

ANEXO 8. PROGRAMA DE CAPACITACIÓN. TEMAS SUGERIDOS

Programa de Capacitación Sugeridos.

El programa de los cursos podrá ser concretamente elaborado una vez que se reciben las solicitudes de las empresas y se realice el “export check-up”. Serán incluso los mismos consultores que van a administrar los cursos quienes deberán detallar los programas.

La capacitación se agrupa en:

- Área Comercial y estratégica: **mercadotecnia, exportación y gestión empresarial.**
- Área Técnica: **Diseño, producción, calidad, normas, empaque, costos industriales.**

Sugerimos que cada módulo diseñado por los instructores tenga por lo menos material para 20-30 horas de capacitación con un enfoque extremadamente práctico.

Los cursos deben tener, además de un contenido “conceptual”, ejercicios y trabajos en grupo (pues esto ya va creando la costumbre para los participantes de reunirse y debatir temas en conjunto.)

Se sugiere que los consultores (nacionales o internacionales) que serán responsables por la capacitación y o la asesoría técnica a las pymes en la fase de preparación de la REDEX, presenten experiencia de un mínimo de 10 años en sus respectivas especialidades.

a) AREA COMERCIAL Y ESTRATEGICA

1) EXPORTACIÓN

- Errores en la internacionalización de las pymes.
- Información necesaria y fuentes para buscarla.
- La comunicación y promoción:
 - Diferencias culturales.
 - Como prepararse para la participación en una feria internacional.

- Las misiones de empresarios: como prepararse para optimizar la participación.
 - La importancia de la marca.
 - Las demás herramientas (website, catálogo)
 - La gestión del mercado
 - Los precios para la exportación: conceptos.
 - El departamento de exportación: funciones.
 - Conclusiones.
- Material didáctico: libro “Ingeniería de la exportación. Como elaborar planes innovadores de exportación”

1.2) administración de la exportación

- *El comercio internacional.*
- *Los acuerdos internacionales*
- Los incoterms.
- Formas de pago.
- Seguros.
- Los contratos internacionales.
- Aspectos tributarios y fiscales de la exportación.
- Procedimientos administrativos de la exportación.
- Software para la administración de la exportación.
- La formación de precio.
- La logística internacional.
- Conclusiones.

2) Gerencia empresarial

2.1) Mercadotécnica

- Conceptos básicos de mercadotécnica.
- Los mercados.
- La información y fuentes.
- La identificación de las oportunidades del mercado y la definición de la oferta para el mercado.
- La comunicación.
- La presentación del producto.
- La marca.
- La gerencia de venta.
- El presupuesto de venta.
- La gestión del cliente.
- Los canales de distribución.
- La planeación de mercadotecnia.
- E.commerce: conceptos de mercadeo con internet.
- Conclusiones.

2.2) la gestión empresarial

- La misión de la empresa.
- La empresa y sus funciones.
- La organización de los varios sectores.
- Conceptos de costos.
- Elaboración de un plan de negocios.

- Los controles contables y financieros.
- Controles de inventarios.
- El estado financiero.
- Administración del personal.
- Financiación externa.
- La búsqueda del valor agregado para el cliente.
- Experiencias de empresas locales.
- Conclusiones.

Los temas mencionados son comunes en la mayoría de los sectores industriales. Obviamente para la selección del consultor que realizará la capacitación y visitas es recomendable que tenga una experiencia específica en el sector industrial donde se forma la Redex.

B) Área técnica

Con relación al área técnica los programas serán diseñados de acuerdo con el sector específico a ser tratado, basándose con la información recolectada junto a las empresas sobre sus necesidades, o con los consultores específicos que deberán sugerir y desglosar los programas.

3.1) Diseño

Algunos puntos a ser tratados:

- Panorama del desarrollo del diseño.
- Escuelas del diseño: Italia, Japón, Alemania, España, Francia. (tips sobre varios países).
- Como desarrollar un programa de diseño interno para la empresa.
- El proceso de la creatividad y lluvia de ideas para la definición de un producto.
- La manera de abstraer conceptos de diseño de productos ya existentes en el mercado.
- Comparación del diseño de la producción local con la internacional.
- Tendencia del diseño.
- Formas y materiales para envases.
- Técnicas de embalaje.

3.2) Técnicas de producción y certificación de calidad.

- Ficha básica de los productos.
- Tecnologías disponibles en el mercado internacional
- Flujo de producción
- Formatos, guías y documentación para seguimiento y costeo de cada producto.
- Ficha técnica para el cálculo de costos
- La gestión de los colaboradores
- Conceptos de competitividad en el sector (en comparación con otros países)
- La subcontratación.
- La seguridad en el trabajo.
- El control de calidad durante el proceso de fabricación.
- El control de calidad para el producto acabado.
- Experiencias.
- Conclusiones

Evaluación de los cursos.

Los cursos serán evaluados en la siguiente forma:

- A) Evaluación del participante sobre el curso.
- B) Evaluación del consultor sobre el curso en general y sobre cada participante.
- C) Evaluación del gerente del proyecto consorcio.
- D) Evaluación a posteriori (3 meses después del término para conocer los posibles cambios introducidos por las empresas a raíz de la capacitación).