPRESAS

Taller de Autodiagnóstico de Empresas

Análisis funcional

Octubre 2005

ADIMRA.TICs

Tecnología informática para la producción.

Nombre de la empresa		Forma jurídica	
Datos de la/s persona/s que contesta/n			
Apellido y Nombre	Cargo	Teléfono	Mail



AUTODIAGNÓSTICO

1.- Sistema de calificación:

Nivel de Conocimiento		Integración		Sistematización	
<i>Grado de dominio de las técnicas y conceptos de la subfunción considerada</i>		<i>Grado en que la información generada en la función se comparte y es utilizada en otras funciones de la empresa</i>		<i>Grado de disponibilidad de Procedimientos establecidos y de informatización de los mismos</i>	
Calificación	Descripción	Calificación	Descripción	Calificación	Descripción
1,0	Bajo	0,6	No se integra con otras funciones.	0,7	Sin procedimiento establecido
2,0	Medio Bajo	0,8	Se integra parcialmente	0,9	Con procedimiento establecido.
3,0	Medio Alto	1,0	Totalmente integrada	1,0	Con procedimiento establecido e informatizado
4,0	Alto				

Aclaraciones

Conocimiento

Bajo: Conocimiento adquirido sólo en base a la experiencia práctica del proceso propio.

Alto: Poseer alguno de los siguientes criterios: referencia externa de metodologías de excelencia, capacitación permanente en la función, conocimiento sobre distintas alternativas, innovación constante, propia investigación sobre la función

Los valores intermedios (medio bajo y medio alto) se evaluarán de acuerdo con la cercanía a los extremos

Integración

No se integra: Se genera información para uso exclusivo de esa función

Se integra parcialmente: La información generada sólo se comparte en caso de ser requerido. Existen distintas fuentes de información

Se integra totalmente: La información generada se comparte en forma sistemática, existe una preocupación por compartir la información con las áreas que la requieran para su gestión, tanto internas como externas a la empresa. La información es única para todas las áreas.

Sistematización:

Sin procedimiento: No existe un procedimiento escrito, las tareas se realizan por habitualidad o costumbre.

Con procedimiento escrito. Existe un procedimiento escrito

Con procedimiento e informatizado: Además del procedimiento escrito existe una herramienta que facilita el acceso, la relación y control de la información que se genera bajo dicho procedimiento. Permite respuestas automáticas de aviso o acciones. Por ejemplo: en caso de Administración de Recursos Humanos la subfunción cuenta con un sistema automático de aviso al alcanzar un nivel determinado de llegadas tarde del cada persona. (*)





(*) El uso de un documento Word o Excel no representa informatización.

2.- Ponderación por criticidad

Se estima el impacto que la subfunción (SF) tiene en las prioridades competitivas definidas y se lo coloca en la columna "Ponderación".

Ponderación.	Descripción
0	La SF no incide en el logro de las prioridades
1	La SF incide parcialmente en dicho logro.
2	La SF es crítica en el logro de las prioridades.

3.- Colorear las funciones según el puntaje de la columna Valor

Color	Valor	Descripción
 Rojo	Hasta 1,0	Inadecuado. Compromete seriamente el desempeño de la empresa. Deben introducirse profundas mejoras con urgencia.
 Amarillo	De 1,1 a 2,0	Regular. Condiciona y limita el resultado de la empresa. Deben introducirse mejoras.
 Verde	De 2,1 a 3,0	Bueno. Existe un potencial de mejora que permite incrementar el desempeño de la empresa.
	de 3,1 a 4	Excelente. Búsqueda de nuevas formas de gestión para lograr desempeños superiores
	No significativo en el negocio	El participante considera que esta etapa no es significativa para el negocio.



