

# 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 85

viernes 31 de mayo | 2013

## Actividades

### ABIERTA LA INSCRIPCIÓN

# Taller de Armado y Tutelado de Planes de Negocios

Start-ups, Emprendimientos en marcha y Artísticos

¿Tenés una idea para comenzar un emprendimiento o ya comenzaste tu proyecto y no sabes si es viable? ¿No sabes describir la idea de negocio, el producto, los clientes, la competencia, calcular el precio, el proceso productivo, organizar el registro contable? Si respondiste afirmativamente este taller te va a resultar de gran utilidad ya que brinda al emprendedor herramientas básicas de análisis de proyectos, cómo gestionarlos, y su financiación y proyección para fortalecer la idea de negocio.

**Inicio:** 12 de agosto 2013.

**Modalidad:** lunes 18.30 a 20.30

**Duración:** 9 encuentros

**Carga horaria:** 17 horas

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

**Profesor:** José Manuel Pano

# Programas Ejecutivos en Negocios Internacionales 2013

#### Logística Comercial

**Inicio:** 15 de agosto 2013.

**Modalidad:** jueves 9 a 12

**Duración:** 6 encuentros

#### Operatoria del Comercio Exterior

**Inicio:** 13 de agosto.

**Modalidad:** martes 9 a 12

#### Dirección de Empresas Exportadoras

**Inicio:** 12 de agosto 2013.

**Modalidad:** lunes 9 a 11.30

**Carga horaria:** 18 horas  
**Lugar de cursada:** sede Barrio Norte, Av. Santa Fe esquina Larrea 1079

**Duración:** 6 encuentros  
**Carga horaria:** 18 horas  
**Lugar de cursada:** sede Barrio Norte, Av. Santa Fe esquina Larrea 1079

**Duración:** 16 encuentros  
**Carga horaria:** 40 horas  
**Lugar de cursada:** sede Barrio Norte, Av. Santa Fe esquina Larrea 1079

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)



ComunidadCedex

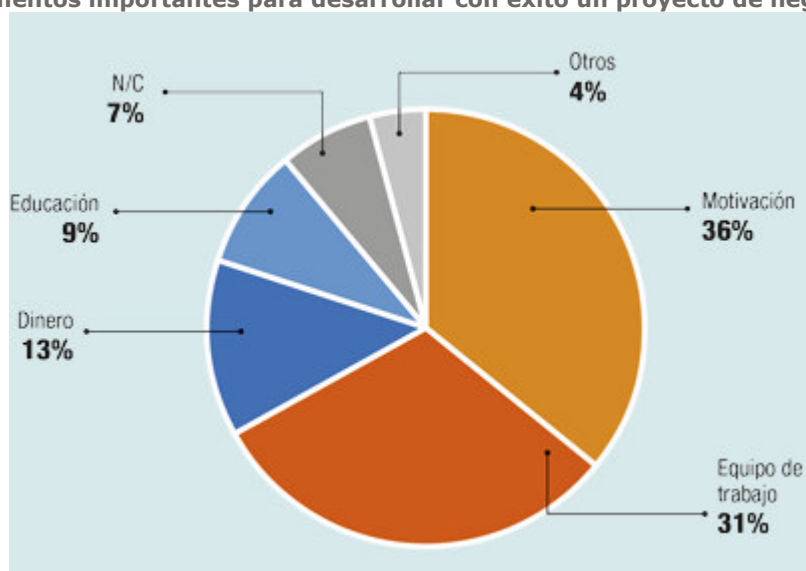
## ¿Qué piensan nuestros emprendedores argentinos? (de ellos mismos)

Un estudio realizado por el Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores –CEDEX– de la Universidad de Palermo determinó que el 34% de los emprendedores consideraron que la motivación es la característica más importante para desarrollar con éxito un proyecto de negocio; mientras que, el 59% cree que dentro de las características primordiales que debe tener un emprendedor se encuentran las de ser "proactivo/apasionado, perseverante, arriesgado, disciplinado y tolerante".

Estos datos se recabaron en distintas actividades del CEDEX y se buscó trazar un perfil de los emprendedores argentinos a pequeña escala. La muestra de la encuesta está compuesta por 344 personas, de los cuales un 82% son habitantes de la Ciudad de Buenos Aires y el resto se divide entre la provincia de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza y Tucumán.

Las preguntas estuvieron orientadas a opiniones subjetivas basadas en la experiencia y mirada de cada uno de los entrevistados en su carácter de emprendedor.

### Elementos importantes para desarrollar con éxito un proyecto de negocio



Para leer el trabajo completo ingrese [aquí](#)



Información para Pymes



## Vinexpo 2013

Del 16 al 20 de junio se llevará a cabo la feria "Vinexpo 2013" en Bordeaux, Francia. Invitan a participar La Fundación Exportar y Wines of Argentina, conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Presidencia de la Nación.

