

**COMISIÓN PYME C.P.C.E.**

**PROFESIONALIZACION  
GERENCIAL EN LAS PYMES**

**21/09/2020**

## **ETAPAS DE CRECIMIENTO EN LAS PYMES**

- a) Fundacional: el fundador hace todo lo que puede y lo que no puede.**
- b) Funcional: el fundador empieza a delegar y controlar.**



**c) Gerenciamiento profesional:**

- 1. Integrante que se desarrolló en el rol satisfactoriamente.**
- 2. Contratación de un profesional externo.**



**d) Crecimiento de pequeña a mediana.**

**e) Apertura de unidades estratégicas de negocios: cada una con su propio gerente.**



## **EL PROCESO DE CAMBIO EN LAS PYMES**

- **Para la mayoría de las pymes es un “*salto al vacío*”.**
- **Se trata de romper tradiciones y costumbres.**
- **Cambio o reconfiguración de la cultura organizacional sosteniendo los valores.**



## **PROTAGONISTAS INTERNOS DEL CAMBIO**

- **Quienes toman las decisiones políticas o estratégicas.**
- **Quienes están convencidos que hacen todo hasta que la empresa empieza a tambalear.**



- **Los integrantes de la segunda o tercera generación.**
- **Los líderes naturales.**



## **SITUACIONES EXTERNAS QUE PROVOCAN EL CAMBIO**

- **El crecimiento esperado de la pyme.**
- **La situación de mercado.**
- **Demasiados errores cometidos por no cambiar.**



## **BARRERAS DEL CAMBIO**

- **Es necesaria una inversión de dinero importante.**
- **Inversión de tiempo y esfuerzo.**



- **Incertidumbre prolongada.**
- **El dueño no puede hacerse cargo y no delega.**
- **Conflictos no resueltos.**



# **LA PROFESIONALIZACIÓN**

## **1.- Dimensiones de la profesionalización**

- **Estrategia.**
- **Capital humano.**
- **Información y tecnología.**



## **2.- Dimensión estratégica**

- a) Espacio para decisiones estratégicas.**
- b) Análisis de contexto.**



**c) Matriz FODA.**

**d) Información compartida.**

**e) Importancia del MKT.**

**f) Rol protagónico de administración y finanzas.**



### **3.- Dimensión del capital humano**

**a) Cambio en la estructura.**

**b) Selección profesionalizada del rol.**



- c) Evaluación de desempeño y reconocimientos.**
- d) Capacitación continua.**
- e) Desarrollo del liderazgo y del trabajo en equipo.**



## **TECNOLOGIA Y PROCESOS**

- a) Información compartida.**
- b) Sistema integrado de información y proyección.**
- c) Uso de sistema de gestión e indicadores.**
- d) Información disponible en todo momento.**



## LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA EMPRESA

**Antes de incorporar tecnología dentro de una empresa es prioritario revisar los procesos internos y, de ser necesario, realizar una reingeniería de procesos.**

**Para realizar reingeniería de procesos recomendamos la consultoría organizacional.**

**CAMBIO + TECNOLOGÍA = DIGITALIZACIÓN de empresas.**

## **Beneficios de la digitalización**

- **Obtener resultados medibles y cuantificables.**
- **Lograr rapidez, flexibilidad y competitividad.**
- **Mejores ciclos de producción.**
- **Mejora continua.**

## **Retos de la digitalización**

- **Transversalidad del proceso.**
- **Cambio de mentalidad.**
- **Capacidad de gestión y de formación.**
- **Inversión no solo económica.**
- **Adaptación y sostenimiento.**

**La digitalización también llegó a las industrias en lo que se conoce como industrias 4.0.**

- **Las nuevas tecnologías consiguen reducir plazos en los procesos de fabricación.**
- **Menor tiempo de espera para el cliente.**
- **Reducción de problemas en la cadena de producción.**
- **Aumento de la competitividad en la industria.**



