

CEDEX

Centro de Desarrollo
para Emprendedores
y Exportadores

UP
Universidad
de Palermo

Boletín de Noticias

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

año 7 | edición nº 75

miércoles 31 de julio | 2012

actividades

Finalizó la primera cursada de los Talleres Armado de Plan de Negocios de la Universidad de Palermo



El CEDEX concluyó con éxito sus dos Talleres Armado de Plan de Negocios "**¿Cómo convertir una idea en un emprendimiento?**" y "**Dar el paso: estrategias para el crecimiento**".

Durante los dos meses de capacitación, los emprendedores pudieron identificar su proyecto, viabilidad de su idea de negocio, planeamiento estratégico, proyecciones económicas financieras, relación ingresos/costos, decisiones de inversión, aspectos legales del emprendimiento y las distintas opciones de financiamiento, entre otros temas, para la **confección de su plan de negocios**.

Se presentaron alrededor de 20 trabajos que contaron con la revisión de los docentes con el objetivo de poner en marcha los emprendimientos, fijar las pautas para el crecimiento empresarial o bien realizar ajustes dependiendo de cada situación para el beneficio del emprendedor.

Los rubros de los emprendimientos participantes fueron servicios recreativos, indumentaria y accesorios, plataformas webs, software de gestión, turismo y hotelería, comercialización de mascotas, desarrollo inmobiliario, redes sociales para pymes, diseño mobiliario infantil y transporte.

El próximo semestre los Talleres Armado de Plan de Negocios comenzarán en agosto.

Cómo convertir una idea en un emprendimiento

Inicio: 13 de agosto 2012

Dar el paso: estrategias para el crecimiento

Inicio: 15 de agosto 2012

Duración: 9 encuentros
Horario: lunes de 18.30 a 20.30

Duración: 9 encuentros
Horario: miércoles de 18.30 a 20.30

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



Por cuarto año consecutivo el CEDEX y la Fundación EMPRETEC Argentina llevarán a cabo el "**Taller de Desarrollo del Comportamiento Emprendedor**" en la Universidad de Palermo, desde el **lunes 24 al sábado 29 de septiembre de 9 a 16 hs.**

La actividad diseñada por las Naciones Unidas tiene como objetivo instruir, orientar y asesorar a todos aquellos emprendedores y empresarios que deseen mejorar sus rasgos y conductas asociados al éxito empresarial.

El próximo **martes 28 de agosto** se realizará una **Charla Introductoria** abierta y gratuita, de **18.30 a 20 hs** con la finalidad de presentar el taller y brindar un espacio de preguntas a todos los interesados en participar.

Información de la charla introductoria

Fecha: martes 28 de agosto

Horario: 18.30 a 20

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

Inscripción: (011) 5199-4500 int. 2341 cedex@palermo.edu o ingresando aquí

comunidad**cedex**



RUCATECH **María Laura Orfanó**

• ¿En qué actividad participaste del CEDEX?

Participé en la capacitación dictada por el CEDEX para los finalistas en el marco del Concurso Nacional de Aplicaciones Digitales "Open APP Challenge" organizado por Telefónica, Movistar y Speedy.

• ¿Cómo surge y de qué se trata tu emprendimiento?

Tenía ganas de encarar mis propios proyectos brindando servicios de calidad en tecnologías de la información a empresas.



María Laura Orfanó

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

Nuestro nombre proviene de "Ruca" que en mapuche significa casa y "Tech" que en inglés significa tecnología. En una primera reunión de contacto con un cliente en la ciudad de Lima, Perú, luego de presentar nuestra empresa, entre risas, el gerente nos pide una explicación sobre el significado de nuestro nombre, a lo que expliqué "Casa de la Tecnología". Ellos sonriendo me contaron que Ruca, en su país, significaba "mujerzuela". A partir de ahí (cosa que jamás se nos había ocurrido buscar) nos pusimos a averiguar qué significaba "Ruca" en el resto de Latinoamérica, lo que tiene significados diversos como ser "chica" en Colombia o "vieja" en Costa Rica ¡Fue realmente muy gracioso!

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

Lo es y lo sigue siendo: conseguir financiamiento para poder realizar nuestros proyectos y cumplir objetivos en menor plazo.

• **¿Cuál es tu producto/servicio preferido?**

Un software de colaboración en la nube, para que los recursos de una PYME se organicen e interactúen a distancia. Se llama www.e-mysis.com

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

Comercializar en toda Latinoamérica nuestros productos, llevar a cabo la mudanza en la segunda parte del año dado que el espacio de trabajo actual ya nos quedó chico, e incrementar nuestro equipo de trabajo.

