

CEDEX

Centro de Desarrollo
para Emprendedores
y Exportadores

UP
Universidad
de Palermo

Boletín de Noticias

Actividades ComunidadCedex **Información para Pymes** **Noticias**

año 8 | edición nº 89

lunes 30 de septiembre | 2013

Actividades

ABIERTA LA INSCRIPCIÓN



Detrás de todo proyecto empresarial y de toda empresa constituida existe un acto emprendedor y un empresario dispuesto a asumir el riesgo de poner en marcha su idea de negocio. Puede ser definido como la creación de valor a través del desarrollo de una oportunidad de negocio y su conversión en una empresa que, con un proyecto a largo plazo, centre su actividad en la producción de bienes o la prestación de servicios, y genere riqueza colectiva en su búsqueda del beneficio empresarial.

Inicio: 23 de octubre de 2013.

Modalidad: miércoles de 9 a 13 hs

Duración: 4 encuentros

Carga horaria: 16 horas

Lugar de cursada: sede Barrio Norte, Av. Santa Fe esquina Larrea 1079

Profesor: Eduardo Krestol





El CEDEX invita a participar del seminario "**Desafíos para el marketing en China**" a cargo de **Federico Vaccarezza** que se desarrollará el martes 22 de octubre, de 18.30 a 20.30hs, en la Facultad de Ciencias Económicas.

Información

Fecha: martes 22 de octubre

Horario: 18.30 a 20.30 hs.

Lugar: Facultad de Ciencias Económicas – Larrea 1079, esquina Av. Santa Fe

Para mayor información comunicarse al (011) 5199-4500 int. 2341, o bien enviar un mail a cedex@palermo.edu

ComunidadCedex

LatorreAtelier

Laura Latorre • Artista plástica



Laura Latorre

• ¿En que actividad participaste del CEDEX?

Participé en el taller "El ARTE de Emprender y EMPRENDER Arte ¿cómo capturar el valor de tu arte y vivir de tu talento?".

• ¿Cómo surge y de qué se trata tu emprendimiento?

LatorreAtelier nace de una inquietud por hacer rentable mi actividad pictórica. Se trata, en principio, de un taller de pintura donde se crea, desarrolla y comercializa obras de mi autoría.

• ¿Cuál fue el mayor obstáculo de la empresa?

LatorreAtelier está en una etapa experimental y el mayor obstáculo ha sido, en primer lugar, empezar a mirar mi trabajo de forma objetiva. En segundo lugar, entender que para poder comercializar mi arte debía salir de mi zona de comodidad y exponerme a información totalmente distinta a lo que yo manejo: debía encontrar dónde aprender a montar mi negocio.

• ¿Qué te dejó la capacitación a la que asististe del CEDEX?

En lo personal, la experiencia en el CEDEX significa un antes y un después. Me dio el impulso para tomar la decisión de actuar. No sólo fue una información muy valiosa, que se puede aplicar en los negocios y en la vida. Lo considero un desafío personal, así como un logro acertadamente apoyado por todas las personas a cargo del Taller. Siento que el Taller está diseñado no sólo para artistas y que, gracias a

esta experiencia, LatorreAtelier salió de la etapa de ser solo un sueño.



Información para Pymes



¿Cómo asociarse para exportar?

La Fundación Exportar invita a participar de la 5ta jornada de capacitación "¿Cómo asociarse para exportar?". El evento se desarrollará en el Salón Auditorio Manuel Belgrano del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, en Esmeralda 1218, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires el 22 de octubre, a las 9.30 hs. El expositor principal, Marcelo Wiñazky profesor de la Universidad de Palermo y del CEDEX, disertará sobre las facilidades para realizar alianzas estratégicas y establecer la cooperación empresarial; y detallará las distintas alternativas de colaboración bajo la supervisión y asesoramiento de un Coordinador que posibilite el ingreso del grupo exportador a nuevos mercados. La inscripción es gratuita y debe realizarse on-line a través de la página web de la Fundación ExportAr; el cupo es limitado.

Para mayor información comunicarse telefónicamente al (54 11) 4114-7727 / 7700, enviar un mail a capacitacion@exportar.org.ar o bien ingresar en www.exportar.org.ar.



