



# Programa de transformación digital para PyMEs de alimentos

# Programa de transformación digital para PyMEs de alimentos

El **objetivo general** de este Programa es aumentar la eficiencia y la rentabilidad a través de mejoras en la comercialización de las pymes de alimentos beneficiarias, potenciando sus capacidades de gestión económica y financiera, con herramientas de aplicación práctica e inmediata y bajo el principio rector del diseño de un Modelo de Negocio Sostenible. Por eso, este programa no es solo para aprender sobre tecnología digital, sino también sobre cómo gestionar, liderar e innovar en el mundo de los negocios de la era digital y obtener herramientas para impulsar el cambio.

Los **objetivos específicos** son:

- # Optimizar los procesos
- # Aumentar la eficiencia
- # Incorporar trazabilidad y certificaciones
- # Mejorar el servicio
- # Aumentar la colaboración interna
- # Alcanzar mayor agilidad
- # Crear nuevos modelos de negocio sostenibles
- # Lograr una reducción de costos
- # Mejorar el rendimiento de los empleados
- # Mantener tu ventaja competitiva
- # Permitir enfocarse en las competencias básicas

## Alcance geográfico:



El programa intensivo será realizado de manera simultánea en 4 (cuatro) sedes, situadas en las siguientes provincias/ciudades de la República Argentina: Mar del Plata, San Juan, Río Negro, Salta

## Perfil del participante:



El programa está dirigido a Directivos y/o responsables de pymes de alimentos y bebidas con agregado de valor que puedan liderar el cambio dentro de sus organizaciones.

Los interesados podrán postularse a ser beneficiarios de una beca hasta completar las 25 vacantes por sede. El principal requisito para admitir la solicitud es que se trate de empresas PyMEs del sector alimenticio, con productos que cuenten con valor agregado y/o diferenciados, y que, además posean:

- › Una actividad con impacto económico local.
- › Capacidad para implementar cambios (Ej.: dueños, gerentes o cargos similares). Se priorizará la participación de referentes con capacidad de decisión operativa y estratégica en la empresa.
- › Personal a cargo.
- › Buena conectividad a internet y acceso a herramientas virtuales (Zoom, Meet., etc).
- › Tener experiencia básica en el uso de herramientas digitales y/o interés en incorporarlas.
- › Tiempo y compromiso para asistir a clases durante 4 meses con un mínimo del 75% de asistencia. Se desarrollarán 5 módulos virtuales (cada uno constará de 3 encuentros de 2.5 horas) y 1 módulo presencial (actividad integradora de cierre). Se estiman 4 hs de lectura de material por módulo virtual aproximadamente. Se dictarán con una periodicidad semanal.

## Resultados esperados:



1. Entender que la Transformación Digital, no sólo se trata de “mejoras tecnológicas”, sino que abarca a toda la organización, incluso a las personas.
2. Comprender que se trata de una herramienta práctica y precisa para diseñar estrategias que alimenten de manera permanente y sistemática la renovación del modelo de negocios de las empresas beneficiarias.
3. Comprender los nuevos paradigmas, así como los cambios que marcan el paso del nuevo mundo de los negocios.

4. Aplicar una metodología y poder evaluar los conocimientos y habilidades de cada integrante de la organización de manera de sacar el máximo provecho de estos.
5. Trazar planes de carrera y cómo organizar un equipo de trabajo, asignar un líder y encargarle un proyecto.
6. Implementar de manera práctica y concreta las plataformas digitales de venta estudiadas en cada una de las empresas participantes.
7. Diseñar e implementar un proceso diferencial de las operaciones para después escalar esa práctica al resto de los procesos y las certificaciones.
8. Comprender y desarrollar estrategias que permitan impulsar modelos de negocio sostenibles a largo plazo de fuerte componente digital.

## Metodología y Contenidos:



La capacitación se dictará en formato híbrido (virtual y presencial); y constará de 6 módulos, con un total de aproximadamente 48 horas de cursada (Se estiman además 4 hs. de lectura de material por módulo virtual aproximadamente).