• **¿Qué te dejó las capacitaciones a las que asististe del CEDEX?**

Contactos y aportes muy interesantes sobre oratoria que comencé a aplicar desde el mismo día de la capacitación.

informaciónparapymes



I FORO DE NEGOCIOS ENTRE LA REPÚBLICA ARGENTINA Y LA FEDERACIÓN DE RUSIA

El miércoles 12 de septiembre se llevará a cabo el "Foro de negocios entre la República Argentina y la Federación Rusa" en Juncal 931, CABA. El Foro está orientado a operadores argentinos que actualmente comercializan con la Federación de Rusia o bien tienen interés directo en comenzar a establecer relaciones comerciales con el mercado ruso. Durante el Foro, especialistas de distintas materias explicarán las novedades existentes en la comercialización con el mercado ruso y las perspectivas de desarrollo de negocios.

Para mayor información contáctese telefónicamente al (+54 11) 4393-1672, vía e-mail a info@caciar.com.ar o administracion@caciar.com.ar



Misión Comercial a Lima 2012

La Cámara de Comercio Binacional Argentino Peruana y la Fundación

del Banco Credicoop invitan a participar de la Segunda Misión Comercial a Perú, que se llevará a cabo del 23 al 26 de septiembre, en la ciudad de Lima.

El Perú ha logrado importantes avances en su desempeño macroeconómico desde hace 13 años consecutivos, con tasas de crecimiento del PBI muy dinámicas, tasas de cambio estables y baja inflación. Se espera que crezca un 5,7% para 2012 por lo que este importante mercado andino representa una atractiva oportunidad para los productos y servicios argentinos.

Para mayor información contáctese telefónicamente al 4315-9948 interno 122, vía e-mail a gpatrito@bancocredicoop.coop o bien visitar www.cambiarpe.com.ar



Buenos Aires emprende 2012

El programa Buenos Aires Emprende 2012 convoca a emprendedores a la presentación de sus proyectos hasta el 15 de agosto. El objetivo es fomentar la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos de características innovadoras así como fortalecer y expandir la red de entidades dedicadas a apoyar el desarrollo de nuevos proyectos productivos, comerciales y/o de servicios.

El programa cuenta con dos categorías de selección de proyectos, los de "idea - Proyecto" y "Emprendimientos en marcha". El 31 de octubre se anunciarán los proyectos seleccionados.

Para mayor información contáctese telefónicamente al (+ 54 11) 4131-5900 interno 1614, vía e-mail a mde_emprende@buenosaires.gob.ar o bien visitar www.buenosaires.gov.ar



noticias



13 de julio

El Cronista
www.cronista.com

La agenda del líder de una pyme y las dificultades para delegar

El dilema que muchas veces tienen los que están en la conducción de una pyme es poder establecer una agenda clara entre lo importante y/o urgente. El tiempo es escaso y la coyuntura del día a día, atenta contra el espacio de reflexión e introspección sobre la orientación que un líder le debe dar a la empresa.

Propongo hacer un ejercicio a fin de poder organizar el recurso escaso del tiempo. Los directivos deberían preguntarse: (1) ¿qué cosas hacen habitualmente que no deberían hacer? y (2) ¿qué cosas no hacen que sí deberían hacer?

Al concluir este ejercicio, muchas veces, se sorprenden de la cantidad de actividades que no agregan valor a la empresa, que cosas no productivas se pueden delegar a otros. Los líderes mismos pueden transformarse en el cuello de botella si no saben transferir o compartir su trabajo con otros. El número 1 debería ocupar su tiempo en tres temas: 1) proceso de negocio, 2) proceso de dirección y 3) proceso de configuración institucional.

El proceso de negocio, cuya finalidad es hacer eficaz la empresa, tiene

como objetivo la subsistencia (crecimiento y desarrollo) de la misma. Requiere identificar, entender y definir los negocios actuales y futuros de la empresa. Esto implica: entender la cadena de valor en la que está inmersa la empresa, definir los negocios, desarrollar el pensamiento estratégico, generar visión, impulsar nuevos negocios.

El proceso de dirección, que vela por la capacidad de acción de la organización, tiene como objetivo impulsar la ejecución, el aprendizaje, la adaptación y renovación de la misma. Los objetivos que se plantean son: identificar los medios y conducir las acciones necesarias para alcanzar los objetivos. Las variables a gestionar por el número 1 son: elegir y conducir a los colaboradores, delegar, desarrollar el proceso de aprendizaje, conducir el proceso de formulación estratégica y desarrollar el control estratégico y de gestión.

