



TALLER DE SENSIBILIZACIÓN A EMPRESARIOS

Versión 2.3

Noviembre 2002

Este Taller de Sensibilización se concibe como un primer paso indispensable en la ejecución del proyecto, debido a que le facilitará a los empresarios la posibilidad de identificar la importancia de Internet y el comercio electrónico para sus empresas, motivarlos para introducir estas nuevas tecnologías y mostrarles cómo su empresa puede ganar en productividad y competitividad con las nuevas tecnologías.

Para la realización de este taller se parte de algunas premisas fundamentales:

- No todos los empresarios ni las empresas se encuentran en igual nivel de desarrollo y utilización de las TICs.
- Antes de poder iniciar cualquier implementación tecnológica es necesario que el empresario identifique la tecnología como un factor crítico para el éxito de su negocio.
- El empresario no apropiará experiencias exitosas que se hayan presentado en otras empresas (hasta en otros mercados o países) hasta que por propia reflexión y contraste no entienda que para él también son realidades posibles.
- El taller se realizará invitando a los empresarios que forman parte de las cadenas productivas prioritarias. En algunas regiones, esta invitación puede ser cursada también a grupos de sectores o cadenas afines.

Se ha definido una estructura de los talleres que se pueda reproducir fácilmente, en seis u ocho ciudades del país y que se pueda garantizar un amplio cubrimiento con costos reducidos de reproducción. Se debe manejar una calidad y contenido del taller de forma uniforme, por estas razones se propone realizar el taller por medio de un expositor experimentado que realizará una presentación en Power Point, en tres módulos, que será complementada con videos testimoniales de los empresarios.

Empresas y Perfil de los asistentes

- El taller se realizará por grupos o sectores empresariales (Clusters). En el documento: *Cadenas Productivas* se hace una clasificación sobre las cadenas productivas en las cuales actuará el proyecto. Estas cadenas se han agrupado según la clasificación encontrada en el documento *Grupos de Cadenas productivas* llegando a un número de cinco grupos de cadenas productivas para reducir el número de talleres. Este agrupamiento se ha realizado pues se puede realizar la sensibilización con cadenas productivas afines. Estas agrupaciones son las siguientes:
 - a. Sector Confecciones y Cuero (textiles, calzado, accesorios etc.)
 - b. Sector Electromecánico (producción o comercialización de productos eléctricos, mecánicos y electrónicos)

- c. Sector Alimentos, Farmacéutico y Aseo
 - d. Sector Papel, industria gráfica, empaques, editoriales y plásticos.
 - e. Sector Servicios (financieros, salud, energía, telecomunicaciones, software y hardware etc.)
- El perfil de los empresarios invitados a este taller es la línea directiva de la compañía con capacidad de toma de decisiones y conocimiento de todos los aspectos de la empresa PYME.

CONTENIDO

Actividad	Duración	Contenido a tratar
Modulo 1	15 minutos	Por que se han convocado a este taller. Objetivos del proyecto Presentación de la agenda de la reunión Video publicitario motivador (5 minutos)
Modulo 2	50 minutos	Importancia de Internet y el Comercio Electrónico, beneficios de Internet y el Comercio Electrónico. Testimonial en video 1 Se realiza una actividad para concientizar al auditorio de la importancia de la encuesta de ubicación del empresario y prepararlo para su realización.
Encuesta	15 minutos	Realización de la encuesta
	30 minutos	Descanso y refrigerio
Modulo 3	50 minutos	Cómo mejorar la competitividad usando Internet y Comercio Electrónico. Testimonial el video 2 Presentación del proyecto
Modulo 4	45 minutos	Panel de discusión con empresarios invitados Hacia donde va el proyecto – Perspectivas
Cierre	5 minutos	Conclusiones y cierre

METODOLOGÍA

Se realizarán reuniones magistrales específicas con cada grupo de empresas de un sector productivo determinado dentro de las cadenas productivas prioritarias. Se presentarían testimonios grabados en video de los empresarios que han desarrollado la tecnología en el sector. Si es posible se llevarán testimonios presenciales pero se entiende que estos son mucho más difíciles de lograr en todas las ciudades. Por dicha razón se prefieren los testimonios en video, que

pueden ser editados y seleccionados más fácilmente. Estos son videos son de dos tipos: Un video con la presentación de un caso exitoso entrevistando al empresario de la empresa líder o eje del Cluster y el segundo video con testimonios de empresarios asociados.

Al final del taller, se realizará un panel de discusión sobre experiencias y ventajas de Internet y Comercio Electrónico para las PYMES con la participación del conferenciante, personal de Agenda de Conectividad y de la Cámara de Comercio de la ciudad sede. En este panel, los invitados darán un breve testimonio y los asistentes podrán realizar libremente sus preguntas y absolver las dudas sobre el programa.

Los módulos no se enfocan a que los empresarios adopten inmediatamente nuevas tecnologías o herramientas, más bien a qué piensen: “Estas herramientas existen y están a mi disposición. ¿Qué puedo hacer con ellas? ¿Cómo las puedo utilizar? ¿Cómo puedo hacer para que contribuyan al éxito de mi negocio?”. Y sensibilizarlos para las fases posteriores del proyecto.