El evento es una gran oportunidad para experimentar los últimos productos y atestiguar nuevas tendencias de los consumidores. Posee un alcance mundial, y apunta especialmente a los mercados de Asia y Norte América.

**Para mayor información** comunicarse al (54 11) 4114-7771, enviar un mail a Silvana Lisera a [slisera@exportar.org.ar](mailto:slisera@exportar.org.ar), o bien ingresar en [www.vinexpo.com](http://www.vinexpo.com).



## EXPOSUPER 2013

Del 18 al 20 de junio se llevará a cabo la Feria "Exposuper 2013 – 26° Feria de Productos, Servicios y Equipamientos para Supermercados" en Joinville – Brasil. Invitan a participar del evento la Fundación Exportar y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.

La Feria tiene como objetivo principal reunir a todo el sector supermercadista estableciendo uno de los eventos en generación de negocios del país.

**Para mayor información** comunicarse al (54 11) 4819-7990/7000 int. 8587/8094, enviar un mail a [exposuper@mrecic.gov.ar](mailto:exposuper@mrecic.gov.ar), o bien ingresar en [www.exposuper.com.br](http://www.exposuper.com.br).



## Noticias



16 de mayo

**Cronista comercial**  
[www.cronista.com](http://www.cronista.com)

### Apostar a la capacitación

Ya sea a través de cursos in company o actividades abiertas, la formación ofrece a las pymes un margen de acción para preservarse de los altibajos macro y aumentar su capacidad productiva.

**1 Hacer un diagnóstico.** Hoy, la capacitación va más allá de adecuar conocimientos y habilidades: es un diferencial competitivo orientado a cambiar actitudes. "El primer paso es hacer un diagnóstico de cómo la estructura puede potenciar el negocio y medir el gap entre las habilidades y las necesidades", dice Cynthia Cuculiansky, socia de BDO, a cargo de Soluciones en RR.HH. y organizaciones. "En momentos de incertidumbre, la inacción es frecuente; es importante avanzar en lo que está en marcha y mantener a los empleados comprometidos", agrega Liliana Zamora, directora del Centro de Desarrollo Sistémico. Definir prioridades ayudará a elegir planes que produzcan resultados mensurables con impacto para el negocio.

**2 Considerar los créditos.** Si hay préstamos a tasa fija, en pesos, una opción es invertir en bienes de uso. Otra, capacitar recursos. Una posibilidad es acceder al crédito fiscal para la capacitación de la Sepyme, que permite a las firmas obtener reintegros por sobre la inversión que realicen en la capacitación de sus recursos, en actividades abiertas (en instituciones) o cerradas (a medida). Los reintegros se materializan con la emisión de un bono de crédito fiscal a

favor de la empresa, que debe presentar su solicitud en el programa de Crédito Fiscal del Ministerio de Industria. El plan permite recuperar hasta el 70% de la inversión, explica Alicia Verna, directora de AV Consultores Pymes. "El proceso es ágil; vale la pena aprovechar el momento", alienta Andrea Grobocopatel, directora del Programa de Gestión Empresaria para pymes y para Mujeres Empresarias en la UCA y presidente de la Fundación por el Liderazgo de Organizaciones Responsables. "Pero, antes, hay que evaluar qué se necesita. De lo contrario, el costo es no ir adonde hay que ir", alerta Cuculiansky.

**3 Definir la línea de trabajo.** Diagnóstico en mano, evaluar las alternativas de acción: ¿Talleres, junto con tareas alrededor de proyectos organizacionales? ¿Un recorrido con algún trabajo compartido sobre un proyecto? ¿Capacitación in company o curso en una institución? ¿Un outdoor training? En los cursos a medida, el primer paso será, tras elegir consultor, diseñar una actividad piloto que represente, en forma aleatoria, a la organización, explica Zamora. Luego, se harán las modificaciones para el resto de las actividades, centradas en las necesidades de la firma. Asimismo, acceder a un curso abierto le permitirá a la pyme compartir experiencias con otros empresarios, algo muy valioso para las firmas familiares, señala Grobocopatel.

**4 Fortalecer mandos medios.** Optar por una capacitación que involucre a todas las estructuras demanda una inversión alta. Algunos consultores reconocen que una estrategia efectiva es fortalecer los mandos medios, para que tengan herramientas para bajar en cascada. "Ellos son los guardianes de la cultura corporativa. El impacto que se puede conseguir es alto para bajar a las otras jerarquías, no sólo herramientas técnicas sino, también, la estrategia de la empresa y hacia donde va el negocio", explica Cuculiansky. Además, recomienda trabajar en programas de comunicación interna.

