

BOLETÍN DE NOVEDADES - Nro. 181 - Montevideo, 20 de julio de 2009

El Programa IBERPYME del SELA, Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe, celebra sus 10 años con la publicación de un libro.

La publicación recoge la experiencia acumulada, a través de las ponencias presentadas en los múltiples eventos organizados, seleccionando las más relevantes, de tal manera que sirva de apoyo y orientación, a todos aquellos interesados en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.



El Coordinador del Programa IBERPYME del SELA, Ing. Gonzalo Capriles junto al Presidente de Entrepreneurship Iberoamérica, Darío Hernández Carro

En la presentación del libro, el Secretario Permanente del SELA, José Rivera Banuet expresa: Después de 10 años de la creación del Programa SELA-IBERPyme, es satisfactorio evidenciar su exitoso funcionamiento y vigencia, lo que se expresa por el amplio reconocimiento e interés que generan sus actividades en los 26 Estados Miembros del Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

El gobierno venezolano, conjuntamente con el SELA y la sede de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) en Venezuela, propusieron en la VIII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Oporto, Portugal, los días 17 y 18 de octubre de 1998, la creación del Programa Iberoamericano de Cooperación Institucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (IBERPyme), el cual fue acogido favorablemente, tal como se consigna en la Declaración Final de dicha Cumbre; *rememora el titular del SELA.*

En abril de 1999, se convocó a la Primera Reunión del Programa, contando con la participación de los responsables del tema de las PYMES de los 21 Estados iberoamericanos, aprobándose el Programa de Trabajo de IBERPYME para el período 1999-2001 y asignándose al SELA, la responsabilidad de albergar la Unidad de Gestión del mismo; *agrega Rivera en su presentación.*

El Programa ha contado desde su inicio con la colaboración financiera y técnica

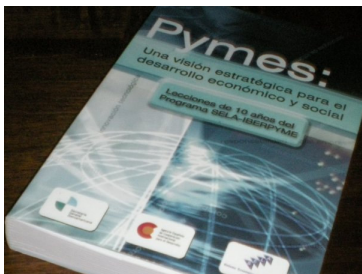
de la AECID y con el aporte de cuotas anuales de varios Estados iberoamericanos, además del cofinanciamiento de las actividades, por parte de los países anfitriones de los eventos, así como de otros colaboradores nacionales e internacionales, *relata el Secretario Permanente.*

El objetivo general del Programa SELA-IBERPyme ha sido contribuir al desarrollo y fortalecimiento de las capacidades institucionales de los entes gubernamentales y gremiales que ejecutan programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), a fin de que por medio del diseño e instrumentación de proyectos, actividades y acciones, se ayude a elevar la competitividad de estas empresas y a promover su internacionalización, *explica José Rivera Banuet.*

Este objetivo se ha venido alcanzando por diversas vías, tales como el fomento a la asociatividad empresarial y la creación de redes empresariales, el mejoramiento de la productividad y competitividad empresarial, el uso de las tecnologías de información y comunicación, el apoyo a los sistemas de garantías y financiamiento y el desarrollo de sistemas de información (Portal IBERPYME), que permite a las instituciones intermedias, estar mejor informadas y organizadas para ejecutar las acciones que se requieren para contribuir con las MIPYMEs, a objeto de que puedan competir con mejores posibilidades, en los mercados nacionales e internacionales, *agrega Rivera Banuet en la presentación del libro.*

El Programa SELA-IBERPyme ha organizado y realizado de manera exitosa un conjunto de foros, encuentros, misiones empresariales, seminarios y talleres empresariales en diversas áreas: asociatividad y cooperación interempresarial, productividad y competitividad, internacionalización, tecnologías de información y comunicación, consorcios de exportación, clusters, cadenas productivas, políticas públicas, sistemas de garantías y financiamiento, desarrollo de emprendedores y microempresarios y otros temas adicionales de interés para las MIPYMEs.

Para efectuar sus actividades, el Programa SELA-IBERPyme está vinculado con una red de Puntos Focales Gubernamentales y Puntos Focales Empresariales en toda Iberoamérica que son sus contrapartes en cada país y lo apoyan en la realización de actividades y proyectos locales, además de participar en los eventos y actividades que realiza. Así también, el Programa cuenta con una red de expertos en diversas temáticas que participan como ponentes en los eventos correspondientes. El Programa SELA-IBERPyme tiene varios aliados estratégicos y se han suscrito acuerdos de cooperación institucional con diversas organizaciones de apoyo a la MIPYME en toda Iberoamérica.



Al cumplirse una década de fructífera labor del Programa SELA-IBERPyme se ha querido recoger la experiencia acumulada, a través de las ponencias presentadas en los múltiples eventos organizados, seleccionando las más relevantes para incluirlas en el presente libro, de tal manera que sirva de apoyo y orientación, a todos aquellos interesados en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Esta publicación contiene un número importante de artículos, escritos por destacados especialistas, quienes abarcan los diversos aspectos vinculados a las PYMES, tales como políticas públicas, desarrollo local, competitividad, innovación tecnológica, asociatividad, cadenas productivas, subcontratación, emprendedores, internacionalización, cooperación, financiamiento, tecnologías de información, negocios electrónicos y responsabilidad social empresarial, *concluye el Secretario Permanente del SELA.*

Salta será la sede de Emprender 2009, el evento para emprendedores más grande de Argentina



EMPRENDER 2009
SALTA - ARGENTINA

18 Y 19 DE SEPTIEMBRE
Viví la aventura y construí tu futuro.
CENTRO DE CONVENCIONES

Actividades:
Puntos importantes
a la hora de **Emprender.**

Talleres: Argentina como destino turístico y comercial, Nuestras Industrias, La Argentina rural, Networking

FEDAJE FEDERACIÓN ARGENTINA DE JÓVENES EMPRESARIOS
CAME CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA
JÓVENES EMPRESARIOS CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE SALTA
CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE SALTA
GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA. Haciendo realidad la Esperanza.
Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social Resolución N° 14509 Presidencia de la Nación

Copyright©2009 Inthi Soluciones WWW.EMPRENDER.ORG.AR info@emprender.org.ar

Emprender es un evento que agrupa a más de 1500 jóvenes profesionales, estudiantes, emprendedores, empresarios de entre 18 y 40 años, tanto del comercio, de la industria y del agro como del sector de servicios y software fundamentalmente vinculados con la actividad económica de la región con el fin de sensibilizar y profundizar el espíritu emprendedor.

