

# CEDEX

Centro de Desarrollo  
para Emprendedores  
y Exportadores

UP  
Universidad  
de Palermo

## Boletín de Noticias

**actividades**   **comunidadcedex**   **informaciónparapymes**   **noticias**

año 8 | edición nº 81

jueves 31 de enero | 2013

### actividades

## talleres de armado y tutelado de planes de negocios 2013

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

**Inicio:** 13 de marzo 2013, de  
18.30 a 20.30 hs.

**Duración:** 9 encuentros

**Carga horaria:** 17 horas

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

### **Dar el paso: estrategias para el crecimiento**

**Inicio:** 11 de marzo 2013, de  
18.30 a 20.30 hs.

**Duración:** 9 encuentros

**Carga horaria:** 17 horas

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

### **El ARTE de Emprender y EMPRENDER Arte**

**Inicio:** 12 de marzo 2013, de  
18.30 a 20.30 hs.

**Duración:** 9 encuentros

**Carga horaria:** 17 horas

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

## programasejecutivos en negocios internacionales 2013

### **Logística Comercial**

**Inicio:** 11 de abril 2013, de 9 a 11.30 hs.

**Duración:** 3 meses (8 clases)

**Carga horaria:** 20 horas

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

### **Operatoria del Comercio Exterior**

**Inicio:** 9 de abril 2013, de 9 a 11.30 hs.

**Duración:** 3 meses (8 clases)

**Carga horaria:** 20 horas

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



## comunidadcedex

**Queremos agradecer a todos los emprendedores participantes de esta sección durante el 2012 y compartir nuevamente algunas de sus frases.**

### **El mayor obstáculo de mi emprendimiento...**

- "Fui yo: tuve que vencer el miedo de hablar en público", por **Daniel Bursztyn**, fundador de **YouTalent**, productora de experiencias de aprendizaje.
- "Fue el poco manejo comercial y de marketing que tuvimos. Logramos imponer la marca a través del boca a boca", por **Cristina Mitjans**, socia del centro de estética **Micrograft**.
- "Fue el aprendizaje de la gestión de producción en escala", por **Paola Adjiman** y **Natalí Rudavetz** de **Very Pituka**, accesorios para mujeres y adolescentes.
- "Fue darle forma legal a nuestra unión", por **Ivana Cetrari** de **Piedra Libre**, empresa de recreación para niños.
- "Fue encontrar el mejor modelo de negocios para hacerlo rentable, escalable y global", por **SocialTools.me**, plataforma de Internet.
- "Fue y es: conseguir financiamiento para poder realizar nuestros proyectos y cumplir objetivos en menor plazo", por **María Laura Orfanó** de **Rucatech**, empresa que ofrece hosting de Internet.
- "Se me presentó en el campo comercial porque nadie busca algo que no conoce y un producto radicalmente nuevo genera desconfianza en un comienzo", por **Miguel Lavorato**, fundador de **Fortia**, empresa dedicada a desarrollar tecnología para el entrenamiento físico.
- "Decidirse a arrancar y el tiempo que nos llevó la programación del sitio", por **Tomás Passerieu**, socio de **Magazine Rack**, sitio web que digitaliza y comercializa revistas y libros para su lectura online.
- "Surgió cuando decidimos crear una empresa y tuvimos que cambiar de mentalidad y pasar de ser investigadores a empresarios. Como tales nos faltaban herramientas, que adquirimos a través de las capacitaciones del CEDEX", por **Santiago Scaine** y **Miguel Galante**, creadores de impresoras 3D.
- "Son los costos altos para poder exportar; tenemos muchos pedidos de diferentes países pero solo concretamos un 10% de las operaciones", por **Christián Cañon Cano**, fundador de **Sillas Acapulco**, mobiliario de diseño en hierro y vinilo.



## informaciónparapymes



**MOBILE**  
WORLD CONGRESS

### **GSM MOBILE World CONGRESS**

Del 25 al 28 de febrero se llevará a cabo la feria más grande del sector de telefonía móvil en Fira Gran Via, Barcelona, España. La participación a la feria está organizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto junto con la Fundación Exportar. El objetivo del encuentro será profundizar y ampliar el intercambio comercial de Argentina hacia España.