Se desarrollarán 5 módulos virtuales y 1 módulo presencial intensivo a cargo de docentes de reconocida experiencia en la temática específica y, además, en la interacción y conocimientos de la dinámica y problemática de las pymes agroalimentarias. Estos módulos contarán con contenidos teóricos que serán reforzados con la aplicación a casos locales específicos para las pymes participantes.

### MÓDULO 1 (8 hs. aprox) - Virtual (3 clases de 2.5 hs cada una)

#### ***Cómo crear una cultura de aprendizaje continuo en una organización con cultura digital. Inteligencia Organizacional en entornos digitales***

En este módulo se busca instalar la idea que "lo digital" no se limita a la implementación de sistemas y herramientas. Es imprescindible que toda la organización incorpore la cultura de lo digital, entendiendo y gestionando la transición desde un modelo tradicional hacia una organización inteligente, basada en el uso estratégico de la tecnología. El contenido de este módulo incluye:

- › Teoría de bases y ejemplos concretos de aplicación en contextos organizacionales.
- › Principios del trabajo con metodología ágil (flexibilidad, velocidad). Explicación de modelos de trabajo SCRUM, Kanban, Lean Canvas. Medición y modelos de trabajo con la incorporación de herramientas digitales mostrando la diferencia entre el escenario inicial sin tecnología y el escenario final con tecnología cuantificado.

- › Condición de entrega de valor constante.
- › El trabajo iterativo de la propuesta de valor y mecanismos de control y seguimiento basados en herramientas tecnológicas considerando herramientas en el mercado (gratuitas y de pago).
- › Uso de las herramientas digitales para la construcción de procesos escalables en toda la organización
- › Acciones comerciales digitales, metodologías de implementación y su impacto cuantificable.
- › Filosofía ágil. Determinación de la manera cuasi óptima de desarrollar procesos clave del negocio y adaptación a contextos de desarrollo organizacional generales.
- › Detección de las personas que implementan el proceso de manera cuasi óptima en función de resultados logrados.
- › Análisis de comparación de procesos con relación al mercado.
- › Determinación de método sistemático de implementación de mejoras continuas con base tecnológica.

**Profesor a cargo:** *Franco Hernández*

---

**MÓDULO 2** (8 hs. aprox) - Virtual (3 clases de 2.5 hs cada una)

### ***Análisis de datos en canales digitales y resultados***

En este módulo se busca incorporar la idea de lo imprescindible que resulta la medición de variables en todas las áreas de la organización de cara a la toma de decisiones que profundicen la dirección elegida o produzcan un cambio de estrategia. Se busca que los participantes aprendan a interpretar, analizar y utilizar los datos que generan los canales digitales para mejorar tanto la estrategia como los resultados de la empresa. El contenido de este módulo incluye:

- › Mirada holística de los datos en la era digital.
- › Información pública y uso de chat de inteligencia artificial,.
- › Uso de los datos organizacionales para la toma de decisiones: descriptivo, predictivo y prescriptivo.
- › Cómo leer, analizar y tomar decisiones estratégicas con tus datos actuales.

**Profesor a cargo:** *Flavio Bevilacqua*

## ***Ventas en canales digitales. Marca y presencia digital***

En este módulo se busca incorporar conocimientos sobre nuevos canales digitales de venta. Se trata de aplicar los conocimientos sobre las posibilidades que habilita la venta online desde la comunicación, alcance, facilidades y distribución. El contenido de este módulo incluye:

- › Introducción a las ventas online. Mercado Libre, Pedidos Ya, Redes Sociales (Instagram, Facebook), etc.
- › Procesos de alta, configuración y puesta en marcha para captar nuevos clientes.
- › Identificación de a qué canales enfocar la estrategia de acuerdo con el segmento de mercado del negocio. Análisis de los resultados obtenidos y corregir o potenciar estrategias aplicadas.
- › Bases del marketing digital.
- › Canales digitales actuales, cómo elegir dónde tener presencia y sacar provecho de las nuevas tendencias.
- › Cómo generar campañas de marketing digital y anuncios en Google, Instagram y Facebook.
- › Cómo ganar visibilidad, nuevos clientes y recurrencia de los actuales. Cómo saber cuándo invertir en publicidad online.
- › Casos prácticos y demostraciones.