# Usos de herramientas digitales



**Desde i2T S.A. acompañamos a nuestros clientes en el proceso de transformación digital recomendando:**

- **Herramientas digitales: E-commerce y Marketing Digital**
- **CRM interno y de ventas**
- **Software de Gestión**
- **Staffing**
- **Educación IT**

**+**

**Consultoría  
Organizacional**

## Catálogo web o e-commerce



### BENEFICIOS

- Contar con carrito de compras de fácil administración.
- Desarrollo de catálogo con imágenes y descripción de cada producto.
- Incorporación de métodos de pago y gestión de envíos.
- Permite contactarse con los clientes y gestionar la venta o vínculo comercial.
- Diseño personalizado según las necesidades de cada cliente.

Con un crecimiento interanual del **106%**, la facturación de este MID refleja el intenso desarrollo del eCommerce durante este año.

Facturación



**Inflación acumulada  
jun'19-jun'20: 43%**

Base 129 casos

Lo que también impacta en un incremento del **63%** en unidades y del **30%** en órdenes de compra, claros indicadores de la expansión del canal.

**\$314.602 millones** ▶ un crecimiento del 106% con respecto al MID 2019  
Facturación

**92 millones** ▶ un 63% más que los productos vendidos en Mid 2019  
Unidades vendidas

**2.505 millones** ▶ un 14% más de sesiones que en Mid 2019  
Tráfico

**54 millones** ▶ un 30% más de órdenes de compra generadas en el Mid 2019  
Órdenes



## 8 de cada diez sesiones son a través de dispositivos Mobile.

Además, más de la mitad de las ventas provino de Mobile, alcanzando el 70% entre los players más importantes.

