

CEDEX

Centro de Desarrollo
para Emprendedores
y Exportadores

UP
Universidad
de Palermo

Boletín de Noticias

Actividades Comunidad Cedex Información para Pymes Noticias

año 8 | edición nº 87

miércoles 31 de julio | 2013

Actividades

Encuentro



El CEDEX y Bairexport invitan a participar por segundo año consecutivo del encuentro "**¿Cómo financiar tu emprendimiento? Herramientas públicas para lograrlo**".

La charla tendrá lugar el **miércoles 07 de agosto, de 18.30 a 20 hs.** en la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad de Palermo.

El evento contará con las disertaciones de la **Directora Ejecutiva de Bairexport Laura Patrón**, y del **Coordinador del área de Acceso al Financiamiento Ernesto Lissi**, quienes detallarán los diferentes programas vigentes que ofrecen el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires y el Gobierno Nacional, a través del Ministerio de Industria para el financiamiento a emprendedores y pequeñas y medianas empresas. El objetivo del encuentro será instruir, orientar, capacitar y asesorar a todos aquellos emprendedores y empresarios que deseen solicitar financiamiento público.

Algunos de los programas a tratar serán

- Buenos Aires Emprende,
- Capital Semilla,
- PACC Empresas,
- PACC Emprendedores,
- Fonsoft Emprendedores, etc

Información

Fecha: miércoles 07 de agosto

Horario: 18.30 a 20 hs.

Lugar: Facultad de Ciencias Económicas- Av. Santa Fe esquina Larrea 1079

Para mayor información comunicarse al (011) 5199-4500 int. 2341, o bien enviar un mail a cedex@palermo.edu

ABIERTA LA INSCRIPCIÓN



El contenido del "Taller de Armado y Tutelado de Planes de Negocios" se focaliza en todo lo que un análisis de factibilidad de un Plan de Negocios te puede decir sobre tu idea o proyecto, ya se trate de un emprendimiento de producción general, o de industrias culturales o de comercialización de bienes o servicios.

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



Logística Comercial

Inicio: 15 de agosto 2013.

Modalidad: jueves 9 a 12

Duración: 6 encuentros

Carga horaria: 18 horas

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

Operatoria del Comercio Exterior

Inicio: 13 de agosto.

Modalidad: martes 9 a 12

Duración: 6 encuentros

Carga horaria: 18 horas

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

Dirección de Empresas Exportadoras

Inicio: 12 de agosto 2013.

Modalidad: lunes 9 a 11.30

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



Comunidad **Cedex**

Ping-Pong Emprendedores



Lucas Todres • Ganador del concurso Open App 2012



www.encamello.com

Planificar	x	Improvisar	x
Conocimiento	x	Intuición	x
Libros		Internet	x
Flexibilidad	x	Rigidez	
Facebook	x	Twitter	
Paciente		Impulsivo	x
Espontáneo	x	Estructurado	
Publicidad		Boca en boca	x
Creatividad	x	Inteligencia	x
Teléfono		Mail	x

Información para Pymes



PET FAIR ASIA 2013

Del 22 al 25 de agosto se realizará la feria "Pet Fair Asia", en Shanghai, China. Invitan a participar el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y la Fundación Exportar.

El evento tiene como objetivo convocar a empresas de productos, accesorios y alimentos para mascotas, promoviendo el intercambio comercial con dicho país, conectando a productores en forma directa con potenciales clientes interesados en sus productos.

Para mayor información comunicarse al (54 11) 4819-7990 / 4819-8094, enviar un mail a petfair@mrecic.gov.ar, o bien ingresar en www.petfairasia.com.

Noticias



14 de julio

La Nación

Por Luján Scarpinelli
www.lanacion.com.ar

El boca a boca puede impulsar a profesionales y pequeñas empresas

Sesenta segundos. La capacidad de condensar la información en un solo minuto es una habilidad que puede ayudar a hacer negocios. Ese lapso puede ser más que provechoso para quien logre presentarse y presentar un producto con la suficiente claridad como para que, a partir de esas palabras, otros puedan entenderlo y, lo más importante, difundirlo.

Es el primer paso de la propuesta de la compañía Business Network International (BNI), una organización de redes empresarias con 150.000 miembros en 52 países del mundo, dedicada a generar oportunidades de negocios a partir del marketing por referencias. La empresa arma grupos de networking con profesionales independientes y representantes de pymes y minipymes, dispuestos a ofrecer sus productos o servicios al mercado. En estos espacios de pertenencia, donde ningún miembro compite con otro, se busca potenciar las

oportunidades a través de la colaboración, cooperación y sinergia. Desde esos círculos se activa el boca en boca que, según cifras de BNI, generó 7,1 millones de referencias en 2012, que originaron negocios por US\$ 3,3 millones a nivel mundial. Gabriel Trajtenberg, director y CEO de BNI en la Argentina, ve en el mercado local características particulares para el éxito de la red: "El modelo se ha adaptado a distintas culturas y también se adaptará en el país. Aquí hay una gran competencia, dinámica, y muchos emprendedores y profesionales independientes que necesitan clientes para impulsar sus negocios". BNI pone en contacto a las personas en grupos de entre 25 y 50 miembros, pero se vale, además, de la estructura regional y global de la red.

¿Cómo funciona el sistema? Primero, explica Trajtenberg, los consultores seleccionan a los miembros de los grupos, con el limitante de uno por categoría en cada conjunto de personas. "En general, se trata de personas con cierta experiencia. Por eso, el promedio de edad de los miembros de BNI es mayor a los 30 años, porque para que alguien dé referencias es necesario tener un background. Pero depende del caso; en tecnología, por ejemplo, la edad no es un parámetro", aclara el CEO local de la empresa.

Los integrantes de la red abonan una membresía de \$ 750 + IVA al mes, por un período mínimo de un año, tiempo que la firma considera necesario para construir la confianza y credibilidad en el grupo. "La inversión se multiplica en un plazo de 10 a 20 meses", según promete el representante de BNI.

Una vez armado el grupo, la compañía brinda capacitaciones en las que afina sus conocimientos sobre técnicas y estrategias de marketing referencial. Los conjuntos de personas no se unen al azar, sino en categorías que benefician la asociación. Por ejemplo, el paraguas de eventos puede abarcar al dueño de un salón, un empresario de catering y un sastre, pero también a una agencia de viajes. Contadores, escribanos, abogados y auditores de empresas son otras de las combinaciones típicas, detalla el vocero de BNI.

En una reunión semanal, sentados en torno a una mesa, los miembros de los grupos se empapan de las actividades de los demás, y quedan en condiciones de promocionarlas en su propio entorno. "Es como tener un gran equipo de ventas, en lugar de tener que venderse solo. Las referencias se dan en el club, entre los padres del colegio de los chicos o en cualquier ámbito de la vida cotidiana", dice Trajtenberg. Y ejemplifica: "En Nueva York, una mujer dedicada al equipamiento de cocinas fue recomendada por un miembro del grupo en un hotel en remodelación, y consiguió un contrato de millones de dólares".

La red no está pensada para desempleados, sino para potenciar negocios estructurados. Sin embargo, puede ayudar en tiempos de crisis. "En España, por ejemplo, creció mucho, porque pertenecer a BNI significa tener una red de contención y una posición privilegiada respecto de los competidores", concluye Trajtenberg.



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

