

CEDEX

Centro de Desarrollo
para Emprendedores
y Exportadores

UP
Universidad
de Palermo

Boletín de Noticias

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

año 7 | edición nº 70

miércoles 29 de febrero | 2012

actividades

Abierta la inscripción a los Programas Ejecutivos en Negocios Internacionales:

Orientados a empresarios, directivos, ejecutivos de pymes, empresas familiares y emprendedores que deseen comprender la dinámica del proceso de internacionalización desde la óptica de las pequeñas y medianas empresas.

Programa Ejecutivo en Operatoria del Comercio exterior

Inicio: 10 de abril

Duración: 2 meses

Horario: martes de 18.30 a 21

Programa Ejecutivo en Logística Comercial

Inicio: 9 de abril

Duración: 2 meses

Horario: lunes de 18.30 a 21

Abierta la inscripción a los Talleres armado de Planes de Negocios para Emprendedores:

El Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores (CEDEX) de la Universidad de Palermo asesora y brinda asistencia a emprendedores y empresarios PYME en la elaboración de sus planes de negocios, en su gestión financiera y en su estructura impositiva-legal.

Con esos objetivos ha diseñado dos talleres que brindan conocimientos metodológicos y herramientas prácticas para emprendedores y empresarios PYME respectivamente.

Cómo convertir una idea en un emprendimiento

Inicio: 10 de abril

Duración: 2 meses

Horario: martes de 9 a 11

Dar el paso: del emprendimiento a la PYME

Inicio: 10 de abril

Duración: 2 meses

Horario: martes de 8.30 a 10.30

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



Concurso Open App Challenge ¡No dejes de registrar tu proyecto! Tenés tiempo hasta el 8 de abril



La Universidad de Palermo invita a participar del **Open App Challenge, Concurso Nacional de Aplicaciones Digitales**, organizado por Telefónica, Speedy y Movistar.

El CEDEX es la única entidad seleccionada en capacitar a los participantes a lo largo de los tres procesos de selección, brindándoles herramientas de mejoramiento a sus planes de negocios e instrumentos para una presentación oral eficaz del proyecto y defensa del mismo.

Abierto a toda la comunidad de desarrolladores, proveedores de contenidos, diseñadores, estudiantes y graduados en sistemas.

Hay hasta \$350.000 (pesos argentinos) en premios para quince ganadores que superen las tres etapas de capacitación y selección.

Podés sacarte todas las dudas sobre el concurso, escuchar experiencias de emprendimientos exitosos y nuevas tecnologías en el próximo encuentro del Tour de Innovación Digital el martes 20 de marzo de 9 a 12 hs en la Facultad de Ciencias Económicas U.B.A, Av. Córdoba 2112, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Para mayor información ingresar a www.openapp.com.ar



comunidad**cedex**

Cristina Mitjans MICROGRAFT

• **¿En qué actividad participaste del CEDEX?**

Participé en el tercer encuentro dedicado a emprendedores de diferentes generaciones en el marco del "Ciclo de Emprendedores: ¿Cómo lo hicieron? Historias para compartir".



- **¿Cómo surge y de qué se trata MICROGRAFT?**

Micrograft surge en 1990 como un centro médico dedicado a la estética especializado en trasplante capilar. Unificamos nuestra experiencia en dos campos ampliamente relacionados y amalgamamos cirugía plástica y dermatología.

- **Una anécdota graciosa con un cliente...**

Al inicio muchos de nuestros pacientes confundían Micrograft con Microsoft y así nos nombraban, originando situaciones divertidas.

- **¿Cuál fue el mayor obstáculo de la empresa?**

El mayor obstáculo fue el poco manejo comercial y de marketing que tuvimos. Logramos imponer la marca a través del "boca a boca".

- **¿Cuáles son los objetivos de la empresa para el 2012?**

Los objetivos serán: mejoras edilicias, incremento de tratamientos quirúrgicos y procedimientos láser con apoyo técnico (marketing y publicidad).

