





En el marco de las actividades que brinda el Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores (CEDEX) de la Universidad de Palermo se han desarrollado dos talleres enfocados en la metodología de armado de planes de negocios; seguimiento en su aplicación; herramientas de la gestión financiera, y estructura impositiva-legal. Una vez finalizados los dos meses de duración del taller, los asistentes contarán con un plan de negocios escrito, evaluado y corregido por especialistas.

Con el objetivo de brindar mayor valor agregado, la Universidad de Palermo a través del CEDEX, gestionó un convenio de colaboración con **Bairexport**, entidad que ofrece gestionar y realizar el seguimiento para que los planes de negocios elaborados durante los talleres sean presentados ante organismos públicos y privados con el fin de obtener financiamiento.

Si bien los talleres son arancelados, la **Comunidad UP** (profesores, graduados y estudiantes de cualquier facultad, posgrado y/o programas ejecutivos) goza de una bonificación del 60%.

#### **Cómo convertir una idea en un emprendimiento**

**Inicio:** agosto 2012

**Duración:** 2 meses

**Horario:** lunes de 18.30 a 20.30

#### **Dar el paso: del emprendimiento a la PYME**

**Inicio:** agosto 2012

**Duración:** 2 meses

**Horario:** miércoles de 18.30 a 20.30

Para informes sobre los requisitos y costos de inscripción comunicarse al (54 11) 5199-4500 int. 2341 o bien escribir a [cedex@palermo.edu](mailto:cedex@palermo.edu)

## información parapymes



### Programa Pyme 2.0

El Gobierno de la Ciudad abre la inscripción para la segunda edición del Programa Pymes 2.0. El programa está dirigido a pymes, que estén interesadas en acceder a servicios de capacitación y asistencia técnica destinada a generar y/o fortalecer sus estrategias de promoción, marketing, comunicación y ventas a través de internet, y que cumplan con los requisitos de poseer número de cui y estar facturando.

**Para mayor información** contáctese telefónicamente al (11) 4131-5900, vía e-mail a [pymes20@buenosaires.gob.ar](mailto:pymes20@buenosaires.gob.ar) o bien visitar [www.buenosaires.gov.ar](http://www.buenosaires.gov.ar)



## BITS 2012

Del 15 al 17 de mayo se llevará a cabo "BITS 2012", en Porto Alegre, Brasil. Esta es una de las mayores ferias de tecnología de la información y comunicación del mundo.

El objetivo será reunir a emprendedores, profesionales, ejecutivos, desarrolladores y marcas de varias partes del mundo en Sudamérica e incentivar los negocios digitales, presentando las últimas novedades en productos y servicios de tecnología para diversos sectores.

**Para mayor información** contáctese telefónicamente al (55 51) 3347 1668, o bien visitar [www.bitsouthamerica.com.br](http://www.bitsouthamerica.com.br)



## noticias



18 de abril

### El Cronista

Por Maria Gabriela  
Ensinck  
[www.cronista.com](http://www.cronista.com)

## Cada vez más trabajadores crean su propio negocio para completar ingresos

Dos de cada 10 adultos argentinos estaban emprendiendo un negocio en 2011, un 40% más que el año anterior. Se trata de la tasa de actividad emprendedora (TEA) más alta en los últimos ocho años, según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un estudio que realiza anualmente un consorcio académico de investigación, sin fines de lucro, en 54 países. El fenómeno tiene su correlato internacional: "En todas las naciones encuestadas, aumentó la tasa emprendedora, como respuesta a la crisis económica que recorta empleos", destaca Silvia de Torres Carbonell, directora del capítulo local del GEM.

Sin embargo, en la Argentina tiene características particulares. "A diferencia de lo que ocurrió entre 2002 y 2003, cuando gran parte de la población activa se volcó a generar su propio emprendimiento porque había perdido su empleo formal, hoy cada vez más personas ocupadas emprenden, como una forma de complementar ingresos, corroídos por la inflación", explica Torres Carbonell.