Está dirigido a jóvenes que tiene la inquietud de desarrollarse económica, social y profesionalmente.

Luego de realizarlo en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (2005), en Rosario provincia de Santa Fe (2006), Mar del Plata provincia de Buenos Aires (2007) y en la Provincia de Córdoba (2008) consideramos que Salta es la plaza más acorde para la realización este año por el movimiento joven, cultural, social y económico que representa.

El evento estará conformado por conferencias, paneles, talleres y eventos de integración cuyo principal objetivo es:

- Motivar, sensibilizar y profundizar el espíritu emprendedor.
- Incentivar el networking. Intercambiar experiencias, debatir sobre las herramientas necesarias para formar negocios exitosos.
- Capacitar al empresariado juvenil acerca de los principales factores y habilidades que necesita un emprendedor para incrementar sus posibilidades de éxito.
- Despertar el interés por desarrollar su potencial emprendedor.
- Desarrollar las redes sociales entre los emprendedores de todo el país.
- Potenciar y fomentar el liderazgo de los jóvenes.

www.emprender.org.ar

Organizador: FEDAJE, JE Salta, CAME, CCeIS

Fecha: El viernes 18 y sábado 19 de septiembre de 2009

Lugar: Centro de convenciones de Salta

Calle: Av. Kennedy s/n y Paraguay - rotonda de Limache

Ciudad/Pueblo: Salta, Argentina

Teléfono: 01155565556

Dirección de correo electrónico: emprender@fedaje.org.ar

20 de julio de 2009

En Buenos Aires, el Programa Empretec organiza Taller Desarrollo del Comportamiento Emprendedor



El taller Desarrollo del Comportamiento Emprendedor, presentado por el Programa Empretec | Naciones Unidas, forma parte de un enfoque comportamental del "emprendedorismo" y trabaja sobre la identificación y refuerzo de los rasgos del emprendedor exitoso a través del autodiagnóstico, ejercicios prácticos y actividades de simulación de negocios.

Esta actividad busca familiarizar a empresarios y emprendedores con los patrones de comportamiento del empresario exitoso, a fin de que puedan identificar, reconocer y evaluar estos patrones en sí mismos y en otras personas, para fortalecer aquellos que consideren necesario mejorar y, finalmente, para aplicarlos en la gestión de sus propios negocios.

INCRIPCIONES hasta el 13 de agosto en <http://empretec.org.ar/curso4.php>

Organizador: Programa Empretec | Naciones Unidas

Fecha: desde el 19 al 25 de agosto de 2009

Lugar: Aula Celulosa y papel | Edificio 49 | Sede Central del INTI

Calle: Av. Gral. Paz 5445

Ciudad/Pueblo: Buenos Aires, Argentina

Teléfono: 541143476371

Dirección de correo electrónico: info@empretec.org.ar | www.empretec.org.ar

20 de julio de 2009

El Banco Mundial, YABT, la OEA y el BID lanzan competencia de proyectos de desarrollo juvenil

Con el propósito de identificar y financiar ideas innovadoras de proyectos de desarrollo juvenil, el Young Americas Business Trust (YABT) de la Organización de los Estados Americanos (OEA) lanzó recientemente la Competencia Development Marketplace 2010: Oportunidades de Desarrollo Juvenil para América Latina y el Caribe. La iniciativa otorgará a las propuestas ganadoras fondos de 5 mil a 30 mil dólares.



Administrado por el Banco Mundial y apoyado por socios como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la OEA y el YABT, entre otros, el programa Development Marketplace apoya aquellos proyectos de impacto social tendientes a contribuir al éxito de jóvenes empresarios, la creación de empleo y a la asistencia de grupos vulnerables en América Latina y el Caribe.

Para participar en la competencia, los proyectos deben estar liderados por jóvenes o dirigidos a ellos y cumplir con un enfoque en las áreas de: comercialización de productos agrícolas, producidos de manera sostenible, creación de metodologías innovadoras para ofrecer oportunidades de ingresos a los jóvenes en situación de riesgo que viven en zonas urbanas con un altos índices de violencia; y/o generación de ideas para el bienestar de grupos vulnerables.

El concurso recibirá propuestas de Conceptos y Proyectos en su fase inicial, a partir del 15 de julio y hasta el 15 de septiembre. Las propuestas pueden ser presentadas por todo tipo de organizaciones, desde organizaciones de la sociedad civil, emprendedores sociales, agencias gubernamentales, miembros de la academia y del sector privado. Para registrarse y presentar una propuesta, por favor visite <http://www.lac-developmentmarketplace.org/>

El 22 de octubre de 2009 se anunciarán los ganadores, quienes serán también invitados a participar del DM Knowledge Forum que se realizará en Washington D.C. el 14 y 15 de julio de 2010. El Programa Feria de Desarrollo o Development Marketplace (DM) ha entregado, desde 1998, cerca de 40 millones de dólares a más de mil proyectos, a través de Ferias de Desarrollo globales, regionales y locales.

El YABT es una organización internacional sin ánimo de lucro que trabaja en cooperación con la OEA, con el objetivo de promover el desarrollo de jóvenes emprendedores a través de sus programas y proyectos. YABT depende de contribuciones financieras y cooperación técnica del sector privado y público para financiar sus programas internacionales y para ofrecer entrenamiento a nivel nacional.

Por mayor información comuníquese con Valerie Lorena en YABT, vlorena@oas.org, o visite www.ybiz.net o <http://www.lac-developmentmarketplace.org>

20 de julio de 2009

2da. Rueda de Iniciativas Empresariales TecnoParque Colombia

2da RUEDA de INICIATIVAS EMPRESARIALES
30 DE JULIO DE 2009

TecnoParque Colombia
Nodo Bogotá

AL ALCANCE DE SUS NECESIDADES,
NUEVAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS:
100% TALENTO INNOVADOR COLOMBIANO

Conferencias, red de contactos y proyectos tecnológicos
INSCRIBETE en www.tecnoparquecolombia.org/bogota

Día: Jueves, 30 de julio de 2009
Hora: 10:00 a.m. a 6:00 p.m.
Lugar: TecnoParque Colombia Nodo Bogotá
Dirección: Cl. 54 No. 10 - 39
Teléfono: 546 15 00 Ext. 16802

Contactenos: ruedainiciativa@misena.edu.co

Organiza: **SENA** **TecnoParque COLOMBIA**
Adaptación productiva del conocimiento a las nuevas tecnologías

TecnoParque Colombia Nodo Bogotá lo invita a conocer 100% talento Innovador Colombiano en nuestra Segunda Rueda de Iniciativas Empresariales, evento en el cual encontrará nuevas soluciones tecnológicas a necesidades de los sectores empresarial y educativo, que contribuyen a la productividad y competitividad de nuestro país.