**Profesor a cargo:** *Enzo Chiaffitelli*

## ***E-Commerce***

En este módulo se busca que el participante conozca la plataforma y tecnologías para implementar el e-commerce. Pueda crear una estrategia de negocio rentable y genere la mejor experiencia de compra para sus clientes. El contenido de este módulo incluye:

- › Fundamentos de e-commerce.
- › Tipos de e-commerce.
- › Herramientas para crear un e-commerce.
- › Desarrollo de habilidades digitales para potenciar negocios.
- › Elementos claves dentro de una tienda. Cómo crear un diseño de tienda atractivo.
- › Descripción de herramientas gratuitas para la generación de contenidos e imagen (inteligencia artificial)
- › Modelos de Marketplace

- › Gestión de distintos medios de pagos
- › Tipos de logística
- › Casos prácticos y demostraciones

**Profesor a cargo:** *Damián Sánchez*

---

**MÓDULO 5** (8 hs. aprox) - Virtual (3 clases de 2.5 hs cada una)

### ***Generación de Super ganancias con inteligencia artificial***

Este módulo ofrece un enfoque práctico y estratégico para aprovechar el poder de la inteligencia artificial en la optimización de procesos comerciales. Con una visión integral, este programa permite a los participantes integrar la inteligencia artificial en sus actividades diarias, mejorando tanto la eficiencia operativa como la experiencia del cliente, mediante herramientas como chatbots, segmentación avanzada y análisis de datos. El contenido de este módulo incluye:

- › Automatización inteligente de ventas con chatbots.
- › Cómo los chatbots pueden mejorar la atención al cliente, resolver consultas frecuentes y facilitar el proceso de ventas mediante respuestas más naturales.
- › Recomendaciones personalizadas
- › Aprovechar la inteligencia artificial para ofrecer productos y servicios ajustados a las preferencias de cada cliente, mejorando la conversión.
- › Segmentación avanzada de clientes
- › Aprender a crear perfiles hipersegmentados de clientes utilizando inteligencia artificial para diseñar campañas más efectivas y personalizadas.
- › Inteligencia artificial en campañas de marketing
- › Utilizar algoritmos para optimizar campañas de marketing, ajustando los mensajes y tiempos de interacción para maximizar el retorno de inversión (ROI).
- › ChatGPT aplicación
- › Segmentación y personalización de contenido según audiencias. Generación de ideas creativas para anuncios de video y publicaciones. Generación de imágenes con inteligencia artificial. Automatización de blogs y redes sociales.
- › Análisis de sentimientos para mejorar el enfoque de la campaña
- › Optimización de SEO y contenidos. Creación de calendarios de contenido.
- › Testing A/B automatizado
- › Monitoreo de la competencia
- › Analizar estrategias de competidores en tiempo real.
- › Cómo influir sobre los que influyen. Estrategias de marketing lateral, afiliados y ventas cruzadas.

**Profesor a cargo:** *Franco Hernández y Flavio Bevilacqua*

## **Modelos de negocios digitales, empresas INTELIGENTES. Primer acercamiento al ecosistema digital**

En este módulo se busca que los participantes adquieran el hábito de pensar y diseñar sistemáticamente nuevos modelos de negocios basados en las herramientas digitales que están a su alcance. Asimismo, se busca que los participantes asimilen la importancia de la tecnología como medio para escalar eficientemente el negocio. El contenido de este módulo incluye:

- › Construcción de un Modelo de negocios en la era digital.
- › Cómo se define el "para quién" de un Modelo de Negocio y cómo la tecnología puede mejorar la segmentación y la ultra segmentación de mercados.
- › Cuál es la manera de diseñar una organización que se apalanque en la tecnología como fuente de construcción de diferenciales. Análisis y definición de los procesos clave en tecnología.
- › La medición y el uso de herramientas de cuantificación para la determinación de la rentabilidad del Modelo de negocio actual y para la evaluación de los potenciales.
- › Metodologías de trabajo de diseño y rediseño permanente de palancas de oferta y demanda.
- › Comprensión del ecosistema tecnológico: visibilidad-alcance-trazabilidad
- › Organización de funciones: roles involucrados, herramientas, nuevas tecnologías y su aplicación en diferentes situaciones y entornos.
- › Definición del orden correcto: Qué problema se busca resolver y luego qué herramienta puede ayudar a resolverlo.