El salto que pegó la tasa de actividad emprendedora durante el último año (14,7% en 2010 a 20,8% en 2011) reconoce varias causas: por un lado la coyuntura económica que impulsa a buscar nuevas fuentes de ingresos, y por otra parte "hay una cultura emprendedora que se está generando y tiene que ver con una mayor visibilidad de los emprendedores como actores sociales, y la difusión de historias de éxito que funcionan como modelos a imitar", apunta Torres Carbonell. "La tendencia al emprendedorismo es creciente en la Argentina y en el mundo, y esto es muy positivo", puntualiza.

Pero lo importante no es sólo la cantidad de nuevos emprendimientos sino su calidad (en cuanto a generación de valor agregado y puestos de trabajo) y perdurabilidad en el tiempo. La Argentina es considerada un país de ingresos medios y como tal, su actividad emprendedora es mayor que en las economías más desarrolladas. Sin embargo, la tasa de mortalidad de empresas también es alta. Si bien el estudio GEM está enfocado en la creación de nuevas empresas, a partir de 2010 se empezó a medir la tasa de discontinuidad de los emprendimientos. Concretamente, se pregunta a los emprendedores si el último año tuvieron que cerrar su empresa, a lo que un 4% de los encuestados argentinos contestó afirmativamente. La proporción es similar al promedio de la región (5% en Perú; 4,96% en México, 6,8% en Chile y 6% en Colombia).

Al indagar los motivos, las razones negativas (falta de rentabilidad, falta de financiamiento), predominaron por sobre las positivas (oportunidad de venta del negocio, oportunidad laboral).

### **Cuestión de actitud**

El nivel educativo y el haber pasado por una experiencia de trabajo en relación de dependencia son factores que favorecen el éxito de los emprendedores. En la Argentina, según el GEM, más de la mitad de los emprendedores tienen estudios universitarios en curso (22,4%) o completos (18,74%). Pero más allá de los conocimientos en su rubro y el capital previo, existe un conjunto de actitudes que todo emprendedor debe tener: "Una de las más importantes es el entusiasmo y aprender de los propios errores", detalla Carbonell. También son importantes indicadores del éxito de un emprendedor el grado de innovación que tiene su producto, el uso de tecnologías y el grado de proyección internacional de su producto o servicio. En este sentido, los resultados del GEM señalan que los emprendimientos argentinos son poco innovadores en general y una minoría se lanza pensando en el mercado global.

Sólo un 32% de los emprendedores argentinos señalaron que su producto o servicio es novedoso para el mercado, frente a un 45% de los peruanos y 57% de los chilenos. En tanto, un 10% dice estar "utilizando la última tecnología disponible", en comparación con el 17% de los emprendedores colombianos. En cuanto a la internacionalización, menos del 1% de los proyectos nacientes en la Argentina tiene más del 75% de sus clientes en el exterior, cuando esta proporción es del 4% en Chile y Uruguay.

### **Necesidad vs. oportunidad**

La motivación es un factor determinante en el éxito o el fracaso de un emprendimiento. En líneas generales, hay dos tipos de emprendedores: aquellos que lo hacen por necesidad, y los que lo hacen por oportunidad de negocios. En los primeros, suele predominar la improvisación y la visión de corto plazo: emprender algo para salir del paso, sin ambición de crear empleos ni lazos con proveedores y clientes.

En la otra vereda están los que emprenden porque detectan una oportunidad de negocio. Estos generalmente lo hacen con un plan, se fijan metas de crecimiento y aspiran a generar empleos más allá de su círculo familiar. Estos son los negocios que tienen mayores probabilidades de éxito.

Sin embargo, según el informe, la clave pasa también por encontrar la oportunidad en medio de la necesidad, y en esto tanto el Estado como las organizaciones civiles (fundaciones, centros de estudios, cámaras sectoriales) tienen una importante función de promoción y capacitación.

En la Argentina, los primeros años de la década predominaron los emprendedores por necesidad. Pero actualmente casi la mitad (9% del 20% que son emprendedores) dice hacerlo por "oportunidad de negocio". En tanto, un 6% lo hace por necesidad y un 4,62% por "otros motivos", entre los que predominan la "oportunidad de completar sus ingresos", lo que se parece bastante a una necesidad de emprender. Se trata de personas que aún estando ocupadas, crean su propio negocio en paralelo, en un intento por cerrar la brecha entre sus ingresos reales y el aumento del costo de vida.