La 2da Rueda de Iniciativas Empresariales promueve un ambiente de contacto directo entre el sector empresarial, educativo, entidades de fortalecimiento empresarial e inversión y comunidad SENA, enmarcado en espacios dinámicos y flexibles para facilitar la articulación entre inversionistas, aliados, socios estratégicos y clientes con más de 90 productos y servicios tecnológicos creados y desarrollados por Talento Innovador Colombiano

Esperamos contar con su presencia este Jueves 30 de Julio de 2009, en nuestras instalaciones ubicadas en la Calle 54 # 10 - 39.

Para mayor información, inquietudes y para confirmarnos su asistencia escribanos a: ruedainiciativa@misena.edu.co o comuníquese al (571) 5461500 EXT 16802 ó (571) 217 40 11 o ingrese a: www.tecnoparquecolombia.org/bogota/actividades/rueda2/index.php

Encuesta advierte que en España, el 83,5% de jóvenes empresarios reconoce que sigue teniendo problemas de financiación



El presidente de CEAJE, Patricio Rodríguez-Carmona

Madrid, España.- (Europa Press).- El 83,5% de los jóvenes empresarios reconoce que continúa teniendo problemas de financiación y afirma que ha visto denegada su solicitud para lograr un crédito en los últimos seis meses, frente al 72,8% del pasado año, según una encuesta de elaborada por la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE).

Concretamente, la encuesta, realizada entre 150 empresarios, refleja que más del 60% de los encuestados han recurrido a los créditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO), pero de éstos, sólo un 30% han recibido apoyo financiero.

Los importes solicitados oscilaban entre los 5.000 euros hasta más de 100.000 euros. Así, el 25% ha solicitado importes comprendidos entre 10.000 y 30.000 euros y un 30% ha solicitado más de 100.000 euros. La finalidad de los mismos era para obtener liquidez en el 55% de los casos y el resto para la compra de maquinaria o expansión nacional de la empresa.

Según la encuesta, el 66,7% de los empresarios achacan la falta de apoyo financiero a que los bancos apostaron demasiado por grandes promociones inmobiliarias y las consecuencias las están sufriendo los pequeños empresarios.

El miedo o cautela injustificada de los bancos es otra de las causas a las que atribuyen el 25,8% de los encuestados la falta de apoyo financiero, mientras

que el 7,5% restante opina que existe un miedo justificado por parte de los bancos. Más del 60% de los encuestados considera que la actual situación viene derivada de un deterioro real de la economía.

La encuesta revela que la negativa del apoyo financiero ha supuesto la renuncia al desarrollo empresarial previsto en el 35% de los casos, mientras que el 30% ha tenido que realizar la inversión con recursos propios. El 20% de los encuestados ha recurrido a préstamos de socios o terceras personas y un 15% ha ampliado capital. Algunos de los encuestados consideran que muchas entidades financieras niegan el apoyo a empresarios por principio, sin hacer análisis de riesgo verdaderamente exhaustivo y consideran que es necesario creer más en los nuevos emprendedores y sus proyectos con base sólida. También solicitan mayor rapidez en la gestión en la concesión de créditos y más facilidades en el acceso a microcréditos para proyectos puntuales.

El presidente de CEAJE, Patricio Rodríguez-Carmona, afirmó que no sólo no se está facilitando el acceso a la financiación, sino que se están endureciendo las condiciones de renovación de los créditos y solicitando avales "absolutamente desorbitados", lo que está provocando el cierre de muchas empresas.

20 de julio de 2009

Para Fomentar la Creación de Empresas en Extremadura

Editan historias de emprendedores para estimular a los jóvenes

Las experiencias de los narradores invitan a la juventud a seguir sus pasos.



Gloria Ramírez, protagonista del primer cuento.

El Gabinete de Iniciativa Joven de la Consejería de los Jóvenes y el Deporte lanzó ayer un nuevo proyecto para fomentar el autoempleo en la región e impulsar los modelos de referencia de los jóvenes emprendedores. Se trata de la publicación de una colección de pequeños cuentos titulados *Viajando con... historias de emprendedores*. Inspirados en la literatura de viajes, su objetivo es dar a conocer las historias personales que hay detrás de los proyectos empresariales que los jóvenes ponen en marcha.

La presentación del proyecto tuvo lugar en la estación de autobuses de Cáceres, y a la misma asistieron la alcaldesa Carmen Heras, y Carlos Javier Rodríguez, consejero de los Jóvenes y el Deporte. Ambos afirmaron que el acto se realizó en un lugar tan inusual porque "es un cruce de caminos" y precisamente se trata de que sean los viajeros quienes adquieran los libros de forma gratuita en los puntos habilitados para ello y se encarguen de distribuirlos mediante la técnica del *Book-Crossing* (de unos lectores a otros). "Lo que se pretende es que las historias de emprendedores puedan trascender y viajar a otros lugares.

Emprendedores de Extremadura con proyección internacional", dijo Rodríguez. Heras insistió en que se

trata de "un planteamiento diferente" para presentar un proyecto empresarial y darlo a conocer, siempre con el objetivo de que sirva como ejemplo a seguir para otros emprendedores. La colección consta de seis números, que se distribuirán gratis en un año. Se pueden adquirir en la estación de autobuses de Cáceres, el autobús que la Consejería de los Jóvenes y el Deporte tiene para las equipaciones juveniles deportivas para sus transportes, y en otros puntos de la red del Gabinete de Iniciativa.

VIAJANDO CON... GLORIA Es el primer número de la colección, que se centra en Gloria Ramírez y su original proyecto: Aves Extremadura, una empresa pionera que se dedica al diseño y adaptación de vehículos especiales sanitarios, comerciales y lúdicos. Ahora Gloria desarrolla su actividad en Carcaboso con un gran éxito. Desde allí, han adaptado ambulancias para países en vías de desarrollo, han convertido viejos autobuses en bibliotecas móviles o quads en vehículos de asistencia en carretera. Y es que, según Gloria, abrir la ventana cada mañana y sentirse satisfecha es algo que no puede cambiarse por una nómina cargada de ceros.