**5 Potenciar el liderazgo.** Ante una coyuntura con altibajos, "no sirve demasiado la 'democratización de la gestión'", dispara Ernesto Sandler, CEO de Bellavisión Entertainment. Es necesario que los responsables de gestión asuman un liderazgo fuerte para inspirar confianza en los empleados, proveedores y consumidores. "La gente busca una brújula que marque el rumbo y dé seguridad", agrega. "Hay que armar programas intensos para motivar", agrega Cuculiansky. "Si bien parece que la coyuntura no es óptima, quedarse paralizado es lo peor que puede pasar", concluye Grobocopatel. L.M



28 de mayo  
**La Nación**  
[www.lanacion.com.ar](http://www.lanacion.com.ar)

## Una vía para reducir costos

De ser sólo una buena aliada, la tecnología pasó a convertirse en una herramienta insustituible de trabajo. Si hay dos sectores que no lo pueden negar son el transporte de cargas y la logística para satisfacer la calidad y rapidez de servicio que demanda la cadena de suministro, asociada a la necesidad imperiosa de reducir costos.

La aplicación de tecnologías avanzadas, tanto para la información, la identificación y manejo de los productos, es un elemento clave para la eficiencia y rentabilidad de las operaciones.

Dentro de la compleja red de intereses y relaciones entre las empresas que conforman la supply chain, se ha hecho preciso actualizar las estrategias particulares, en todas las partes de la cadena.

"El sector de logística está pasando por un período de grandes

exigencias. Los clientes finales exigen cada vez mejor servicio; hay una necesidad de estar antes y mejor en el mercado", destacó Fernando Luis Escudero, director comercial de Oxirium.

"Por otro lado –agregó Escudero–, los costos logísticos tienen cada vez más influencia en los costos totales. Definitivamente las herramientas tecnológicas ayudan a maximizar la eficiencia y minimizar los costos."

El directivo expresó que algunas soluciones para el mercado contemplan el TMS (transport management system, por sus siglas en inglés), llamada oXLog, que utiliza Internet para integrar la cadena con clientes y proveedores, y aplicaciones móviles para realizar el seguimiento de las entregas de manera online, entre otras aplicaciones.

Los interesados ya no se contentan sólo con códigos de barras, RFID o terminales portátiles, que son cada vez más buscadas, sino que "la posición satelital GPS o la transmisión de datos vía 3G [celular] son requeridas", porque lo importante más allá de la tecnología utilizada es contar con la información en línea, es decir, en el momento que se genera", aseguró Hernán Carballo, gerente de Tecnología de Symbar-Grupo Hasar.

### **LAS QUE MÁS CRECERÁN**

Apuntando a recursos tecnológicos para almacenes y transporte, Escudero indicó que durante este año Oxirium seguirá incorporando más capacidades, sobre todo, basadas en tecnologías móviles, RFID y GPS. "Creemos que son las tecnologías que más crecerán en cuanto a posibilidades de uso reales", explicó.

Además de estas herramientas, Carballo precisó que Symbar incorporó hace poco tiempo dispositivos de seguimiento satelital aplicados a la logística que no sólo sirven para ver la ubicación de vehículos, sino también los consumos [frío, gasoil], y si está dentro de su zona de trabajo, entre otros datos.

A la vez, destacó que cuentan con un software factory: "Tenemos desarrollos para toda la cadena de suministros, desde el fabricante hasta el usuario final; podemos adaptar el software a las necesidades de los clientes", agregó.

Sobre los principales problemas del sector vinculado al transporte de cargas y la logística, el director comercial de Oxirium señaló que desde hace tres años están focalizados en optimizar herramientas "que permitan gestionar de la manera más óptima posible las vueltas vacías de los vehículos y la gestión de los retornables, en especial, los pallets".

Al respecto, puntualizó: "Creemos que éste es un tema pendiente de resolver por la industria, ya que les genera a las empresas costos altos de recompra de pallets por no poder llevar el control de los stocks y no poder planificar el recupero de una manera eficiente".

En Oxirium, para dar solución a esto, cuentan con un "TMS que posee un módulo integrado al ruteador, mediante el cual se puede administrar de manera exacta el stock de pallets distribuidos por todo el país, y diseñar planes de recupero que permitan ser ruteados junto con las entregas, de manera de aprovechar la vuelta vacía de los transportes", indicó Escudero.

El empresario destacó: "De esta forma, no sólo les damos herramientas a nuestros clientes para bajar costos de compra, sino también para que puedan contribuir al cuidado del medio ambiente".

Para Carballo, "la principal problemática dentro del mercado de la logística, o incluso dentro de toda la cadena de suministro, es no contar con la información en línea. Es decir, tener los datos precisos cuando se generan. Ejemplo: entrega de mercadería, inventarios, pedidos generados, entre otros. Esto no les permite a las empresas tomar decisiones en el tiempo adecuado, lo que directamente afecta a la productividad y, por lo tanto, a la rentabilidad".



**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](http://www.palermo.edu/cedex)**