**Para mayor información** ingresar a [www.exportar.org.ar](http://www.exportar.org.ar) enviar un mail a Fernanda Yanson [fyanson@exportar.org.ar](mailto:fyanson@exportar.org.ar) o bien comunicarse al (54 11) 4114-7705.



## EXPOCOMER 2013

La Fundación Exportar convoca a su empresa a participar dentro del Pabellón Argentino en la Feria "EXPOCOMER 2013", evento multisectorial a desarrollarse en la ciudad de Panamá, República de Panamá, entre el 17 y 20 de Abril. Entre los sectores participantes se encuentran los siguientes: alimentos, bebidas, licores, tabaco, ropa, calzado, bolsos, telas, cueros y demás de uso personal; joyería, relojería, perfumería y cosméticos; mobiliario y artículos del hogar; mobiliario y equipo y útiles de oficina; artes gráficas, material didáctico, juguetes; artículos deportivos; tecnología de computación y de comunicaciones; ferretería, equipo y materiales de construcción; materia prima, maquinaria y equipo utilizado en la producción; equipo, repuestos y accesorios de transporte; productos y equipos médicos, farmacéuticos y de laboratorio; y servicios.

La feria cuenta además con un Centro de Negocios que permite que los expositores se pongan en contacto con más de 2.500 empresas con las que tuvieron oportunidad de realizar intercambios comerciales.

La principal condición para poder participar dentro del Pabellón Argentino es que los productos expuestos sean de producción nacional.

**Para mayor información** ingresar a [expocomer.com](http://expocomer.com) y/o escribir a Mercedes Maceira [mmaceira@exportar.org.ar](mailto:mmaceira@exportar.org.ar) o comunicarse por teléfono al (54 11) 4114-7700 int.100.



## FERIA INTERNACIONAL DE FRANQUICIAS – FIF 2013

La Fundación Export.Ar conjuntamente con la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias tienen el agrado de convocar a su empresa a participar del pabellón oficial argentino a realizarse en la próxima edición de la "Feria Internacional de Franquicias" que tendrá lugar en la Ciudad de México D.F., México, entre los días 7 y 9 de marzo.

La Feria Internacional de Franquicias es el punto de encuentro de las empresas mexicanas y extranjeras que buscan un inversor para expandir su marca; y de los emprendedores que buscan un negocio donde invertir su dinero y su tiempo. Además de incentivar estos contactos comerciales, el salón y los seminarios y talleres que acoge, impulsan el debate y el análisis sobre el mundo de las licencias.

**Para mayor información** ingresar a [www.fif.com.mx](http://www.fif.com.mx) y/o escribir a Mercedes Maceira [mmaceira@exportar.org.ar](mailto:mmaceira@exportar.org.ar) o bien comunicarse al (54 11) 4114-7700 int.100.



## FESTIVAL SOUTH BY SOUTHWEST

La Subsecretaría de Desarrollo de Inversiones y Promoción Comercial y la Fundación Exportar de manera conjunta con el MICA (Dirección Nacional de Industrias Culturales de la Secretaría de Cultura de la Nación) invitan a participar de la próxima edición del FESTIVAL SOUTH by SOUTHWEST (SXSW), que se realizará entre el 10 y el 13 de marzo de 2013 en la ciudad de Austin, Texas, EEUU.

Este Festival tiene como objeto la exposición y promoción de tres grandes sectores; Música; Interactivo (Nuevas Tecnologías) y Cine. En paralelo desde el 8 de marzo se realizarán diferentes conferencias, seminarios y conciertos. En el stand institucional de la Argentina las empresas participantes podrán utilizar sin cargo el espacio para exhibir sus productos y concretar reuniones de negocios.

**Para participar descargar el formulario de inscripción [aquí](#) y enviarlo antes del 15 de febrero a [nuevastecnologias@mrecic.gov.ar](mailto:nuevastecnologias@mrecic.gov.ar)**  
Por consultas llamar al (54 11) 4819-7000 int. 3468/8471.