Nombre de la empresa

PONDERACION DE FUNCIONES

1) Función DISEÑO

SUBFUNCION	VALOR	Color asignado	Ponderación (Criticidad)	CONOCIMIENTO	INTEGRACION	SISTEMATIZACION
1.1 - Diseño estructural						
1.2 - Confección de planos y especificaciones						
1.3 - Estandarización. Análisis de Costos						

(1) Valor = Conocimiento x Integración x Sistematización

SubFunciones

Responder en forma sistemática a las siguientes preguntas, en el caso de que el Diseño forme parte de la actividad significativa de la empresa:

1.1.-Diseño estructural

- ¿Tiene que realizar diseños en 3 dimensiones, de modelos o superficies?
- ¿Cuenta con procedimientos o prácticas prefijadas para el cálculo estructural?
- ¿Tiene software para cálculo y/o simulación?

1.2.-Confección de planos y especificaciones

- ¿Cuenta con un sistema estandarizado de representación de especificaciones de los componentes?
- ¿Cuenta con equipamiento de dibujo CAD y ploteo adecuado a sus necesidades?
- ¿Cuenta con herramientas de CAD para 2 y 3 D? ¿Son adecuadas para uso en CAM?

1.3.- Estandarización - Análisis de Costos

Con el objetivo de mejorar la funcionalidad y/o los costos:

- ¿Está establecido revisar en forma periódica los diseños, a fin de unificar, estandarizar, o modificar?
- ¿Realizan revisiones del diseño en conjunto con la función Producción y/o sus proveedores para facilitar la manufacturabilidad de sus productos?



Nombre de la empresa

2) Función ABASTECIMIENTO

SUBFUNCION	VALOR	Color asignado	Ponderación (Criticalidad)	CONOCIMIENTO	INTEGRACION	SISTEMATIZACION
2.1 - Compras						
2.2 - Evaluación de Proveedores						
2.3 - Verificación de Facturas						
2.4 - Administración de Contratos						

SubFunciones

Responder en forma sistemática a las siguientes preguntas:

2.1. Compras

¿Cuenta con Procedimiento para la Gestión de Compras y selección del proveedor?

¿Tiene un proceso de Control de avance de actividades?

¿Tiene informatizada dicha gestión? ¿ En forma parcial o integral? ¿Está integrada con el sector demandante?

¿Incluye el pasaje de Pedido a Orden de Compra?

2.2.- Evaluación de Proveedores

¿Cuenta con Procedimiento para seleccionar proveedores?

¿Evalúa el desempeño a través información estandarizada de precios , calidad y entrega?

2.3 Verificación de Facturas

¿Cuenta con un Control de Calidad de los materiales recibidos?

¿Verifican las Facturas ingresadas mediante un procedimiento? ¿Está informatizado?

2.4 Administración de Contratos

¿Dan soporte a la negociación y control de contratos y acuerdos de compras?



Nombre de la empresa

3) Función: FABRICACION

SUBFUNCION	VALOR	Color asignado	Ponderación (Criticidad)	CONOCIMIENTO	INTEGRACION	SISTEMATIZACION
3.1 - Programación de la Producción						
3.2 - Proceso de Fabricación.						
3.3 - Control de Calidad						
3.4 - Control de Stocks						
3.5 - Mantenimiento						

SubFunciones

Responder en forma sistemática a las siguientes preguntas:

3.1- Programación de la Producción

¿Tiene un programa de fabricación detallado para cada producto, y la carga de máquinas correspondiente?

¿Dicho programa está integrado al plan de Ventas?

¿Tiene planificado el requerimiento de insumos para el programa?

¿Hace un seguimiento de los desvíos respecto del programa durante su ejecución?

3.2- Proceso de fabricación

¿Cuenta con Procedimientos para la fabricación de cada producto?

¿Dichos procedimientos tienen una definición detallada? ¿Quedan cuestiones libradas al criterio del operador?

¿Cuenta con equipamiento tipo CNC o CAM?

¿El diseño de las partes a fabricar está en soporte CAD? ¿Tiene sistemas CAD CAM?

3.3 -Control de Calidad

¿Cuenta con especificaciones y planificación de inspecciones?

¿Usa Control estadístico de Procesos? ¿Tiene procedimientos para gestionar problemas: esto es, determinar causas y las medidas correctivas?

3.4 -Control de Stocks

¿Cuenta con información actualizada sobre los stocks dentro del área de Producción: insumos, semiterminados?