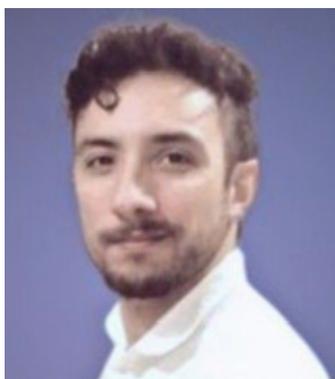
**Profesor a cargo:** *Pablo Vittori*

**Franco Tadeo Hernandez**

*Director académico de MATERIA D Digital School  
Tecnicatura en programación UTN,  
Ingeniería informática UADE, IEBS - Growth hacking*

Emprendedor, mentor y fundador de ÉTER. Lidera y coordina este programa con una visión integradora que une tecnología, productividad y estrategia de negocio. Aporta herramientas concretas como IA, metodologías ágiles y automatización para transformar cómo operan y crecen las empresas.

Mi curiosidad me empujó al mundo tecnológico a través de programación, análisis de datos, UX / producto y negocios. Soy Profesor y exponente en Coderhouse, MATERIABIZ, UBA, DigitalHouse, Holberton, Universidad de Palermo, SENA, entre otros. Trabajo en roles de tecnología y productos en una amplia variedad de industrias: Despegar, ank, Rappi, ICBC, Huawei, Almundo, Avenida, Navent, entre otras. Cuento con más de 13 años en el mundo tech y digital: líder de equipos de tecnología y negocios. Consultor de organizaciones y fondos de inversión como Winter Capital para LATAM y Europa. Actualmente creo y colaboro en proyectos que contribuyan al crecimiento personal y profesional de las personas. Estoy en constante búsqueda de mejores prácticas y herramientas para aumentar mi eficiencia y resultados de manera sostenible, priorizando el bienestar para luego expandirlo a las personas y organizaciones.

**Flavio Ezequiel Bevilacqua**

*Licenciado en Administración de Empresas  
Data Scientist, Lenguajes de Programación: SQL Server /  
Power BI / Python / Data Analytics*

Especialista en datos y docente en escuelas como Soy Henry y Coderhouse. Enseñará cómo organizar y usar los datos que ya tiene una empresa para tomar mejores decisiones, integrando herramientas de IA sin tecnicismos, de forma simple y aplicable.

Me desempeño como Consultor Senior en BI & Analytics, con algo menos de una década de experiencia en procesamiento de datos e inteligencia de negocio, inicialmente me he formado en la industria Financiera como Analista de Riesgo Crediticio, función que me permitió el desarrollo de habilidades técnicas y analíticas en reconocimiento de patrones, evidenciar tendencias, relevar puntos de mejora y agilizar la toma de decisiones. Apasionado de los ámbitos colaborativos, en los últimos años me he dedicado a impartir conocimientos en distintos programas E-Learning, ya sea como desarrollador de proyectos educativos, contenidista y docente para los cursos relacionados a Data Analytics, Ciencia de Datos y Lenguajes de SQL, Python y R. En lo largo del trayecto laboral, las necesidades de negocio me han llevado a ofrecer mejora de procesos continuos y escalables bajo la función de Consultor BI, con gran expertise en la automatización que requiere la gestión de los datos para agilizar la toma de decisiones, propuesta englobada en la cultura Data-Driven. A lo largo de mi historia, he trabajado de forma activa para clientes como: Tarjeta Shopping S.A., Corporación América S.A., 4Finance S.A. Assurant S.A., Coderhouse S.A., Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Digital House S.A., Capacitarte.Org, MundosE Instituto Tecnológico SAS., Evuca Consultoria, Materia D Instituto, Plan Media.