PERFIL DEL CONFERENCISTA

El conferencista debe ser un profesional en las áreas de la administración o la ingeniería, con experiencia comprobada de al menos 5 años en proyectos de Internet y Comercio Electrónico. Preferiblemente con experiencia docente, aunque esta puede ser compensada con sus capacidades como expositor. Debe ser un buen expositor y saber manejar un auditorio numeroso y heterogéneo. Debe ser capaz de mantener el interés en el tema durante el taller.

Debe saber conducir una presentación y cumplir con el libreto y los horarios establecidos.

Para garantizar la uniformidad en los talleres, se recomienda que sea la misma persona que realice los talleres en las diferentes ciudades del país.

RESULTADOS ESPERADOS

Al final de cada sesión se espera contar con un empresario informado, motivado y decidido a aprovechar estas tecnologías, pensando en la forma que tomarán sus implementaciones y pensando en los impactos que generará sobre todos los aspectos de su negocio.

Obviamente resultarán empresarios que decidan que no están listos o interesados en involucrarse en este tipo de proyectos y que abandonen el proyecto en curso. Esto, paradójicamente, es un resultado positivo, porque ahorra tiempo, esfuerzo y dinero tanto de parte del empresario como de los promotores y ejecutores del proyecto, pues sin duda tener éxito con un empresario que no está motivado o decidido es prácticamente imposible.

Al final del taller, el empresario estará en capacidad responder claramente las siguientes preguntas:

- ¿Cómo accedo al proyecto?
- Criterios de selección de empresas, que requisitos debo cumplir, para participar.
- ¿Qué costo tiene?
- ¿Dónde me puedo inscribir?
- ¿Cuándo inicia?
- La vinculación debe ser individual o colectiva?
- ¿Cuáles son las fases del proyecto?
- ¿Qué duración tiene?
- ¿Qué apoyo recibo?
- Me financian la participación?
- Cuál es la importancia de las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TICs) en la competitividad ?
- Por qué debe participar mi empresa ?

MATERIALES PARA LOS EMPRESARIOS

Se debe entregar al comienzo del seminario, a los empresarios asistentes, una carpeta debidamente anillada y empastada con la agenda del Taller y las copias de las presentaciones que se realizarán, en un formato no mayor de tres transparencias de Power Point por página, con espacios suficientes para tomar notas.

VIDEOS

Los videos que complementan el taller, deben ser producidos y editados por una empresa profesional, especializada en producción de videos, con calidad final VHS. Es deseable que el master se procese en un formato que garantice una mayor resolución que VHS como lo es Betacam, S-VHS o Hi 8. Es deseable que la empresa productora entregue además los videos digitalizado en formato del tipo Windows Media Player o Real Player con resolución superior o igual a 640x480 pixels y 24 fps para integrarlo fácilmente a la presentación. En el anexo adjunto se presentan los guiones del video con una guía de contenidos.

El Testimonial en video 1, es un testimonial de un empresario de una empresa líder o eje del cluster donde cuenta su experiencia y planes en la adopción de estas nuevas tecnologías.

El Testimonial en video 2: es un testimonial de las empresas agrupadas en este cluster y su experiencia y planes y realizaciones.

PRESENTACIONES QUE REALIZARÁ EL EXPOSITOR

Se realizarán presentaciones gráficas y animadas en Power Point sobre los tres módulos del seminario:

- Modulo 1 - Por que se han convocado a este taller, Objetivos del proyecto.
Presentación de la agenda de la reunión
- Modulo 2 - Importancia de Internet y el Comercio Electrónico. Beneficios de las nuevas tecnologías de información y en especial las relacionadas con Internet y el Comercio Electrónico. Informar al auditorio de la importancia de la encuesta de ubicación del empresario y preparar el auditorio para la realización de la encuesta.
- Modulo 3 Cómo mejorar la competitividad de las empresas usando Internet y Comercio Electrónico.

Las presentaciones se incluyen en el anexo, como también las notas para el orador.

Anexos:

- Propuesta de contenidos de videos y Guiones de Videos
- Contenido de los módulos con notas para el expositor
- Carpeta para el participante
- Encuesta de Ubicación del Empresario

- COSTOS DEL TALLER

Preparación del Taller			
Video Publicitario Motivador	numero	costo unitario	costo total
Producción con Story Board, y video con utilización de imágenes de archivo y banco de imágenes	4	\$1.000.000	\$4.000.000
Videos testimoniales			
Cámara y Luces (1 hora)	1	\$150.000	\$150.000
Edición (2 horas)	2	\$140.000	\$280.000
Total por cada video de 5 a 10 minutos	2		\$8.860.000
Conferencias en Power Point	3	\$0	\$0
Encuestas	1	\$0	\$0
Total preparación			\$8.860.000
Desarrollo del Taller			
Preparación Invitaciones y confirmaciones	1	\$1.000.000	\$1.000.000
Alquiler de auditorios	1	\$300.000	\$300.000
Alquiler de equipos audiovisuales	4	\$100.000	\$400.000
Materiales para empresarios	200	\$7.000	\$1.400.000
Procesamiento de encuestas	1	\$40.000	\$40.000
Realimentación a empresarios sobre encuestas y su sector	1	\$500.000	\$500.000
Refrigerios	200	\$1.500	\$300.000
Pasajes y viáticos conferencista	1	\$600.000	\$600.000
Honorarios conferencista	1	\$400.000	\$400.000
Total			\$3.940.000

Se han cotizado los costos del video de una sesión típica. Si se incluyen testimonios específicos para cada uno de los sectores productivos prioritarios, el número de videos aumenta y de la misma forma los costos.