20 de julio de 2009

El Banco Municipal de Rosario premia a los emprendedores de la región

Rosario, Argentina.- JCI Rosario y la Fundación Banco Municipal de Rosario lanzan la cuarta edición del concurso "Mejor plan empresarial", con el objetivo de estimular el espíritu emprendedor en la región. La competencia, de la que ya participaron más de 400 personas, está dirigida principalmente a jóvenes que tienen una idea de negocios o algún proyecto en marcha, interesados en profesionalizar su enfoque de negocio mediante el armado de un Plan de Negocios. En primera instancia, se brinda a los asistentes cuatro seminarios gratuitos durante los días viernes de agosto.

El 31 de Agosto a las 19 horas, en el Auditorio del Banco Municipal de Rosario de calle San Martín 730, se desarrollará el primer seminario sobre "Armado del plan de negocios". Posteriormente en una segunda etapa los concursantes serán asistidos a través de talleres de consulta para concluir con el armado y presentación de su plan empresarial para el concurso. Finalmente, un jurado conformado por distinguidas personalidades seleccionara el finalista que recibirá un premio de \$5.000 en una ceremonia de premiación y cierre del programa.

En Manizales, Colombia, 8 grupos de emprendedores reciben capital del Banco Mundial y del Municipio, para despegar...

Cada uno fue premiado con \$9 millones 200 mil. Todas las iniciativas van dirigidas a jóvenes. Con estos recursos deberán poner a marchar sus proyectos.



Jóvenes emprendedores de Manizales recibieron del Banco Mundial y de la Alcaldía Municipal el aporte económico para cristalizar sus ideas de negocio.

Manizales, Colombia.- (Martha Lucía Gómez - Editora Local/La Patria) Más motivados que nunca, porque con la plata en mano ya pueden hacer sus ideas una realidad, acudieron ayer a la Alcaldía los representantes de ocho proyectos de emprendimiento que premió el Municipio y el Banco Mundial (BM).

La jornada ameritó la presencia del Representante del BM en Colombia, Eduardo Somensatto, quien se mostró complacido por los trabajos que presentaron estos emprendedores a la iniciativa pública que abrió el Fondo de la Sociedad Civil para el Desarrollo Social.

En total recibieron 40 propuestas y 34 cumplieron con los criterios de elegibilidad: pertenecer a una red de emprendedores sociales, trabajar con jóvenes y cumplir requisitos legales. Al final solo fueron premiadas ocho, que ayer recibieron como premio un cheque por \$9 millones 200 mil. Ahora la tarea es desarrollar lo propuesto para aportar al desarrollo de sus comunidades.

Oportunidades

Ángelo Quintero Palacio, Secretario de Competitividad de Manizales, explica que lo se busca con esta iniciativa es rescatar el valor de lo que hacen los jóvenes emprendedores, y de acuerdo con los planteamientos del BM en este tema, seguir esa línea para que otras propuestas puedan competir en el mercado. "De lo contrario se nos quedarán en empresas que son de papel y no tienen impacto".

El Secretario asegura que la alianza con el BM se convierte en una gran oportunidad para desarrollar el emprendimiento en el municipio, pero afirma que quienes lo hacen no deben desistir de su trabajo. "Desde 2004 se inició un trabajo serio entre Gobernación y Alcaldía, con apoyo del Sena, pero se ve con tristeza que se han invertido muchos recursos y se ha quedado en la mitad del camino".

Agrega que este primer convenio económico con el BM le puede servir más adelante al Municipio como cooperación técnica para mejorar el clima de negocios para Manizales, "que tanto necesitamos para hacer inversión extranjera".

Los jóvenes, ahora, tienen las opciones abiertas para desarrollar proyectos que van dirigidos a capacitar a diferentes poblaciones y generar empleo o empresas (ver recuadro Los ganadores). Según la Secretaría de Competitividad la meta es que mínimo en dos años ya haya empresas legalmente constituidas y en crecimiento.

La interventoría de los recursos la hará la Secretaría de Competitividad del Municipio con el acompañamiento del BM.

El dato

El BM apalancó cinco proyectos de emprendimiento y la Alcaldía cuatro.

Los ganadores

Asociación de Familias La Paz (Asfapaz)

Representante: Jhon Javier Montoya

Objetivo: generación de empresa y empleo a través de residuos sólidos industriales.

Dirigido a: jóvenes de estratos uno y dos y/o recicladores del sector Galería.

Corporación Jóvenes Emprendedores

Representante: Jhon Javier Montoya

Objetivo: realizar un encuentro de productividad juvenil en Manizales para ofrecer asesoría, capacitación, comercialización y promoción de productos y servicios.

Dirigido a: jóvenes que tienen una idea de negocio.

Corporación Cultura Joven

Representante: Héctor Fabio García

Objetivo: ofrecer elementos técnicos en danza, porrimo y zancos para capacitar a jóvenes y conformar grupos de básico, mediano y alto nivel competitivo.

Dirigido a: niños y jóvenes de las comunas Ciudadela del Norte y La Estación.

Fundación Voces de Aliento

Representante: Rafael Yepes Alzate

Objetivo: ofrecerles capacitación en técnicas de estampado, screen y publicidad y generar posibilidades de empleo y creación de empresa.

Dirigido a: 50 jóvenes del programa Hinchas por Manizales, pertenecientes a la Barra Holocausto Norte.

Fundación Territorios para la Investigación y Acción Regional

Representante: Luis Fernando Castaño

Objetivo: crear la escuela para formadores.

Dirigido a: talleristas y coordinadores vinculados a procesos de educación no formal de niños y jóvenes.

Corporación Colombiana para el Fomento de la Recreación Popular y el Desarrollo Humano (Recreando)

Representante: Luis Bernardo Gálvez Ospina

Objetivo: crear la red de emprendedores sociales para articular el trabajo y fomentar el emprendimiento social, el liderazgo y el trabajo en equipo.

Dirigido a: organizaciones de jóvenes de la Comuna Ciudadela del Norte.

Corporación Amigos de La Enea (Corpoenea)

Representante: Mario García

Objetivo: abrir espacios para que se reconozca el entorno y haya una apropiación del territorio a través de material didáctico con enfoque ambiental.

Dirigido a: estudiantes de grado sexto del Colegio San Pío X del barrio La Enea.

Cooperativa de Trabajo Asociado al Menor Trabajador (Coometra)

Representante: Viviana Gallego

Objetivo: fortalecer a través de capacitación las competencias organizacionales y empresariales para mejorar las condiciones laborales.