## noticias



**La Nación**

Por Dante Sica

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

### 2013, año clave para la relación con el mundo

Hace más de un año que el Mercosur transita por un camino donde las definiciones políticas ganaron el protagonismo de la agenda, en tanto que los temas duros de la integración económico-comercial perdieron espesor. Difícil que hubiera sido de otra manera en un año en el que las restricciones comerciales aplicadas por la Argentina a través de distintos instrumentos se endurecieron tanto. Y los socios del bloque no sólo no quedaron exentos de esas trabas, sino que a juzgar por las estadísticas, fueron de los más afectados.

Esas restricciones dejaron poco espacio para avanzar en temas como la eliminación del doble cobro, acceso a mercados, libre circulación o barreras no arancelarias, aspectos considerados clave en el camino hacia la unión aduanera. Por otra parte, la negociación con la UE está pendiente de una decisión política fuerte y del logro de un consenso interno en el Mercosur que, al parecer, está bastante lejos de alcanzarse. En ese contexto, los puntos destacables están asociados a la incorporación plena de Venezuela, la eventual ampliación del Mercosur a través del ingreso de Ecuador y/o Bolivia en un futuro próximo, y la suspensión temporal de Paraguay.

Por un lado, hay que decir que estos avances son positivos en la medida que permiten expandir la significancia tanto económica, como territorial, política y comercial del bloque. Pero, también cabe observar que este proceso se parece demasiado a la "huida hacia delante" que tuvo una versión sin demasiados resultados entre 2005 y 2006, y que consiste en buscar un terreno distinto que permita mostrar dinamismo cuando los temas relevantes que hacen a la conformación de la unión aduanera se estancan, o cuando crecen las tensiones comerciales en el espacio intrazona.

En el terreno político, se intenta sumar a nuevos países que puedan "refrescar" el presente del Mercosur. Pero el riesgo que ello conlleva

es que, más temprano que tarde, como ocurrió en 2006 con Venezuela, se descubra que las inconsistencias del proceso de integración siguen presentes, e incluso se vean amplificadas por la mayor diversidad de intereses que los nuevos países traen consigo. Las asimetrías internas, así como la emergencia de un nuevo escenario internacional, han hecho evidente que la estrategia de integración al mundo debe exceder el ámbito comercial. La necesidad de inversiones productivas en los sectores estratégicos, y la conformación de cadenas productivas regionales que permitan lograr una mayor escala de producción, mayor competitividad e inserción internacional, parece ser el camino ineludible para sobrevivir primero y crecer después en un mundo caracterizado por la debilidad de la demanda de los países avanzados y la supracompetitividad de las naciones del Asia-Pacífico.

En el grupo de integración productiva se está trabajando desde hace varios años en sectores estratégicos, tales como autopartes, línea blanca, madera y muebles, maquinaria agrícola, vitivinicultura, naval, aeronáutico, petróleo y gas, entre otros. Pero los avances son muy lentos (excepto en algunos casos puntuales) y los resultados demasiado magros como para responder adecuadamente a la velocidad con que se producen los cambios en el mundo.

La relevancia que tiene el Mercosur para Brasil es menor que en el pasado, ya que las ganancias de comercio están llegando a un punto de saturación, y las dificultades que plantea el mercado argentino para las inversiones directas afecta la importancia del mercado regional. Sin embargo, Brasil aún necesita al Mercosur como plataforma de negociación y de inserción al mundo, y a la Argentina en particular por la relevancia como mercado para sus exportaciones industriales. Las medidas de restricción a las importaciones implementadas por la Argentina y los límites a la remisión de utilidades de las empresas brasileñas instaladas aquí lejos están de reforzar estos vínculos.

En consecuencia, 2013 será en muchos sentidos un año de transición: el mantenimiento o una profundización del actual escenario restrictivo sin duda alejará aún más a la Argentina del centro de la estrategia de relacionamiento externo de Brasil, y por supuesto afectará a los flujos de inversión directa en nuestro país, mientras que una flexibilización de las trabas y la emisión de señales que contribuyan a reducir la incertidumbre nos colocará más cerca de Brasil y de la posibilidad de diseñar y consolidar una estrategia de inserción común.



**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](mailto:cedex@palermo.edu) • [www.palermo.edu/cedex](http://www.palermo.edu/cedex)**