- **¿Qué te dejó el Ciclo de Emprendedores organizado por la UP?**

El ciclo de Emprendedores me entusiasmó muchísimo, me acercó a gente con las mismas inquietudes, dudas y ganas de impulsar su proyecto al mercado y hacerlo exitoso.



información parapymes



Las nuevas pymes no pagarán impuestos locales en la Ciudad

Los microemprendimientos y pequeñas empresas que abran en la Ciudad no pagarán el impuesto a los Ingresos Brutos durante su primer año y abonarán sólo la mitad en el segundo. Así lo determina la ley del Emprendedor, un proyecto impulsado por el Gobierno porteño para favorecer la apertura de empresas y generar empleo.

La ley fue sancionada por unanimidad el 1º de diciembre, pero empezará a regir en marzo, cuando la Subsecretaría de Desarrollo Económico habilite una página de Internet en la cual los nuevos emprendedores podrán inscribirse para quedar eximidos del impuesto, que en general es del 3% (algunos rubros pagan otras alícuotas). Los únicos requisitos para acceder a la promoción son que la nueva empresa contrate al menos a dos empleados y luego que al cabo del primer año no haya facturado más de \$ 1.000.000. El plan corre para todo tipo de rubro salvo los servicios financieros, las inmobiliarias y los comercios relacionados con juegos de azar. Abarca a las empresas que se instalen en cualquier barrio de la Ciudad.

Para mayor información contáctese telefónicamente al (54 11) 4131-5900 o bien visitar www.buenosaires.gov.ar



noticias

El caso Grido: un emprendedor con mil



10 de febrero

El Cronista

Por Andrea Rivas
www.cronista.com

emprendedores detrás

Lucas Santiago es uno de los socios fundadores de Grido, la heladería cordobesa que bajo el lema de helado bueno y barato llegó a las mil franquicias.

Cuando era chico, Lucas Santiago solía escuchar las conversaciones en las que su padre, gerente de la prestigiosa y mítica fábrica de helados 'Laponia', le contaba a su madre su decepción por las escasas ventas de la empresa pese a la reconocida calidad del producto.

"Debe haber sido en ese entonces que nació en mí la idea de crear un helado que fuera de la calidad de Laponia pero que fuera accesible al bolsillo de la gente", cuenta Santiago en diálogo con Cronista.com.

Y mal no le fue. Hoy es dueño de Grido, una fábrica de helados cordobesa que cuenta con mil franquicias no solo en la Argentina sino también en países limítrofes como Chile y Uruguay.

Fue a mediados de los '80 cuando Santiago vislumbró la posibilidad de un hueco en el mercado del helado cordobés, ante la desaparición de dos históricas locales como Dolce Neve y Soppels. Este emprendedor decidió entonces ir por el sueño del helado 'nacional y popular'.

"Entonces aprovechamos el momento. Abrimos una heladería y en un año logramos tener 10. Pronto ya eran 40. Hoy tenemos un total de mil", cuenta orgulloso del avance.

Pero no está solo en la aventura, sus cinco hijos lo acompañan en la empresa y varios familiares y amigos también incursionaron en el negocio del helado. "Primero armamos una cuadrícula de las zonas que podíamos abarcar. Los primeros locales los construimos nosotros y se los ofrecimos para que los manejaran a empleados y allegados. Si les iba bien se los quedaban. No había riesgo. Y nos fue bien", cuenta.

Pero no todo fueron rosas. El crecimiento a gran velocidad que registró la compañía hizo que muchas veces la demanda fuera mayor que la velocidad de producción, por lo que sufrieron el faltante de producto y el no poder abastecer con fluidez a los franquiciados.

El secreto

Cuando se le pregunta a Santiago sobre cómo pasar a manejar un caudal de empleados de 350 personas dice que la clave es "dar posibilidades de crecimiento y sueldos dignos". "La gente ve que progresa, no hemos tenido un paro un conflicto y son 350 empleados. La gente tiene sueldos dignos y sabe que puede crecer", afirma.