Noticias



Las pequeñas empresas se globalizan en la web

19 de septiembre

El Cronista
Por Laura Mafud
www.cronista.com

Más de 10 millones de personas hicieron compras online en la Argentina el año pasado, cuando el sector alcanzó una facturación de \$ 16.700 millones y registró un alza del 44%, cifra que treparía el 49% este año, según la Cámara Argentina de Comercio Electrónico. Cerca del 32% de las pequeñas y medianas compañías realizan compras o ventas a través de la web y, cada vez más, se animan a competir – formarse, nutrirse y expandirse–, también, en la red de redes. Tanto así que, en una suerte de revolucionario –aunque todavía silencioso– cambio a la hora de hacer negocios, en los últimos tiempos, proliferaron las plataformas para emprendedores que, desde el canal online, incentivan el avance hacia esta nueva ola. El ágora de los negocios, ahora, hace escuela a través de la red. Firms como Tienda Nube, Enjoyping, Latinvia, Vtex, Ropit y Enlacepymes, que ofrecen soluciones para las firmas que quieran operar en la web, pueden dar cuenta de ello.

"La tasa de crecimiento es grande. El último mes, 4.000 empresas se dieron de alta, con un promedio de 130 firmas por día. El año pasado, eran 90 al mes; en marzo, 500; en junio, 1.200", ilustra el furor por estar conectado Silvio Tonolini, fundador, junto a Marcelo Tomizaki y Carlos Morea, de Enlacepymes, una plataforma online que facilita la interacción entre empresas, emprendedores y profesionales para que puedan generar nuevas oportunidades de negocios. Con una inversión de \$ 1,8 millón, la herramienta conecta una parte que necesita un producto o servicio con quien lo comercializa. Una vez que el sistema

detecta la oportunidad para ambas partes, envía una notificación por mail a cada una para continuar el contacto en forma directa y gratuita. Ya hay más de 14.000 firmas, de ocho países de la región, interconectadas. El sistema comenzó a funcionar a fines de 2012 y espera facturar, este año, \$ 600.000.

La otra herramienta es la tienda online, que se crea en forma automática. La mayor parte del servicio es gratuito y aunque ofrece una versión premium de abono anual con servicios de valor agregado para la tienda y la promoción de la pyme dentro de la comunidad. El costo es de u\$s 5 mensuales, que se pesifican al tipo de cambio oficial en la Argentina. En los próximos 12 meses, proyecta tener 50.000 miembros en la comunidad y 200.000 productos ofrecidos.

Fundada en 2011 por tres amigos y con una inyección de u\$s 300.000, Tienda Nube ofrece un servicio de creación de tiendas virtuales autoadministrables para vender y promocionar productos por Internet y redes sociales. Pero, su principal objetivo es poner al alcance de las pymes, además de la plataforma de venta online, un espacio de aprendizajes sobre cómo vender más, a través de su 'Universidad del E-Commerce' y del servicio de cuidado al cliente con su asesoría personalizada. En un año y luego de otra ronda de u\$s 1 millón por parte del fondo brasileño Trindade Investimentos, abrió oficinas en San Pablo, Brasil. Recientemente, lanzó la versión de tiendas online optimizada para móviles y tablets, una división motivada por el hecho de que, en América latina, una de cada 10 visitas a Internet proviene de móviles, y el consumo desde estos dispositivos pasó de un 2,7% en marzo de 2012 a un 8,1% en marzo de 2013, sostiene desde la compañía. Sin embargo, el 30% de los compradores desde dispositivos móviles abandonan la compra si el sitio no ofrece una experiencia optimizada para móviles.

La firma, que emplea a 17 personas, tiene 40.000 clientes registrados, un servicio masivo pero con precios bajos. "Siempre digo que democratizó el servicio. Hoy, con \$ 100 cualquier pyme puede abrir un e-commerce propio. Antes, por ahí se requerían u\$s 20.000", agrega Santiago Sosa, uno de los socios fundadores. Con la 'Universidad del E-Commerce' ofrece un micrositio educativo con videos, que se complementa con estrategia de educación online y contenidos desde cómo hacer una campaña de e-mail marketing o uso de adwords. "Se empiezan a armar comunidades en paralelo al mundo real. Son dos espacios que coexisten y se acompañan, agrega Sosa. Esta interconexión lleva a pensar en una expansión que ya no tiene fronteras; no, al menos, con el sentido que se les otorgaba hasta hace poco tiempo. "De hecho, hoy la mayoría de nuestros clientes son de Brasil, aunque también tenemos argentinos, mexicanos, chilenos y colombianos", agrega Sosa.

En línea, la plataforma de comunicación digital Somos Pymes, que emplea a 25 personas, genera información propia y vincula a diario a grandes empresas con el mundo pyme. "En la actualidad, tenemos más de 70.000 visitas únicas con un promedio de 3,2 visitas por usuario y un tiempo de permanencia superior a cuatro minutos", se jacta Christian Dátola, al frente del emprendimiento.



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

CEDEX – Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores

Av. Santa Fe esquina Larrea 1079 • C1117ABE • Capital Federal • Tel: (54 11) 5252 0435 int. 2341

cedex@palermo.edu • www.palermo.edu/cedex