3.5- Mantenimiento

¿Tiene planificado mantenimiento preventivo o predictivo?

¿Determina el costo efectivo del mantenimiento en cada intervención significativa?

¿Cuenta con indicadores para determinar áreas con problemas, y ciclos de vida?



Nombre de la empresa

4) Función: ADMINISTRACIÓN

SUBFUNCION	VALOR	Color asignado	Ponderación (Criticidad)	CONOCIMIENTO	INTEGRACION	SISTEMATIZACION
4.1 - Costeo de Productos						
4.2 - Contabilidad General						
4.3 - Recursos Humanos						
4.4 - Control de Inventarios						

SubFunciones

Responder en forma sistemática a las siguientes preguntas:

4.1 Costeo de Productos

- ¿Tiene determinado el Costo Estándar de cada Producto?
- ¿Cuenta con una determinación del Costo real por cada producto en forma periódica?
- ¿Tiene la empresa segmentada en Centros de Costos?
- ¿Cuenta con la información desagregada de Costos Directos e Indirectos?

4.2 Contabilidad General

- ¿Está integrada a las otras funciones de la empresa : pagos por Compras, pagos al personal; determinación de Costos?

4.3 Recursos Humanos

- ¿Cuenta con una comunicación eficaz para, para alinear al personal en las prioridades competitivas según la visión de la empresa?
- ¿Cuenta con una Descripción de Puestos, en que se defina el perfil y las competencias que debe reunir la persona que lo ocupe?
- ¿Cuenta con una Base de Datos en que figure la trayectoria de cada empleado, necesidades de capacitación y su potencial futuro?

4.4 Control de Inventarios

- ¿Realizan la valorización automática de los inventarios?
- ¿Realizan una auditoria sistemática de los Stocks para asegurar la calidad de la información?



Nombre de la empresa

5) Función: VENTAS

SUBFUNCION	VALOR	Color asignado	Ponderación (Criticidad)	CONOCIMIENTO	INTEGRACION	SISTEMATIZACION
5.1 – Pedidos de Cotización						
5.2 – Determinación de Precios						
5.3 – Gestión de Créditos						
5.4 - Distribución						
5.5 – Servicio Técnico.						
5.6 – Desarrollo y promoción de productos.						

SubFunciones

Responder en forma sistemática a las siguientes preguntas:

5.1 - Pedidos de Cotización

- ¿El Proceso de cotización asegura un criterio uniforme y la debida intervención de las funciones involucradas?
- ¿Las especificaciones que figuran en los presupuestos figuran en la Orden de Trabajo a procesar?

5.2 - Determinación de Precios

- ¿Cuenta con los Costos de cada producto que le permiten determinar precios? ¿ Tienen criterios establecidos para diferentes situaciones, clientes determinados, volúmenes distintos?

5.3 - Gestión de Créditos

- ¿Cuenta con elementos que permitan evaluar y limitar el riesgo financiero?
- ¿Dispone de información de la situación de pagos de sus clientes?

5.4 - Distribución

- ¿Cuenta con elementos para controlar el cumplimiento de entrega, en cantidad, calidad y oportunidad?
- ¿Tiene un sistema para el cálculo de costo de flete, optimizando la consolidación?
- ¿Cuenta con comunicación y seguimiento del avance del transportista?
- ¿Tiene indicadores del nivel de servicio entendido como entregas perfectas vs. entregas totales?

5.5 - Servicio Técnico.

- ¿Cuenta con un servicio técnico de apoyo a Ventas, tanto para definir cotizaciones como para asistir en la pos-venta?
- ¿Cuenta con indicadores que permitan evaluar concentración de problemas?
- ¿Cuenta con un procedimiento sistemático de contacto con el Cliente?
- ¿La información recibida, le permite detectar tendencias, asignar causas de no conformidad ?

5.6- Difusión y promoción de productos

- ¿ Cuenta con un plan o estrategia para hacer conocer sus productos a potenciales clientes?
- ¿Tiene estudios de mercado referidos a su línea de productos ?
- ¿ Logra captar e interpretar los requerimientos de sus clientes y del mercado?