Dirigido a: 120 menores de edad trabajadores, asociados a la Cooperativa

20 de julio de 2009

Programa México Emprende avanza un 57%

La iniciativa ha ayudado a financiar a más de 45 mil Pymes, lo que se ha traducido en el apoyo a casi 700 mil trabajadores, indicó la Secretaría de Economía.



MÉXICO
emprende

Más de \$30,000 millones se han entregado hasta el 30 de junio dentro del fondo de garantías del programa México Emprende, con el objetivo de financiar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas, informó la Secretaría de Economía. Con esto, 45,696 Pymes se han visto beneficiados con recursos, lo que representa un avance del 57% en la meta final: apoyar a 80,000 de estos negocios. En cuanto a empleo, se han apoyado a 694,500 trabajadores.

¿En qué conociste el Fondo de Garantías? Según la dependencia, se trata de financiamiento dirigido a las Pymes en mejores condiciones y con un respaldo tangible que permita, en un eventual caso de suspensión de pago, la recuperación total o parcial de la deuda. La idea créditos a las Pyme en condiciones competitivas, simples, sin garantías hipotecarias que sean de fácil acceso, y asimismo, generar sujetos de crédito que obtengan una cantidad óptima de financiamiento.

Llega a Colombia Santa Marta Emprende 2009

La Feria Empresarial más importante de Colombia intenta: Impulsar estrategias de apoyo empresarial para los micros, pequeñas y medianas empresas registradas y afiliadas, que se traduzca para el público en general en conocimiento de nuevos productos y tecnologías; Proyectar a Santa Marta como una ciudad promotora del desarrollo empresarial y comercial con fortalezas y oportunidades para el desarrollo de productos de alta calidad; Impulsar el fortalecimiento de las empresas y brindar a la comunidad esparcimiento y conocimiento de nuevas tecnologías y productos; Facilitar las negociaciones de nuestros empresarios con los potenciales clientes, exhibiendo sus productos, para posicionar su imagen y portafolio de servicios.

Organizador: Cámara de Comercio de Santa Marta / Fecha: Jueves, 30 de julio de 2009 y Sábado, 01 de agosto de 2009 / Lugar: Centro Cultural San Juan de Dios
Ciudad: Santa Marta, Colombia / Teléfono: 4230828EXT150 / Dirección de correo electrónico: santamartaemprende@ccsm.org.co

I CONFERENCIA

NUEVAS TENDENCIAS EN COMUNICACIÓN Y TECNOLOGÍA PARA LAS MIPYMES

13 de Agosto - Club de Ejecutivos
Cali - Colombia

EVENTO

Conferencistas invitados de 4 países y miembros destacados del ámbito publicitario y el marketing, los medios de comunicación y las MIPYMES, se darán cita este 13 de Agosto de 2009 en el Club de Ejecutivos de Cali en la gran 1ª CONFERENCIA "NUEVAS TENDENCIAS EN COMUNICACIÓN Y TECNOLOGÍA PARA LAS MIPYMES"; donde se discutirán sus necesidades, soluciones y alternativas en comunicación, de los medios que las plasman y de las Agencias de Publicidad que las posicionan en la mente del consumidor.

CONFERENCISTAS

-  **Nuevas Tendencias de Impresión para Disminuir Costos** - Sandra Bonilla - UAO.
-  **Comunicación Directa y sin Petateños** - Juan López - Agencia MARCO+CREATIVO.
-  **Publicidad Interactiva como Modelo de Negocio** - Rafael Paris - Agencia DIGITARTS COLOMBIA
-  **Impacto Regional de las MIPYMES** - Maria Eugenia Torres - UAO.

Conferencistas Internacionales Agencias Publicitarias Invitadas On Line

-  **Argentina - Marketing Viral**
Edgardo Rebori - Agencia Consultar Marketing y Publicidad
-  **España**
-  **Panama**

ORGANIZA



INVITAN



Informes e inscripciones | www.marcomascreativo.com
marcomascreativo@marcomascreativo.com
Celular: 311-7903346

20 de julio de 2009

El Programa Empretec prepara en Uruguay Taller para Emprendedores

Entrepreneurship
Employment
Export



El "Taller Empretec" constituye una experiencia intensiva, interactiva y transformadora que plantea al participante el desafío de conocer y analizar sus fortalezas y debilidades como emprendedor y de trabajar sobre ellas de manera consciente y voluntaria.

A través de una metodología experimental brinda la oportunidad de familiarizarse con los comportamientos característicos de los emprendedores

exitosos, ejercitarlos e integrarlos a la propia conducta, logrando una mejora en el desempeño en el corto plazo.

Está dirigido a todas aquellas personas que deseen descubrir y desarrollar su potencial emprendedor, sean empresarios con negocios ya establecidos o emprendedores con ideas a desarrollar.

Para sacar el emprendedor que tenemos adentro
Organizador: Programa Empretec
Fechas: Lunes, 03 de agosto de 2009 al viernes, 14 de agosto de 2009
Lugar: Edificio 19 de Junio (BROU)
Calle: 18 de Julio y Magallanes / Ciudad: Montevideo, Uruguay
Teléfono: 18964781
Dirección de correo electrónico: capacitacion@empretec.org.

Emprendedores Iberoamericanos

Jóvenes emprendedores en Uruguay implementan tecnología touch screen para innovar en distintos mercados y negocios.

Touchit! busca enriquecer la experiencia, el entretenimiento y la información de sus usuarios, desarrollando nuevos medios de comunicación y formas de interacción a través de la implementación de tecnología táctil.



Touchit!, un emprendimiento innovador en el mercado, enfocado en principio al rubro gastronómico con su primer producto Touchit! Menú, una carta electrónica Touch Screen ubicada en las mesas de Restaurants, Pubs y Hoteles la cual fomenta las ventajas del self-service (auto servicio). El usuario al interactuar con una pantalla táctil obtendrá fácilmente acceso a los productos que se exhibirán mediante imágenes o videos que los presentan tal cual se servirán en la mesa. Con Touchit! se podrá realizar el pedido de manera automática a través de la pantalla existente en cada mesa del restaurant, pub u hotel, evitando así esperas innecesarias para realizar el pedido y aumentando la experiencia del usuario mientras espera la orden...

Información de interés como los ingredientes utilizados, precio, calorías y tiempo de demora del pedido facilita la elección de la opción que mejor se adecue a las necesidades del cliente. Se ofrece además, una amplia gama de aplicaciones simples y útiles (Internet, noticias, chat, traductor de idiomas, juegos, entre otros) destinadas a los consumidores finales.