El camino a la compra



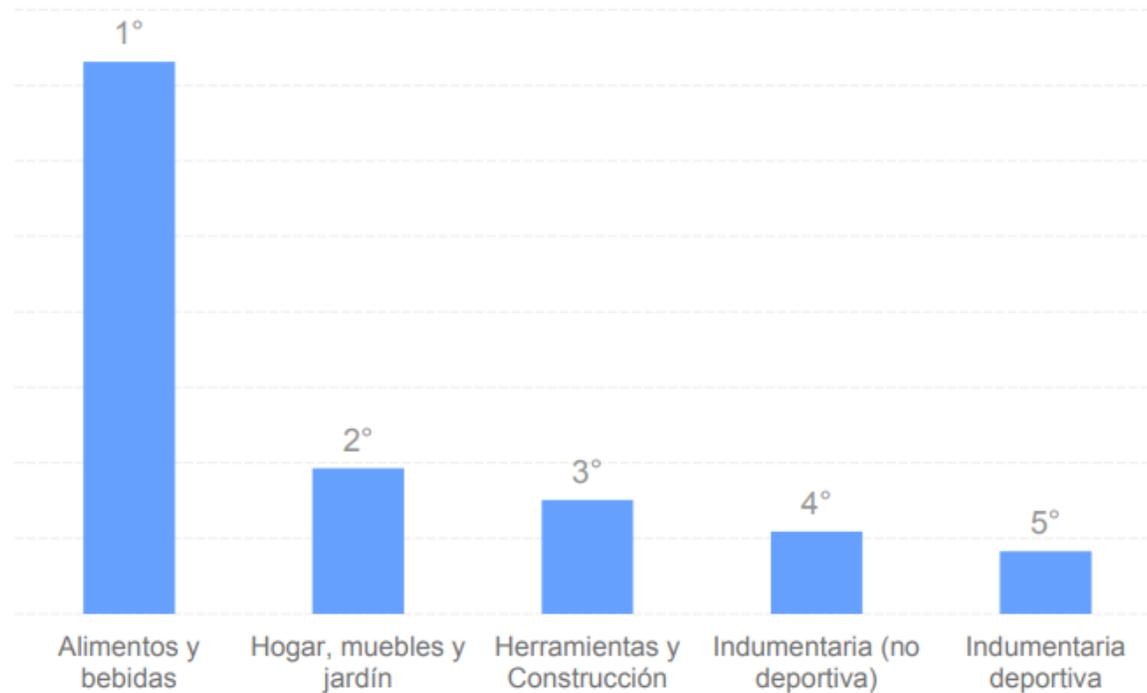
Mobile



**\*70%** de las compras  
entre players con mayor  
facturación

## Alimentos y bebidas es la categoría con mayores unidades vendidas.

Categorías más vendidas en unidades



Producto	Rango
Pasajes y turismo	6°
Artículos de limpieza	7°
Celulares y teléfonos	8°
Accesorios para motos, autos y otros vehículos	9°
Productos de cosmética y cuidado personal	10°
Medicamentos y equipamiento para la salud	11°
Infantiles (indumentaria, accesorios y juegos)	12°
Electrodomésticos y Aires acondicionados	13°
Electrónica, audio, video y TV	14°
Colchones y sommers	15°
Computación	16°
Aparatología para el cuidado personal	17°
Consolas y videojuegos	18°
Bicicletas y accesorios	19°
Joyería, relojería y bijouterie	20°
Educación	21°

## El envío a domicilio desplaza al retiro en punto de venta como principal opción de logística.

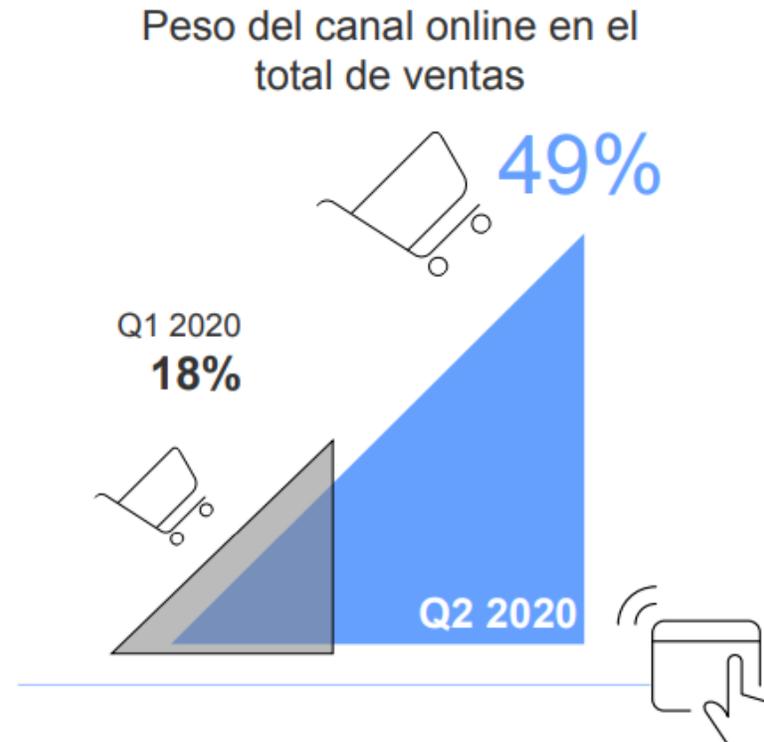
Logística  
Datos en %

	Anual 2018	MID 2019	Anual 2019	MID 2020
Envío a domicilio (ya sea con Operador logístico, motomensajería, etc.)	39	43	39	60
Retiro en punto de venta	54	46	50	33
Retiro en sucursal de operador logístico (OCA, Andreani, etc.)	4	11	9	7

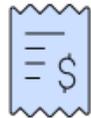


**Comparando con Q1, durante el Q2 casi se triplica el peso del canal online entre las ventas totales, reflejando esta aceleración del eCommerce.**