RESULTADOS DE AUTODIAGNOSTICO

Empresa	Identificación de las Prioridades Competitivas							a) Cantidad de Productos
	Bajo Costo	Calidad de Diseño	Calidad Consistente	Tiempo Entrega Rápido	Cumplimiento de Tiempo de Entrega	Trabajo Bajo Pedido	Cantidad a Fabricar Variable	
Metalurgica BMB SA	7	1	2	5	3	6	4	5
Metalurgica Micelli	4	3	1	6	8	7	5	11
METALURGICA CELE	3	2	1	5	4	6	7	3
Achilli y Di Battista	7	2	1	6	3	4	5	5
Jorge y Hernan DE GRANDE	7	1	2	4	3	5	6	9
De Grande	5	1	2	4	3	6	7	19
Ferrero- MEIFA	4	2	3	5	1	7	6	80
David y Leonardo CARENA	5	4	3	2	1	7	6	54
Metalúrgica Argentina	7	1	2	4	3	6	5	5
Metalúrgica Campero	0	3	1	0	2	0	0	0
Giugge Victor José	4	6	1	2	3	5	7	0
Industria Termoplástica PLASTRONG	5	3	1	7	2	4	6	350
Taller Metalurgico DEMS	7	1	2	4	3	6	5	14
Taller Metalurgico STEFONI	7	1	3	4	2	6	5	350
0	0	0	0	0	0	0	0	0

1) Función : DISEÑO

Información b) Cantidad de componentes de los productos (Comprados o fabricados)	c) Porcentaje de componentes de diseño propio (no son componentes estandar)	1.1 Diseño estructural				1.2 Confección de planos y especificaciones				1.3 Estandarización. Análisis de Costos				Información	
		Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	a) Cantidad de Proveedores	b) Cantidad de Ordenes de Compra colocadas por mes
177	50%	2	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	80	20
1500	70%	2	1	0,6	0,7	2	2	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	150	106
0	50%	2	2	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	120	70
1780	85%	2	1	0,8	0,7	2	3	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	120	75
150	90%	2	2	0,8	0,7	2	1	0,8	0,9	2	1	0,6	0,9	120	30
200	95%	2	2	0,8	0,9	2	2	0,8	0,7	2	1	0,8	0,9	160	40
800	85%	2	2	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	40	65
3200	80%	2	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	95	30
850	80%	2	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	200	48
0	0%	2	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	300	200
0	0%	2	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	2	1	0,8	0,7	40	60
500	75%	2	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	59	43
400	10%	2	2	0,8	0,9	2	3	0,8	0,9	2	2	0,8	0,7	40	15
500	75%	2	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	59	43
0	0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2) Función : ABASTECIMIENTO

2.1.Compras				2.2 Evaluación de Proveedores				2.3 Verificación de Facturas				2.4 Administración de Contratos				a) Cantidad de máquinas y/o Puestos de trabajo	b) Dispone de estudios de métodos y Tiempos (SI - No)
Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST		
2	2	0,8	0,9	1	2	0,8	0,9	2	3	0,6	0,9	1	2	0,6	0,9	30	no
2	1	1	0,9	1	2	0,8	0,7	2	3	1	0,9	1	1	0,7	0,7	40	no
2	3	1	0,9	1	3	0,8	0,7	2	3	1	0,9	1	1	0,6	0,7	15	no
2	1	1	0,9	1	2	0,8	0,7	2	2	1	0,9	1	1	0,6	0,7	8	no
2	2	0,8	0,9	1	1	0,8	0,9	2	2	0,6	0,7	1	2	0,8	0,9	18	no
2	3	0,8	0,8	1	3	0,8	0,9	2	3	0,8	0,9	1	2	0,6	0,6	25	no
2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	50	SI
2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	10	no
2	2	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	30	no
2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	20	no
2	2	0,6	0,7	1	2	0,8	0,7	2	2	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	10	no
2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	2	2	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	13	NO
2	3	0,8	0,7	1	2	0,6	0,7	2	2	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	22	no
2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	2	2	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	13	no
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