Hoy Lucas Santiago puede sentir que el sueño de padre es una realidad. Sus heladerías ofrecen helado de calidad a \$ 35, contra un precio promedio de las grandes cadenas de entre 70 y \$ 80, aunque va por más, ya que estudia lanzar una promoción del kilo a \$ 20 entre lunes y jueves.

"Hay mucho para hacer en Argentina para incrementar el consumo de helado. Cada argentino come 5 kilos por año y nosotros tenemos el 25% del mercado", dice y resalta que sin embargo el 90% comería más de no ser por el alto precio.

Emprendedor que emprende

Cuando se le nombra la palabra emprendimiento Santiago hace una aclaración: "No solo yo soy un emprendedor, Grido es un emprendimiento con mil emprendedores detrás", aclara orgulloso.

“Hay mil personas que llevan adelante cada franquicia. Personas a las que ayudamos, a las que guiamos y a las que les enseñamos lo que aprendimos. Ellos también emprenden. Somos un emprendimiento de emprendedores”, asegura orgulloso. También se permite bromear cuando se le habla de que su empresa sigue la línea “nacional y popular que alienta el Gobierno y tira “ojalá algún día nos llame (el secretario de Comercio Interior Guillermo) Moreno para felicitarnos”.



22 de febrero

Ámbito Financiero
www.ambito.com

Para contratar servicios en el exterior también habrá que presentar declaración anticipada

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) dispuso que las prestaciones de servicios efectuados por extranjeros en el país y los servicios que agentes nacionales prestan en el exterior se incorporen a partir de abril a la Ventanilla Única Electrónica de Comercio Exterior.

La medida alcanza a las operaciones cuyo monto mínimo sea de 100 mil dólares o cuyas cuotas resulten iguales o superiores a 10 mil dólares, precisó la resolución general 3276, publicada hoy en el Boletín Oficial.

Cuando la prestación sea de ejecución continuada, se considerará la sumatoria de los montos previstos por todo el plazo del contrato, mientras los contratos de monto indeterminado deberán informarse en todos los casos.

La disposición detalla en un anexo que las operaciones concernidas incluyen Otros servicios de información e informática, Patentes y marcas, Regalías, Derechos de autor, Primas por préstamos de jugadores, Servicios Empresariales Profesionales y Técnicos y Servicios personales, culturales y recreativos.

También abarca a los Pagos de garantías comerciales por exportaciones de bienes y servicios; Derechos de explotación de películas, video y audio extranjeras, Servicios de transferencia de tecnología Ley N° 22.426 (excepto patentes y marcas), Otras rentas pagadas al exterior y Compra de activos no financieros no producidos.

Serán considerados sujetos residentes en el país aquellos que revistan tal condición conforme a las normas del Impuesto a las Ganancias, precisó la AFIP.

La norma, que lleva la firma del titular del organismo, Ricardo Echegaray, alcanza también a los contratos de servicios celebrados con anterioridad y respecto de los cuales existan contraprestaciones monetarias pendientes de cancelación.

Los prestadores y prestatarios de servicios deberán cumplir con la Declaración Jurada Anticipada disponible en el sitio web del organismo recaudador.

La resolución considera excepciones a las prestaciones de servicios efectuadas a residentes en el país por sujetos del exterior, cuya retribución monetaria se encuentre totalmente cancelada al 1º de abril.

En los considerandos de la medida se recuerda que la Ventanilla Única "genera un proceso de integración de la gestión de los distintos organismos gubernamentales que intervienen en la tramitación de las

operaciones de comercio exterior".

"La disponibilidad anticipada de información estratégica posibilita una adecuada interacción entre dichos organismos, potenciando los resultados de la fiscalización integral que compete a cada uno de ellos", concluyó la AFIP.



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