En cuanto al proceso de configuración institucional, que tutela la gobernabilidad de la organización, el objetivo pasa por generar un marco de condiciones para que la empresa desarrolle su actividad en forma armónica y sustentable entre los distintos stakeholders existentes. Su trabajo debería rondar en: armonizar los intereses de cada stakeholder, cuidar la unidad institucional, promover la innovación y desarrollar líderes y futuros sucesores y promover e impulsar los procesos de cambio. En las variables enumeradas dentro de los tres procesos (negocio, dirección y configuración institucional), en forma recurrente, dentro de las pymes, falla la delegación y, como consecuencia, pierde valor el proceso de aprendizaje.

Los pasos para delegar

La delegación de tareas implica, primero, listar todas las tareas que hoy realiza el Nr 1. Luego de priorizarlas y analizar donde ya no agrega valor o en las cuales pueden agregar valor otros, puede seleccionarlas para delegarlas en sus colaboradores. Incluso, si ya hizo un proceso de delegación anterior y se anima a más, intentar también delegar tareas que él también podría seguir haciendo, pues esto es motivante para el resto de la organización.

A la hora de delegar, lo primero es elegir bien a los colaboradores de acuerdo a sus competencias y capacidades. Lo segundo es confiar en ellos. Tercero, tener una actitud de docencia y paciencia, seguro van a haber errores y deben ser capitalizados por el CEO de la empresa para que, con docencia, se transfiera conocimiento para enmendar o rectificar una tarea o decisión. Cuarto, cultivar la virtud de la generosidad, que implica poder enseñar para que nuestros colaboradores crezcan y se desarrollen. Quinto, una vez delegada y enseñada la tarea, se debe asignar la responsabilidad a quien se le delegó la tarea para que aprenda a asumir las consecuencias de sus actos y el resultado de sus decisiones. El objetivo es alentar a la persona para que tome las decisiones pensando en la organización y desarrollando sus capacidades.

Cuesta delegar y a veces representa un sacrificio para muchos líderes pero es necesaria para la salud de quien dirige una pyme y para no perder ese valioso tiempo que requiere orientar la empresa al futuro. Delegar permite que nuestros colaboradores crezcan, se motiven con un desafío y se desarrollen dentro de la empresa.



Un argentino, nuevamente nominado al premio Emprendedor del año



17 de julio

La Nación

Por Marina Herrmann
www.lanacion.com.ar

Maximiliano Danert es el segundo argentino en estar nominado al premio al emprendedor del año de la organización Youth Business Internacional, de Inglaterra. En 2009 el ganador de ese premio fue Juan Ramón Núñez, un ex cartonero correntino que creó una radio en Ciudad Oculta llamada La Milagros a. La diferencia entre los dos postulados es que Juan ganó el premio del jurado, mientras que Maximiliano compite por el premio de la gente.

La competencia internacional busca premiar iniciativas de negocios que hayan superado dificultades para llevar a cabo con éxito sus proyectos. El emprendimiento de Maximiliano, que se llama Adrimax, por la unión de los nombres Adriana y Maximiliano, desarrolló una técnica de telar para hacer trapos de piso y rejilla en pequeña escala. Adriana Alemán es la novia de Maxi hace seis años, y una de las fundadoras de la empresa junto con Maxi y el amigo de ellos, Luis Funes.

"Creo que a gente nos debería votar, además de porque somos los únicos latinoamericanos, porque nuestro proyecto sirve para impulsar a otros a saber que no hace falta capital muy grande para arrancar un negocio, sino ganas de salir adelante y de crecer. Muchos tienen miedo, y nosotros también lo tuvimos al principio, pero teníamos muchas ganas de crecer", explicó Maxi.

Este año, Maxi es el único latinoamericano que quedó clasificado y compite con tres con jóvenes de Barbados, China e India. La votación se realizará a través de la página web hasta el 18 a las 24.00 (aunque la página web dice que la votación era hasta el 16 de julio, se extendió el plazo desde esa fecha por 48 horas más). El ganador y viajará a Londres a una cena de gala a recibir su premio, que consiste en 1000 dólares.