3) Función : FABRICACIÓN

Información	3.1 Programación de la Producción				3.2 Proceso de Fabricación.				3.3 Control de Calidad				3.4 Control				
	c) Cantidad de operaciones por componente o pieza	d) Cantidad de máquinas de CNC disponibles	e) Cantidad de accionados por dispositivos electrónicos (por Ej. PLCs)	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	Criticidad	CONOC		
4	0	0	0	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,9	1	2	0,6	7	1	1
5	0	0	0	2	4	0,8	0,7	1	3	0,6	0,7	1	3	0,6	0,7	1	2
0	0	0	0	2	4	0,8	0,7	1	3	0,6	0,9	1	3	0,6	0,7	1	2
3	1	0	0	2	4	0,8	0,7	1	3	0,6	0,9	1	3	0,6	0,7	1	2
5	1	1	1	2	2	0,8	0,9	1	2	0,8	0,9	1	3	0,8	0,9	1	1
4	3	4	4	2	3	0,8	0,8	1	2	0,8	0,8	1	2	0,8	0,7	1	2
6	0	0	0	2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,4	1	1	0,6	0,7	1	2
3	0	2	2	2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	1	1	0,8	0,7	1	2
6	2	0	0	2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	1	1	0,6	0,7	1	1
5	0	0	0	2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	1	2
3	5	0	0	2	1	0,6	0,7	1	2	0,8	0,7	1	1	0,6	0,7	1	1
6	0	0	0	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	1	1
4	1	0	0	2	3	0,8	0,9	1	3	0,8	0,9	1	3	0,8	0,7	1	2
6	0	0	0	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	1	1
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

e Stocks		3.5 Mantenimiento				Información	4.1 - Costeo de Productos				4.2 - Contabilidad General			
INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	a) Subcontratación de servicio de contabilidad (Si/No)	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	SI	2	2	0,8	0,7	1	2	0,6	1
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	no	2	4	0,8	0,7	1	4	0,8	1
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	no	2	4	0,8	1	1	4	1	1
0,6	0,7	2	2	0,6	0,7	no	2	4	0,8	0,9	1	4	1	1
0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	si	2	2	0,8	0,9	1	2	0,8	0,9
0,8	0,9	2	2	0,8	0,9	SI	2	2	0,8	0,7	1	3	0,8	0,9
0,8	0,7	2	1	0,6	0,7	SI	2	2	0,8	0,9	1	2	1	0,9
0,8	0,7	2	2	0,6	0,7	no	2	1	0,6	0,7	1	2	0,8	0,7
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	si	2	1	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7
0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	si	2	1	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7
0,4	0,7	2	1	0,6	0,7	si	2	2	0,6	0,7	1	2	0,6	0,7
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	SI	2	2	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	SI	2	2	0,8	0,9	1	1	0,6	0,7
0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	si	2	2	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

4) Función: ADMINIST

ACIÓN

4.3 - Recursos Humanos				4.4 Control de Inventarios				Información			5.1 - Pedidos de Cotización				5.2 - Determinación de Pre			
Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	a) Cantidad de Ordenes de Compra recibidas por mes	b) Cantidad de clientes locales	c) Cantidad de clientes del exterior	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	
1	1	0,6	0,7	2	2	0,6	0,7	SI	0	0	2	2	0,6	0,7	2	2	0,6	
1	2	0,6	0,7	2	2	0,6	0,7	no	0	0	2	4	1	0,9	2	4	1	
1	2	0,8	0,7	2	2	0,6	0,7	no	0	0	2	4	3	0,9	2	4	1	
1	2	0,8	0,9	2	2	0,6	0,7	no	0	0	2	4	1	0,9	2	4	1	
1	1	0,8	0,9	2	1	0,6	0,7	si	0	0	2	2	0,8	0,9	2	2	0,8	
1	2	0,8	0,9	2	2	0,8	0,9	SI	0	0	2	3	1	0,9	2	3	1	
1	2	1	0,9	2	1	0,6	0,7	SI	0	0	2	2	0,8	0,7	2	2	0,8	
1	1	0,6	0,7	2	1	0,8	0,7	no	0	0	2	1	0,8	0,7	2	2	0,8	
1	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	si	0	0	2	2	0,8	0,7	2	2	0,8	
1	1	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	si	0	0	2	2	0,8	0,7	2	2	0,8	
1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	si	0	0	2	1	0,8	0,7	2	2	0,8	
1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	SI	0	0	2	1	0,6	0,7	2	2	0,6	
1	3	0,8	0,7	2	2	0,6	0,7	SI	0	0	2	3	0,8	0,7	2	3	0,8	
1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	si	0	0	2	1	0,6	0,7	2	2	0,6	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