22 de abril

**Clarín**

Por Paula Ancery  
[www.clarin.com](http://www.clarin.com)

## Pymes negociando en red

Aproximadamente un millón de soluciones para comerciar en la Web, pero desde el punto de vista del usuario final, emprendedor y pyme, no servía ninguna. Éste fue el panorama que se encontró Silvio Dotolo, graduado en Administración de Empresas y con masters en gestión y emprendimientos en Italia y Alemania, cuando hace dos años hizo un estudio de mercado.

"Si uno tiene una pyme, puede tener un perfil de Facebook, ofrecer productos en sitios de e-commerce, cargar su curriculum en LinkedIn si es un profesional independiente", enumera Dotolo. "Pero, analizando, no había una gran cantidad de emprendedores, de empresas chicas, vendiendo a consumidor final a través de la Web".

Fue así que comenzó a diseñar un plan de negocios y se juntó con un amigo de la adolescencia, hoy ingeniero de Sistemas, para poner en marcha lo que hoy es nubing.net, una red social sólo para emprendedores y pymes, a quienes brinda soluciones de manera gratuita, elaboración del site, exposición de productos, facturador, contador, ventas y compras online, y cruces con otras empresas para hacer negocios.

Esta última es la diferencia con lo que podría resultar de la combinación entre Facebook, Google, sitios de compras online y LinkedIn. "Si hoy necesitás un proveedor en particular y no conocés ninguno en ese ramo, ¿qué hacés? Lo buscás en Google, o en las Páginas Amarillas; pero acá, además de los datos de contacto, facilitamos que se establezca una relación comercial", explica Dotolo.

Por ejemplo, una vez concretada una transacción es necesario facturarla y, como se hizo de manera online, el facturador debe ser electrónico. Esta es una de las aplicaciones que se generan en torno de las operaciones comerciales que realicen los usuarios. De estas aplicaciones, así como de la publicidad, provendrán los ingresos de nubing.net.

"Damos la conexión y la comunicación gratis; cobraremos sólo los adicionales. Pero la idea es que las aplicaciones sean 'populares', para que muchas pymes quieran tener su propio espacio con nosotros", afirma Dotolo. "A valores actuales, el facturador, por ejemplo, se ubicaría en \$100 a \$150" (Actualmente es gratuito).

Casi en casa Un dato que podría considerarse "folclórico" en la historia relativamente joven del comercio electrónico es que ésta es, literalmente, una "empresa garage". A los dos socios iniciales se incorporó un tercero, ingeniero también, y se fueron a trabajar a un garage que había en el edificio de departamentos donde vive Dotolo, en el barrio de San Cristóbal, simplemente porque ése era el lugar de que disponían hace dos años, cuando comenzaron a trabajar la idea. Nubing.net está online desde hace nueve meses y ya tiene más de mil usuarios, no sólo en la Argentina, sino también en varios países latinoamericanos y en España.

Los socios, que empezaron invirtiendo \$20.000, están en conversaciones con inversores potenciales en la Argentina. "El plan de negocios contempla llegar a una inversión de \$2 millones, ya sea a través de aportes o de alianzas comerciales", desgrana Dotolo. "A partir de ese momento, deberíamos llegar al punto de equilibrio en un año".

Sin embargo, destaca, estas conversaciones también sirven para someter el modelo a verificación y probar su escalabilidad. "Lo cual nos

viene bien, porque nosotros optamos por una receta propia, que primero construimos y ahora tenemos que validar y ver los resultados", sostiene el emprendedor. Y consideran la posibilidad de viajar y tentar a inversores extranjeros.



## 10 frases asesinas de proyectos

En la columna de hoy veremos cómo hacer para que nuestra mente funcione como la de un emprendedor y las razones que hacen que haya un puñado de personas que materializan fácilmente sus ideas, versus una gran mayoría que no puede (ni se plantea) abandonar la mentalidad del eterno empleado. Analizaremos las frases más comunes capaces de boicotear un proyecto potencialmente exitoso, y sus consecuencias.