Touchit! Menú permite a los negocios obtener: Aumento de las ganancias, mediante el estímulo de compras por impulso, incremento en la cantidad de consumidores y cantidad de productos consumidos; Mejora del servicio a

los usuarios, mayor flexibilidad para hacer el pedido como y cuando el usuario quiera, mayor calidad de la información y mejora del servicio brindado por los mozos; Diferenciación, con servicios enfocados al entretenimiento y mejora de la experiencia del usuario; Reducción de costos y optimización de procesos, a través de seguimiento de stock, optimización de tiempos y de la gestión del personal.

Adicionalmente, el producto desarrollará un nuevo canal de venta de publicidad creando una nueva fuente de ingresos para los negocios y un nuevo medio de comunicación entre el consumidor y el mercado.



touchit!

Touchit! apunta en primer lugar a implantarlo en el mercado Uruguayo para posteriormente expandirlo a toda Latinoamérica, para lo cual están en la búsqueda de inversores ángeles o de capital de riesgo que inviertan en este emprendimiento y facilitar su expansión.

Dentro de la cartera de productos de Touchit! se encuentran también aplicaciones Touch Screen y detección de movimiento para realizar publicidad interactiva y puntos de venta, posicionando marcas y productos con mayor impacto ante el público objetivo, aumentando el retorno de las mismas. Estas aplicaciones pueden ser incorporadas en diversos negocios como: Shopping Centers, Pubs & Discos, Hoteles, Aeropuertos, Casinos, Supermercados, Eventos, Entretenimientos y Exhibiciones.



Los cuatro jóvenes emprendedores uruguayos, Juan Pablo Silvera, Renzo Minicelli, Nicolás Bistolfi, y Fabrizio Andrioli, galardonados con el premio a "Emprendimiento con Potencial" en el Concurso del Fondo Emprender y la JCI

Detrás de este startup se encuentran 4 jóvenes emprendedores con habilidades y conocimientos multidisciplinarios que potencian la puesta en marcha del mismo. Fabrizio Andrioli (Director de Tecnología) y Nicolás Bistolfi (Director de Operaciones) poseen conocimientos técnicos en informática y sistemas, por otro lado Renzo Minicelli (Director de Marketing) y Juan Pablo Silvera (Director Ejecutivo) tienen base en administración de empresas y marketing.

Desde sus inicios Touchit! ha recibido una inyección de capital semilla de la ANII (Agencia Nacional de Investigación e Innovación de Uruguay) y actualmente se encuentran con asesorías de Fundasol y de la Facultad de Ciencias Económicas de la UDELAR.

Fueron galardonados con el premio a "Emprendimiento con Potencial" en el Concurso de Planes de Negocio y Elevator Pitch organizado por el Fondo Emprender y la JCI (Junior Chamber International).

Recientemente, han obtenido el apoyo de la Fundación Ricaldoni (Facultad de Ingeniería de la UDELAR) para la mejora del producto.

Por más información sobre Touchit! Sitio web: www.touchitonline.com / Contacto: Juan Pablo Silvera - juanpablo@touchitonline.com

Exportadores bolivianos transmiten su experiencia



Próximamente abrirá sus puertas el primer Centro de Emprendimiento y Formación de Exportadores de Bolivia que la CADEX inauguró con el objetivo de enriquecer los conocimientos de las empresas que buscan una inserción internacional efectiva. Oswaldo Barriga, Gerente General de la Cámara de Exportadores cruceña, explica que estos cursos están dirigidos a ejecutivos, pequeños, medianos y grandes empresarios, profesionales y estudiantes vinculados al desarrollo productivo exportador, quienes adoptarán una visión amplia y desarrollarán capacidades de elaboración, implementación y mejora del proceso de gestión, dirección y control de empresas vinculadas a organismos y mercados nacionales e internacionales.

“El enriquecimiento académico y práctico dotará a los participantes de herramientas como promoción, técnicas de negocio, formulación de proyectos de exportación de bienes y servicios, certificación de calidad, logística y transporte, entre otros, que le permitirán llevar a cabo emprendimientos con un enfoque direccionado al desarrollo productivo exportador”. Asimismo, Henry Casana, que desarrollará sus conocimientos en esta escuela de comercio exterior, señala que el objetivo del CEFEX es la creación de empresas y la generación de nuevos empleos que beneficien al desarrollo humano y productivo de la región, “es necesario que se supere el concepto de que sólo

las grandes empresas son capaces de exportar; esta idea debe calar en las empresas pequeñas, como es el caso de nuestros emprendedores, los microempresarios y aquellos productores que en las zonas rurales forman parte del Desarrollo Productivo Local, y que a través del CEFEX, pretendemos inmiscuirlos en esta cadena productiva para que conozcan las herramientas con las que se sentirán capaces de crecer y de exportar”, señala este economista, con mucha experiencia en el sector.

“Ante la situación adversa actual por la que atraviesa el sector exportador en Bolivia, la mejor forma de contrarrestarla es mediante el conocimiento”

Por su parte, Alberto Áraque, otro de los docentes del CEFEX, señala que los cursos a nivel Especialista y Gerente de Exportación que se imparten, servirá al empresario que ya cuenta con un mercado consolidado y que exporta en grandes volúmenes a redefinir sus oportunidades comerciales, detectar sus debilidades y asumir nuevas estrategias que su mercado y la competencia le exige, “estos programas permiten la actualización en información, políticas económicas, estrategias comerciales y análisis de riesgos para fortalecer su empresa y hacerla más competitiva”.

El programa basa su metodología activa con exposiciones magistrales; estudios y análisis de casos, dinámica de grupos y análisis de situaciones propias que concluyen con un simulacro de negocio; “ésta modalidad de titulación, permitirá al participante salir con un proyecto sólido para crear o mejorar su propia empresa”, finaliza Casana. Santa Cruz, julio de 2009

20 de julio de 2009

En Bolivia fomentan núcleos empresariales como una oportunidad para seguir creciendo



Europa y América Latina promueven el establecimiento de fuertes lazos económicos. Para fortalecer esta cooperación económica, la Comisión Europea lanzó en 1993 el Programa AL-INVEST para beneficiar a la pequeña y mediana empresa (PYMES) de ambas regiones. Desde entonces, el Programa ha apoyado exitosamente miles de PYMES y organizaciones de todos los sectores económicos facilitando el comercio y la inversión entre ambos continentes. En Bolivia, las acciones de este programa tendrán una inversión de 13,7 millones de euros (aproximadamente 19 millones de dólares), se desarrollarán en las ciudades capitales de los nueve departamentos.