5) Función: VENTAS

ios	5.3 - Gestión de Créditos				5.4 - Distribución				5.5 - Servicio Técnico.				5.6-Difusión y promoción de prod			
	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	SIST	Criticidad	CONOC	INTEG	
0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	
0,9	1	1	0,6	1	2	4	0,8	1	1	1	0,6	0,7	2	4	0,8	
0,9	1	1	1	1	2	4	0,8	1	1	2	1	0,9	2	3	1	
0,9	1	1	0,6	1	2	4	0,8	1	1	3	0,8	0,9	2	4	0,8	
0,9	1	1	0,6	0,7	2	2	0,8	0,7	1	1	0,6	0,7	2	4	1	
0,9	1	3	1	0,7	2	2	0,8	0,9	1	2	0,8	0,9	2	2	0,8	
0,7	1	1	0,8	0,7	2	2	0,8	0,9	1	2	0,8	0,7	2	1	0,8	
0,7	1	2	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	2	2	0,8	
0,7	1	1	0,8	0,7	2	2	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	2	1	0,8	
0,7	1	2	0,8	0,7	2	1	0,8	0,7	1	2	0,8	0,7	2	2	0,8	
0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	
0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	
0,9	1	2	0,6	0,7	2	3	0,8	0,9	1	2	0,6	0,9	2	2	0,6	
0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	0,7	1	1	0,6	0,7	2	1	0,6	
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Totales por Función											
ctos	Diseño		Abastecimiento		Fabricación		Administración		Ventas		Color
	Valor Ponderado	Color	Valor Ponderado	Color	Valor Ponderado	Color	Valor Ponderado	Color	Valor Ponderado	Color	
0,7	0,4	Inadecuado	1,4	Regular	1,6	Regular	0,9	Inadecuado	0,6	Inadecuado	
0,9	0,7	Inadecuado	1,5	Regular	1,2	Regular	1,7	Regular	2,8	Buena	
0,9	1,1	Regular	2,2	Buena	1,3	Regular	2,2	Buena	4,3	Excelente	
0,9	0,9	Inadecuado	1,2	Regular	1,4	Regular	2,1	Buena	2,9	Buena	
0,9	0,8	Inadecuado	1,1	Regular	1,2	Regular	1,0	Inadecuado	1,6	Regular	
0,9	1,1	Regular	1,8	Regular	1,5	Regular	1,5	Regular	2,0	Buena	
0,7	0,9	Inadecuado	1,0	Regular	0,8	Inadecuado	1,2	Regular	1,0	Regular	
0,7	0,7	Inadecuado	0,8	Inadecuado	1,0	Inadecuado	0,6	Inadecuado	0,9	Inadecuado	
0,7	0,7	Inadecuado	0,7	Inadecuado	0,7	Inadecuado	0,7	Inadecuado	1,0	Inadecuado	
0,7	0,4	Inadecuado	1,1	Regular	1,1	Regular	0,7	Inadecuado	1,0	Regular	
0,7	0,5	Inadecuado	0,8	Inadecuado	0,5	Inadecuado	0,6	Inadecuado	0,6	Inadecuado	
0,7	0,6	Inadecuado	0,6	Inadecuado	0,4	Inadecuado	0,6	Inadecuado	0,5	Inadecuado	
0,7	1,6	Regular	1,1	Regular	1,4	Regular	1,1	Regular	1,6	Regular	
0,7	0,6	Inadecuado	0,6	Inadecuado	0,4	Inadecuado	0,6	Inadecuado	0,5	Inadecuado	
0	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!