Peso del canal online entre empresas Brick & Mortar  
Datos en %

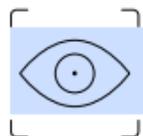


**Y el segundo trimestre representa más del 60% del total de facturación, órdenes y unidades del semestre.**

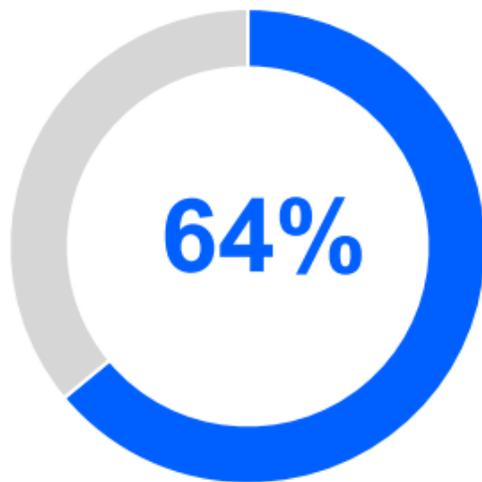
	Q1 2020	Q2 2020	Total MID 2020
 Facturación	34%	66%	<b>\$314.602</b> millones
 Órdenes	37%	63%	<b>54</b> millones
 Unidades	34%	66%	<b>92</b> millones

## Y genera también grandes expectativas a futuro.

6 de cada 10 empresas creen que la expansión que se produjo desde la cuarentena no se detendrá, impactando en un aumento de casi el 150% en facturación para 2020.



### Expectativas



Creen que el eCommece seguirá creciendo el resto del año

Creen que este año la facturación crecerá un

**148%**

# Marketing Digital

# Redes sociales



# BENEFICIOS



## Publicidad Tradicional

## Publicidad en Internet

HORARIOS	limitada por días y horarios	✓	visualización ilimitada
PROSPECTOS	publicidad masiva	✓	calificados, publicidad direccionada
INTERACCIÓN	limitada	✓	ilimitada
COSTOS	altos	✓	bajos
MEDICIÓN	escasa	✓	detallada



# CRM interno y de ventas.



## Permite llevar una adecuada gestión de los prospectos y clientes

- **Actividades:** llamadas, reuniones, documentos vinculados al prospecto/cliente.
- **Oportunidades:** estado, propuestas, tipo, próximo paso.
- **Reportes de los vendedores:** prospectos asignados, cierre de venta por vendedor, contactos.
- **Vinculación con mail o herramientas de email marketing** para envío masivo a bases de CRM.



# Software de gestión



## Elección tecnológica: Odoo





# Beneficios:

- Solución integral para cualquier negocio.
- Generación de reportes y tableros dinámicos y fáciles de interpretar.
- Consolida todos los procesos de negocio desde una sola plataforma.
- Versión comunidad sin costos de licencia.
- Posibilidad de gestionar la empresa de forma completa.



## Una necesidad, una aplicación

### POTENCIA TUS VENTAS



CRM

VENTAS

POS

### ADMINISTRA TUS FINANZAS



FACTURACIÓN CONTABILIDAD

### OPTIMIZA TUS OPERACIONES



STOCK

COMPRAS

PRODUCCIÓN

CÓDIGO DE BARRAS

### TRABAJA ONLINE



ECOMMERCE

SITIO WEB

### INTEGRA TUS SERVICIOS



HELP DESK

TIEMPOS

PROYECTOS

TABLEROS

### EXPANDI TUS NEGOCIOS



EVENTOS

MARKETING

AUTOMATIZACIÓN  
DE  
CAMPAÑAS



# Valor agregado que ofrece i2T S.A.

- Localía y cercanía geográfica.
- Asesoramiento personalizado a través de la venta consultiva.
- Acompañamiento continuo y trabajo en equipo.
- Trabajo centrado en la satisfacción de nuestros clientes y la convicción de poder potenciar sus negocios.
- Infraestructura de servicio al cliente.
- Amplia experiencia en desarrollo e implementación de sistemas



soluciones  
en software





# Muchas gracias

[www.i2t.com.ar](http://www.i2t.com.ar)

[julian.nebbia@i2t-sa.com.ar](mailto:julian.nebbia@i2t-sa.com.ar)

Consultoría en Creatividad y Organización: Alicia Nebbia  
& Asociados

[alicianebbiayasoc@fibertel.com.ar](mailto:alicianebbiayasoc@fibertel.com.ar)