"Creo que el proyecto fue nominado porque arrancó con muchas dificultades, porque no como yo no soy de Córdoba no tenía plata ni conocidos. Arranqué en mi pieza, con un préstamo y hoy en día la empresa está siendo reconocida. Creo que eso le atrajo al jurado, porque tratamos de salir adelante", justificó el emprendedor.

El nacimiento de una idea de negocio

La historia del negocio de Maxi comenzó cuando él era muy chico: "Empecé a vender artículos de limpieza en la calle con mi papá y mi hermano, en Jujuy. Cuando tenía 9 años mi viejo me compró una bicicleta y yo iba casa por casa repartiendo la mercadería", recordó.

Por eso, cuando quiso poner un negocio para vivir, en lo primero que pensó fue en hacer algo relacionado con los artículos de limpieza. Así fue como junto con su novia decidieron comprar un telar y empezar a hacer trapos. "La mamá de mi novia me prestó su tarjeta de crédito y compramos un telar a 12 cuotas. En total nos costó 7000 pesos", dijo.

Maxi y Adriana empezaron a hacer trapos de piso blancos, con una producción de 60 por día. Como los dos estudiaban no se podían dedicar a tiempo completo al negocio, y con pocos contactos las ventas eran difíciles. Maximiliano contó que en ese momento no tenían ganancia y que sólo les alcanzaba para pagar la cuota del telar y para vivir con su novia en una pieza, que funcionaba como taller.

El negocio creció y de tener un sólo producto pasaron a tener siete, y de una producción de 60 trapos por día, pasaron a producir 300. Cuando antes no les alcanzaba y vendían la mitad de su producción, ahora están en un nivel de ventas del 80% de la producción total. Tienen clientes mayoristas en Córdoba, Jujuy, Salta, Tucumán y Río Negro, y dentro de un par de meses podrían empezar a exportar a

Bolivia.

La empresa despegó cuando Maxi se acercó en febrero de 2011 a la Fundación Impulsar, una organización privada sin fines de lucro creada en 1999 con el objeto de transformar ideas en negocios: "Se me ocurrió ir después de que lo vi a Juan Ramón Núñez en una entrevista con Susana Giménez. Me puse a buscar información y descubrí que había una sede de la fundación en Córdoba y ahí me acerqué", dijo el jujeño.

La fundación le dio un crédito por 7000 pesos y un mentor para que los ayude a crear un negocio: "El mentor nos ayudó mucho a desarrollar la idea de negocio. Pasamos de hacer un solo tipo de trapos a hacer rejilla, trapos de cocina, de piso, de automotores, de paño, de micro fibra y de franela. Con el tiempo vimos que había muchas posibilidades en el mercado pero que nosotros no llegábamos. Íbamos vendiendo puerta por puerta, y no veíamos una ganancia significativa. En la fundación nos hicieron un plan de negocios, y nos enseñaron las estrategias de marketing y cómo es el flujo de caja".

"Ahora, gracias al crecimiento que tuvimos, yo soy el proveedor de mi hermano en Jujuy, que sigue vendiendo artículos de limpieza, cuando antes él y mi papá eran los que me ayudaban a mí", relató el emprendedor.

Las organizaciones

Fundación Impulsar es una organización privada sin fines de lucro creada en 1999 con el objeto de transformar ideas en negocios. Hasta el día de hoy ha contribuido a iniciar más de 1.000 micro emprendimientos a lo largo de Salta, Tartagal, Mendoza, Córdoba, Tucumán, Buenos Aires y Misiones.

El Programa busca apoyar a jóvenes de entre 18 y 35 años sin recursos económicos y con escasa experiencia, a poner en marcha su propio proyecto productivo o de servicios y convertirse en económicamente autosuficientes. Luego de una selección basada en la factibilidad del proyecto y en las aptitudes del joven para llevarlo a cabo, lo guían para el desarrollo de su plan de negocios, con un crédito y la asignación de un mentor que lo orienta y acompaña durante el primer año de gestión del micro emprendimiento. A lo largo de los primeros dos años y medio el joven deberá devolver el préstamo que recibió sin garantías ni intereses.

Youth Business International (YBI) es una organización fundada en Reino Unido para apoyar la creación y operación de iniciativas de promoción de empresas jóvenes en todo el mundo, basadas en un modelo desarrollado por el Prince's Trust. YBI nuclea ONGs, establecidas en 40 países, las cuales trabajan exitosamente con principios y metodologías similares e intercambian conocimientos con toda la red. Posee el reconocimiento de la Organización Internacional de Trabajo y de la Organización de las Naciones Unidas.



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