

CEDEX

CENTRO DE DESARROLLO
PARA EMPRENDEDORES
Y EXPORTADORES

UP
Universidad
de Palermo

BOLETÍN DE NOTICIAS

ACTIVIDADES

COMUNIDAD CEDEX

INFORMACIÓN PARA PYMES

NOTICIAS

año 9 • edición nº 93 • viernes 31 de enero • 2014

ACTIVIDADES



PROGRAMAS EJECUTIVOS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Logística Comercial

Inicio: abril 2014.

Duración: 6 encuentros

Carga horaria: 20 horas

Operatoria del Comercio Exterior

Inicio: abril 2014.

Duración: 6 encuentros

Carga horaria: 20 horas

Dirección de Empresas Exportadoras

Inicio: abril 2014.

Duración: 4 meses

Carga horaria: 40 horas

TALLER DE ARMADO Y TUTELADO DE PLANES DE NEGOCIOS

START-UPS, EMPRENDIMIENTOS EN MARCHA Y ARTÍSTICOS

Inicio: marzo 2014.

Duración: 9 encuentros

Carga horaria: 17 horas

NUEVO TALLER CLAVES PARA APRENDER A EMPRENDER

Inicio: marzo 2014.

Duración: 4 encuentros

Carga horaria: 16 horas

Todos los Programas Ejecutivos y Talleres del CEDEX se dictan en la sede Barrio Norte ubicada en Larrea 1079, esquina Av. Santa Fe. Para informes sobre los requisitos y costos de inscripción comunicarse al (54 11) 5199-4500 int. 2341 o bien escribir a cedex@palermo.edu



COMUNIDAD CEDEX TESTIMONIOS 2013



Aysel Conenna • 31 años

Creador de Conenna.tv, emprendimiento dedicado a un nuevo canal de televisión digital e internet que busca ser pionero en el desarrollo de contenidos televisivos interactivos. Graduado del Taller de Armado y Tutelado de Planes de Negocios "El ARTE de Emprender y EMPRENDER Arte ¿Cómo capturar el valor de tu arte y vivir de tu talento?" y Expositor en el primer encuentro del ciclo "El GEN emprendedor ¿se nace o se hace?."

«El Taller me dejó intercambiar ideas, identificar obstáculos y plantear soluciones creativas en equipo. Esto ayuda tanto a los emprendedores como a sus proyectos ya que se puede ver desde distintos ángulos los aspectos más sobresalientes para construir entre todos un producto sólido confiando en nuestros talentos. Creo que el CEDEX es una gran herramienta para continuar con el crecimiento de emprendedores y sus empresas.»



Andrea Angeloni • 29 años

Directora y fundadora de Chabei Tea, empresa destinada a realizar diferentes actividades degustando té en hebras como protagonista. Graduada del Taller de Armado y Tutelado de Planes de Negocios "El ARTE de Emprender y EMPRENDER Arte ¿Cómo capturar el valor de tu arte y vivir de tu talento?".

«Al comenzar con mi proyecto no tenía un plan de negocio armado, fui desarrollando Chabei por instinto, prueba y error. Desde que hice el Taller puedo comenzar a trabajar bajo un plan de negocio sabiendo claramente hacia donde voy.»

Para leer más más testimonios hacer [click aquí](#).



INFORMACIÓN PARA PYMES



FICAD 2014

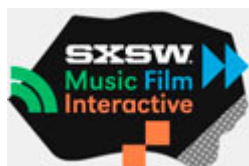
Del 26 al 30 de marzo se llevará a cabo la "Feria Internacional de Construcción y Diseño 2014" en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Invitan a participar del evento la Fundación Exportar y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. Los sectores de la construcción, arquitectura y diseño serán convocados a exhibir sus productos.

El objetivo del encuentro será que empresarios de estos sectores tomen contacto con potenciales clientes con la oportunidad de realizar intercambios comerciales.

La fecha límite de inscripción es el 7/02/2014.

• **Para mayor información** comunicarse telefónicamente al (5411) 4114-7703 (Fundación Exportar) / 4819-7000 int. 3094 (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto), enviar un mail a Carolina Bellussi: cbellussi@exportar.org.ar y/o Santiago Ibarrondo: pdcecx.construccion@mrecic.gov.ar o bien ingresar en www.fexpocruz.com.bo.