La primera fase de este programa consiste en la sensibilización del empresario, ante la necesidad de reforzar sus sistema de producción, identificando sus debilidades para mejorarlas y aumentar su nivel de producción. Para ello, el AL-Invest preparó a varios facilitadores de las instituciones socias como CADEX para mejorar e innovar servicios de apoyo a las PYMES; creación de un sistema de información para la internacionalización de PyMES y fortalecimiento institucional de los promotores.

“Durante este año se trabajará con cerca de 20 núcleos empresariales, que significan alrededor de 200 empresas beneficiadas con este proyecto”

Estos facilitadores participaron de un taller de capacitación que los habilita para apoyar a los núcleos empresariales bolivianos que se conformarán en el marco del

proyecto AL-Invest, en fortalecimiento a las Pymes de los sectores productivos de Bolivia; “este entrenamiento logró que los funcionarios aprendan las estrategias de cómo se debe trabajar con núcleos empresariales organizados, para conocer las herramientas de gestión, especialización, imagen, perspectivas comerciales, exportaciones y la participación en eventos internacionales, entre otros, las mismas que aplicarán en el trabajo que desarrollarán en apoyo a las Pymes de Bolivia”, señaló Jordi Casán, consultor internacional y experto en núcleos empresariales.

Casán señaló que en el taller se han identificado núcleos empresariales de los rubros de alimentos, marroquinería, confecciones y de la madera con los que se trabajará inicialmente para que mejoren sus capacidades productivas, pero que el programa AL Invest está abierto a todos los sectores productivos del país. Debemos recordar que un núcleo empresarial es la reunión de un grupo de empresas de un mismo sector, con el objetivo de generar sinergias que posibiliten ahorros en la compra de materiales, acceder con mayores ventajas a mercados cuya demanda es difícil de cubrir por una sola empresa por separado, por ejemplo.

Actualmente, se iniciaron los trabajos de selección de los emprendimientos para la conformación de núcleos empresariales que permitan el fortalecimiento del tejido empresarial regional y nacional. Martín Salces, Gerente de Proyectos de la Cámara de Exportadores de Santa Cruz, señala que el grupo meta serán las PYMES del sector de alimentos, maderero, confecciones, joyería y artesanía; “Se trabajará durante este año con cerca de 20 núcleos empresariales, que significan alrededor de 200 empresas beneficiadas con este proyecto”. Santa Cruz, junio de 2009

Un total de 9.551 brasileños solicitan una beca del Santander para aprender español en la Universidad de La Rioja

La Universidad de La Rioja ha recibido 9.551 solicitudes para la bolsa de becas que patrocina Banco Santander, a través de su División Global Santander Universidades, para que alumnos de Brasil realicen los Cursos de lengua y cultura españolas para extranjeros.

La Universidad de La Rioja puso en marcha este programa de becas en 2005 para facilitar a los alumnos brasileños su participación en el aprendizaje del español como lengua extranjera. Desde entonces, la UR y Banco Santander ofrecen anualmente siete becas para que otros tantos estudiantes brasileños participen en uno de los cursos trimestrales con matrícula gratuita, alojamiento en residencia de estudiantes, seguro de asistencia y una bolsa de viaje de 2.000 euros. La evolución del programa ha permitido pasar de las 204 solicitudes recibidas en la primera convocatoria del curso 2005-2006 a las 9.551 tramitadas este año. A su vez, la evolución de la matrícula en estos años ha sido la siguiente:

Los Cursos de lengua y cultura españolas es la apuesta de la Universidad de La Rioja por una de las señas de identidad de esta región, cuyos monasterios de San Millán de la Cogolla están considerados "cuna del Español". La iniciativa está dirigida a alumnos de cualquier nacionalidad que deseen aprender español o perfeccionar sus conocimientos de dicha lengua.

Los cursos son impartidos por profesorado universitario especializado y profesionales con experiencia, y compaginan la enseñanza sistemática de la gramática y el léxico, con la práctica de habilidades comunicativas.

La Universidad de La Rioja ofrece varios niveles, según el marco común europeo de referencia para las lenguas, y tienen una duración de 150 horas por trimestre, completados con formación sobre distintos aspectos de la cultura española. Los alumnos pueden cursar un trimestre, dos o el curso académico completo, así como cursos intensivos y personalizados para grupos.

20 de julio de 2009

4.600 becas el curso que viene

Un programa para reducir la brecha que separa a los latinos con becas universitarias

El programa "Hispanic Scholarship Fund" (HSF, por sus siglas en inglés) ofrece becas para estudios superiores a jóvenes hispanos que, en la mayoría de los casos (dos tercios), eran los primeros en su familia en acudir a la universidad. La organización busca hacer que cada vez más hispanos cursen estudios superiores y disminuir así la brecha que los separa de otros grupos

"A lo largo de nuestros 34 años hemos trabajado por mostrar a los estudiantes hispanos y sus familias que la universidad es asequible, accesible y que nosotros los podemos ayudar a lograrlo", dijo a Efe Kristan Kirst, vocera de HSF.

Durante el año académico 2009-2010, HSF tiene previsto otorgar cerca de 4.600 becas por un valor de 28 millones de dólares para estudiar en más de 2.000 universidades en los 50 estados, Puerto Rico, Guam y las Islas Vírgenes.

La organización, que otorga becas en todo tipo de disciplinas, en años recientes ha aumentado la ayuda financiera dirigida a carreras relacionadas a ciencias y tecnología.

"Estamos enfocados en seguir las tendencias con respecto a cuáles empleos están aumentando y cuáles estarán obsoletos en los próximos diez o 15 años, porque queremos asegurarnos de que esta población está preparada", aseveró Kirst sobre esta ayuda financiada por empresas como Google, Exxon Mobile y varias organizaciones de salud.

Si bien son cada vez más los hispanos que acuden a la universidad, aún existen grandes disparidades con respecto a los niveles alcanzados por otros grupos étnicos.

De acuerdo con cifras de la organización, solo un 11,6 por ciento de los hispanos adultos (entre 25 y 29 años) tienen un diploma, comparado un 35,5 por ciento entre los blancos no hispanos.

En un esfuerzo por disminuir esta brecha, la organización lleva a cabo reuniones comunitarias, "Town Hall Meetings", en zonas con alta densidad de población hispana dirigidas a los padres y estudiantes sobre los requisitos y recursos disponibles para acudir a la universidad.