**Enzo Chiaffitelli**

*Profesor Ecommerce & Marketing Digital | Digital Strategist |  
Director Topic Marketing Digital*

Emprendedor y fundador de Topic, una agencia de marketing digital. Se enfocará en cómo mejorar ventas, publicidad y comunicación digital con una mirada 360°, integrando herramientas prácticas para aumentar resultados en canales online.

Fundador de Topic, una agencia de marketing de performance digital para toda habla hispana que desarrolla su trabajo en Argentina, Colombia, Uruguay, Bolivia, Paraguay, Perú, México y EEUU (Miami). Profesor en Programa Senior en Digital Commerce-ECommerce Institute, a cargo de las secciones: 1) Acciones comerciales en LinkedIn y 2) Números y métricas asociados a venta de servicios en medios digitales. Co-Oganizador del primer Bootcamp dictado por dueños/gerentes de agencias de manera directa con jóvenes profesionales. Profesor a cargo de las Sesiones de Estrategia digital y Performance Ads. Participa activamente en la comunidad NEC (No Existe la Competencia), donde colabora y aporta como referente del ecosistema digital argentino.



**Damián Sánchez**

*Licenciado en Administración de Empresas*

Emprendedor y director de NovoLabs, una escuela para nuevos emprendedores. Aporta su experiencia en ventas digitales, e-commerce, estrategia y uso de inteligencia artificial para acelerar negocios desde el inicio y evitar errores comunes en quienes emprenden por primera vez.

Co-fundador y director de Novolabs Startup School, la primera escuela argentina de startups. Junto a su socio Tomás Volonté, fundó esta escuela con el objetivo de ayudar a emprendedores a validar sus ideas y lanzar sus proyectos en 14 semanas, minimizando riesgos y recursos. Desde su creación, Novolabs ha acompañado a más de 250 emprendedores en América Latina y Europa, utilizando una metodología práctica y sin rodeos para construir startups desde cero. Antes de fundar Novolabs, asesoró en el lanzamiento de más de 50 startups en diversos sectores y países, lo que les permitió desarrollar una visión integral del ecosistema emprendedor. Como Lic. en Administración de Empresas combinó su formación académica con la experiencia adquirida en múltiples emprendimientos propios. Esta combinación de teoría y práctica le permitió crear una escuela enfocada en la acción, donde los emprendedores aprenden a identificar problemas reales, definir soluciones efectivas y conseguir sus primeros clientes antes de construir un MVP (Producto Mínimo Viable). En su rol como Director, Damián lidera el diseño de la experiencia educativa, supervisando el contenido de los programas, la interacción con los mentores y la evolución de la plataforma. Su enfoque se centra en la eficiencia, la validación temprana y el aprendizaje práctico, con el objetivo de reducir la alta tasa de fracaso de las startups, que en muchos casos no logran generar ventas en sus primeros seis meses de vida.



**Pablo Vittori**

*Ingeniero en Sistemas UTN*

*Machine Learning A-Z: Hands-On Python & R in Data Science  
| Machine Learning.*

Ex-directivo de Globant con trayectoria en tecnología y estrategia. Brindará una mirada actualizada sobre el impacto de la inteligencia artificial en las organizaciones, enfocándose en cómo aplicarla estratégicamente desde la visión de negocios.

Pablo Vittori es un experimentado líder tecnológico y emprendedor con más de 20 años de experiencia en el sector. Actualmente es cofundador de BeyondFuture, una consultora líder enfocada en ayudar a los directivos a adoptar una cultura centrada en la IA.

Además de su rol como CTO, Pablo también es asesor y consultor de juntas directivas para varias empresas, ayudándolas a mejorar sus operaciones, capacidad, reclutamiento y procesos de producto. Cuenta con una trayectoria comprobada en la creación y el crecimiento de empresas exitosas, como Infosur.net y BeApp, dos de las pioneras en diseño web y aplicaciones móviles en Argentina. También trabajó en empresas globales como HP Services y Globant, donde gestionó cuentas clave y dirigió equipos en Latinoamérica y Estados Unidos. Pablo es Ingeniero de Sistemas por la Universidad Tecnológica Nacional y ha realizado diversos cursos y capacitaciones en el IAE, EDDE y otras instituciones. Le apasiona la tecnología, la innovación y el aprendizaje.