SOUTH BY SOUTHWEST 2014

Invitan a participar del "Festival South by Southwest 2014" el Ministerio de Relaciones y Culto y la Fundación Exportar. El evento se realizará del 9 al 12 de marzo en la ciudad de Austin, Estados Unidos.

Los sectores convocados a participar son: software, música y audiovisual. El objetivo es que las empresas puedan exponer sus productos y promocionarse contactándose en forma directa con potenciales interesados.

La fecha límite de inscripción es el 7/02/2014.

• **Para mayor información** deberán ingresar a <http://sxsw.com/> o bien comunicarse con el Lic. Juan Marcos Melo (Fundación Exportar), tel. (5411) 4114-7788, mail: mmelo@exportar.org.ar; Patricia Bluske / Luis Lucchessi (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto-software), tel. (5411) 5166-8571, mail: nuevastecnologias@mrecic.gov.ar; Pablo Quadri (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto-música), tel. (5411) 4819-7000 int 7575, mail: pcrea@mrecic.gov.ar.



NOTICIAS



2 de enero
El Cronista
Por María Gabriela
Ensinck
www.cronista.com

Un método para emprender con agilidad

El tiempo y el dinero que se requieren invertir en el lanzamiento de una compañía o para realizar el prototipo de un nuevo producto terminan, muchas veces, en el fracaso o el abandono de la idea inicial. Sin embargo, existe una manera de acortar los ciclos de desarrollo y reducir sus costos, que está haciendo eco en el mundo emprendedor: el método lean startup. Creado en 2011 por Eric Ries, un entrepreneur de Silicon Valley, hoy, lo aplican miles de emprendedores en el mundo en diversos rubros, desde fabricantes de insumos médicos hasta organizaciones no gubernamentales.

Básicamente, la metodología lean start up consiste en desarrollar prototipos del tipo mínimo viable (MVP, por sus siglas en inglés) de una manera rápida y económica, y así obtener información sobre cómo reaccionan los clientes potenciales ante un nuevo producto o servicio, explica Jaime Villanueva, profesor de Esade Business School. "Esta información de mercado sirve para ajustar el producto o servicio a las necesidades reales del cliente", agrega.

El proceso se repite de forma iterativa hasta que existe un ajuste entre lo que el emprendedor ofrece y las necesidades reales del cliente.

Según Villanueva, esta metodología contrasta con modelos más tradicionales que implican largos y costosos procesos de desarrollo basados en sofisticados planes de negocio que, a menudo, chocan con la realidad del mercado una vez lanzados. Así, el éxito de la metodología radica en su capacidad de reducir tanto el coste como el riesgo de emprender. El método facilita la creación de empresas porque te cambia la mentalidad, asegura Ernesto Tagwerker, ingeniero informático de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y cofundador de Ombushop, una plataforma para crear tiendas online. Utilizamos lean para desarrollar la plataforma como un MVP, lo que nos ayudó a validar hipótesis sobre el mercado al que apuntamos, que son las pymes de América latina, destaca.

La compañía comenzó a operar en 2011, después de seis meses de ensayos. "Nuestra idea de negocio evolucionó mucho desde que trazamos el primer plan. Hoy en día, nuestras tiendas pueden vender por mayor, customizar su diseño al 100%, utilizar diferentes plantillas, aceptar medios de pago offline como Pago Fácil y Rapipago, u online (todas las tarjetas). Por cada nueva funcionalidad que íbamos incorporando, desarrollamos un MVP para testearla y mejorarla", explica Tagwerker, de Ombushop.

La inversión para crear este emprendimiento fue "la mínima posible", en palabras del propio emprendedor, ya que él y sus dos socios trabajaban con sus computadoras desde sus casas y utilizaban espacios de co-working para reunirse una vez por semana. En dos años, la plataforma ayudó a más de 2.000 emprendedores de la región a crear su tienda online profesional en tan solo unos pocos clicks.

Errores tempranos

"Si vamos a fallar, que sea rápido, así no habremos perdido tanta energía y capital y podemos hacer los cambios de rumbo necesarios", resume Santiago Baglietto, cofundador de Wolox, una desarrolladora de software y hardware para start-ups. Junto a sus socios, Matías Williams, Santiago Samra, Guido Marucci, Blas Nicolás Magni, Pablo Giorgi, Luciano Zemín. Todos ingenieros recibidos en el ITBA, utilizaron el método lean para crear la compañía en 2011 que hoy factura \$ 2,5 millones por año.