24 de abril

**La Nación**

Por Nicolás Litvinoff

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

Nos enfrentamos a una realidad que muchos no quieren (o no pueden) ver. A aquellos que venden talento les irá cada vez mejor y a los que venden horas les irá cada vez peor. La razón es muy simple: con el aumento de la desocupación en las mayores potencias del mundo (Europa, EEUU) y las crisis financieras, cada vez hay más gente dispuesta a trabajar por menos. La competencia se volverá más salvaje para aquellos que estén dispuestos a trabajar en proyectos ajenos y busquen comodidad, mientras que aquellos que aprendan a incorporar hábitos emprendedores, especializarse y vender su talento, podrán aprovechar inteligentemente las ventajas de la Web para multiplicar sus ingresos.

¿Qué trabajo harías independientemente de la remuneración que te aporte? Esa es la primera pregunta que hay que hacerse.

Pensemos un segundo esto: en el fondo, todos somos emprendedores en potencia, pero sólo algunos logran romper los obstáculos psicológicos para llevar a la práctica sus ideas.

De hecho, toda empresa exitosa fue alguna vez una idea que nació en la cabeza de alguien. Ese "alguien", seguramente tenía dudas y miedos en un principio, y también es muy factible que la haya compartido con conocidos, colegas, amigos o familiares.

Generalmente, una nueva idea viene acompañada de problemas (u originada por), y la gran mayoría suele darle más ponderación a los defectos de implementación, costos, competencia, demanda, etc. que a los beneficios que podrían llegar a obtenerse.

Por este motivo y por el miedo al fracaso, muchos proyectos que podrían ser geniales, quedan en la nada o vemos, llenos de bronca, cómo otra persona los lleva a la práctica de manera exitosa, mientras nosotros todavía seguimos dudando.

En esa etapa "verde" de la idea o proyecto, se suele estar muy atento al feedback que podamos recibir del núcleo de confianza o pertenencia, que muchas veces por motivos que son difíciles de atrapar (temor, envidia, fracasos propios, sobreprotección) terminan emitiendo frases asesinas de proyectos, que pueden ser la causa del abandono por pérdida de confianza.

A continuación, citaré algunas de estas frases como para identificarlas y poder con esto restarle importancia en nuestra toma de decisiones. Y al final de la nota, compartiré la conclusión y mi consejo.

- 1) "Me suena muy arriesgado".
- 2) "Parece interesante, el único tema es que vas a tener que educar a la gente porque ese producto no es fácil de vender".
- 3) "En este país no se puede hacer nada, el Estado se lleva todo con los impuestos".
- 4) "Vas a tener que contratar gente y quedar con ello expuesto a juicios laborales".
- 5) "Si nadie lo está haciendo, debe ser que otros ya lo intentaron y fracasaron".
- 6) "¿Y si sale mal? ¿Dónde y cómo vas a volver a conseguir un trabajo?"
- 7) "El 90% de las PyMES (start-up) dejan de existir en su primer año de vida, pensalo bien".
- 8) "La idea es buena pero no sé si es el momento, se viene una crisis económica muy fuerte el año que viene".
- 9) "Es bueno tu entusiasmo, pero antes tenés que hacer un estudio detallado de costos, mercado, competencia y testing del producto".
- 10) "No está mal, pero vas a necesitar capital y ahora está difícil para conseguir inversores".

Algunas de estas frases las he escuchado de gente que quiero y respeto mucho cuando comencé con mis proyectos laborales una vez recibido, y siempre seré un agradecido a la potencia de mi entusiasmo que le ganó a las dudas y temores que, seguramente sin desearlo, me generaron esas palabras.

La recomendación final es: cuando estén convencidos de algo, cuando tengan un momento de inspiración sobre un proyecto que podrían hacer, cuando su instinto les diga que ese es el camino, no le den tanta importancia a lo que les dicen los demás, y en todo caso elijan cuidadosamente a quién le pedirán su opinión, siendo lo ideal que ésta venga de alguien que esté en el lugar adonde ustedes quieren llegar y no donde están ahora.

Verán que la gente que finalmente se mandó a pesar de todo y tuvo éxito en sus proyectos, es mucho más accesible de lo que la mayoría piensa.

El momento justo de crear tu empresa o microemprendimiento y transformar tu vida es: ahora.



#### 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

La Universidad de Palermo no desea generar correo electrónico no deseado. En caso que usted no desee recibir más este tipo de comunicaciones, puede enviar un mensaje con la palabra **EXCLUIR** en el asunto a la cuenta de correo: [eventosface@palermo.edu](mailto:eventosface@palermo.edu)