Wolox también trabaja con sus clientes-socios (en su mayoría, startups tecnológicas), basándose en esta metodología. "Un emprendimiento está lleno de incertidumbres. Por eso, lo mejor es plantear breves hipótesis e ir validándolas en el mercado con productos mínimos viables, apunta el emprendedor."

"Una de las enseñanzas del método es que no tenés que estar

millones de horas ideando tu negocio, antes de lanzarlo, sino que hay que ir haciendo pruebas conceptuales para ir aprendiendo de los clientes. Y hay que contarle la idea a todo el mundo para recibir un buen feedback. No hay que tener miedo a que alguien quiera copiarlo, ya que, más que la idea, lo importante es el equipo y cómo éste pueda ejecutarla", afirma.

Guía para decidir

Para crear un negocio, la visión e intuición del emprendedor son fundamentales. Sin embargo, pueden llevarnos a distorsionar la realidad cuando nos enamoramos de nuestra idea y, entonces, dejamos de ver el contexto y el mercado en el que actuamos, advierte el consultor en sistemas Diego Da Col, creador de la comunidad Lean Startup Buenos Aires, enfocada en difundir y capacitar emprendedores en la metodología Lean.

Este sistema es una guía, que abarca todos los pasos del emprendedor. Desde que identifica una oportunidad, hasta la búsqueda y optimización de un modelo de negocio, dice Da Col. Lean brinda herramientas para convertir la intuición en experimentos que permiten validar nuestros supuestos, ayudándonos a tomar decisiones mejor fundadas, resume.

La filosofía se basa en lean manufacturing, el método de producción ajustada, desarrollado en la década del 80, por las automotrices japonesas. Este sistema considera como desperdicio todo aquel gasto de recursos que no implique la creación de valor para el consumidor final. En particular, el sistema se focaliza en situar, estratégicamente, pequeñas cantidades de inventario, conocidas como kanban, a lo largo de la cadena de ensamblaje, a diferencia del almacenamiento centralizado del inventario.

De este modo, los trabajadores toman los insumos a medida que los van necesitando. Además, promueve hacer controles de calidad y la utilización de Indicadores Clave de Desempeño (ver recuadro) para detectar errores e ineficiencias en forma temprana durante el proceso productivo. Otro punto importante del sistema es la interacción estrecha con clientes y proveedores, para ir testeando el producto o servicio a medida que se avanza en su desarrollo.

Reducir riesgos

"Utilizamos Lean Start Up desde el día uno", afirma Ignacio Gutiérrez, uno de los creadores de Viralica, una aplicación lanzada en 2012 para desarrollar campañas de publicidad online, utilizando Google Adwords. Junto a sus socios, Agustín Tonna, Esteban Pastorino, Milagros Gutiérrez y Tomás Franchesin, ya habían realizado emprendimientos en otras oportunidades y querían estar seguros, lo antes posible, de que se trataba de un negocio rentable, dice Gutiérrez.

"Al ser programadores, tendemos a pasar muchas horas, desarrollando de manera aislada. Lean Startup nos obligó a salir de la oficina, hablar con los clientes y validar nuestro negocio", explica. De este modo, el aplicativo, que comenzó apuntando a tiendas físicas (como locales de venta de indumentaria y espacios gastronómicos), se enfocó, finalmente, en tiendas online.

Una vez en marcha el negocio, los emprendedores continúan recurriendo al método lean para validar cada cambio o funcionalidad que se agrega. "Recientemente, evaluamos la posibilidad de agregar otro segmento de clientes y, a pesar de nuestro entusiasmo inicial, hicimos algunas pruebas con clientes potenciales y nos dimos cuenta de que no iba a funcionar", confiesa Gutiérrez.

Una de las mayores contribuciones del método lean es demostrar que para emprender, no es necesario tener un plan perfecto, sino que con un prototipo mínimo viable se puede arrancar e ir mejorando sobre la marcha, destaca Villanueva, desde Esade Business School.

El énfasis de este método en el aprendizaje, a partir de interactuar

constantemente con el mercado, evita ineficiencias y reduce el riesgo de que el emprendedor invierta todos sus recursos en desarrollar productos o servicios que no encontrarán quién los compre, resume el especialista.



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