"Para nosotros se trata de un problema demográfico y nuestra labor es preparar a estos jóvenes para el futuro", dijo la vocera refiriéndose a la brecha que separa a los hispanos de otros grupos étnicos con respecto al acceso de estudios superiores.

En el sitio web de la organización (www.hsf.net) se puede obtener información sobre los eventos locales y el proceso de solicitud de becas para el año próximo, cuyo período de inscripción va del primero de septiembre al 15 de diciembre.

Entre los requisitos para poder optar por una de las becas que ofrece la organización, los estudiantes deben ser hispanos o de origen hispano, estar inscritos en una universidad o "college" acreditado, ser ciudadanos estadounidenses o residentes legales y tener un promedio académico mínimo de 3.0.

Desde su creación, hace 34 años, HSF ha otorgado más de 90.000 becas por un valor estimado de 290 millones de dólares a estudiantes hispanos en Estados Unidos y Puerto Rico.

20 de julio de 2009

Estudio de la UCM

Los videojuegos ya no son cosa de niños y adolescentes

El 80% de las personas que más tiempo dedican a los videojuegos tiene entre 55 y 64 años de edad, según un estudio realizado por la Universidad Complutense de Madrid para la Asociación de Desarrolladores de Ocio Interactivo Digital (DOID), del que se desprende que quienes más tiempo dedican a los videojuegos no son los niños. Con el título 'Hábitos e iniciación a los videojuegos de los mayores de 35 años', este informe concluye que una de cada cuatro personas (25,9%) de entre 35 y 44 años se divierte habitualmente con los videojuegos, preferiblemente en el ordenador personal, y que los mayores de 65 años lo hacen al menos una vez por semana, en la mayoría de los casos, con la consola 'Wii'. En cuanto a los géneros que más triunfan a estas edades, el estudio señala que según se van cumpliendo años, la afición por la estrategia y la acción va mermando tanto en los hombres como en las mujeres. Sobre éstas, que suponen el 40% de los usuarios, destaca que las mayores de 35 prefieren los puzzles, los juegos infantiles, educativos y de deportes para compartírselos con hijos o nietos. En cualquier caso, los españoles, con independencia de su edad "adoran los contenidos digitales" porque, conforme explica el estudio, mientras que el 51% de los ciudadanos dice que no podría vivir sin su coche, es un 67% de la población la que declara que no podría estar sin internet. En este sentido, el informe destaca que para el 89 por ciento de los hombres, visualizar vídeos en internet es la actividad en la que más tiempo invierten, mientras que el 83 por ciento de las mujeres se interesan más por participar en juegos individuales. La llegada de estos nuevos públicos al sector del ocio digital se produce gracias a la introducción en el mercado de los juegos sociales y a las nuevas formas de jugar, según explicó DOID para recordar que en España, la industria del ocio digital superó los 1.400 millones de euros de facturación el año pasado. Fuente: EP

La escuela de negocios ESCP Europe lanza una 'Tarifa Plana' de formación para empresas

La escuela internacional de negocios ESCP Europe acaba de poner en marcha una campaña especial de formación executive para todas aquellas empresas que a pesar de la crisis no quieren renunciar a la formación de sus empleados. Según datos de la escuela, la demanda de programas MBA ha aumentado entre los particulares un 30%, mientras que las compañías han congelado sus presupuestos de formación tras la caída de sus cuentas de resultados en el último año.

Esta campaña, denominada "Formación de calidad Tarifa Plana", tiene como objetivo dar una respuesta a las empresas, tanto multinacionales como pymes, permitiéndoles mantener sus políticas de formación y reciclaje para empleados, así como reforzar aquellas áreas más flojas entre sus profesionales, a precios competitivos sin sacrificar calidad.

El recorte del presupuesto de formación "in company" de las empresas españolas se ha reducido de manera drástica en este último año, por lo que son muchos los profesionales que recurren a otras vías de financiación para seguir reciclándose fuera de sus empresas. Sin embargo, según ESCP Europe es necesario que las compañías apuesten por retener el talento, motivando a sus empleados y convirtiéndolos en recursos estratégicos de valor.

De esta forma, la escuela ha desarrollado un portafolio de programas abiertos para todo este año, que incluye desde seminarios de dos días sobre estrategia, marketing y ventas, finanzas, habilidades directivas, innovación u operaciones, hasta un máster general de management (General Management Program), que permite acceder al MBA de la escuela de un modo más flexible.

En este último caso, aquellos profesionales con más de cinco años de experiencia que lo deseen podrán realizar los módulos troncales del programa MBA, que les servirán de "curso puente" para completar en el próximo año los seminarios internacionales y proyectos que exige este máster.

Formación a la carta

Por otro lado, la escuela ofrece la posibilidad de diseñar programas específicos, a medida, de acuerdo a las necesidades planteadas por cada compañía, con el fin de incidir en aquellas áreas de mayor interés o que sea necesario potenciar.

Para ello, además del claustro internacional de la escuela, cuenta con un equipo de expertos en consultoría y con experiencia en grandes corporaciones, que realiza una fase de diagnóstico previa para seleccionar la metodología más adecuada y, a la vez, preparar simulaciones y casos prácticos contruidos a partir de la realidad de cada empresa.

Según la directora de Executive Education de ESCP Europe, Olga Alonso, "las compañías son conscientes de que no pueden renunciar a la formación de sus empleados en momentos difíciles ya que necesitan contar, ahora más que nunca, con buenos profesionales que sepan lidiar ante cualquier situación, pero que también estén preparados para la salida de la crisis. Los profesionales son, sin duda, el principal recurso estratégico, el valor añadido y la ventaja competitiva de las empresas. Además, en un momento en el que las subidas salariales no son posibles, la formación es un estupendo sistema de incentivos".

20 de julio de 2009

Encuentro en IE University

Apuesta unánime por los emprendedores

Son siempre la gran esperanza; sea en tiempos de crisis, como en las buenas rachas. Los emprendedores sostienen un papel fundamental en lo económico y lo social. Los expertos lo saben. Sin ir más lejos, una profesora del IE, Rachida Justo, lo decía así de claro. "Los emprendedores sociales serán los protagonistas de la próxima revolución de nuestro siglo". Fue durante el acto de apertura del Social Entrepreneurship and Education Consortium (SEEC), un evento que tuvo al IE University como escenario y a más de veinte países como protagonistas. ¿El objetivo? Conocer mejor a ese gran amigo: al emprendedor

Hasta el 11 de julio, Segovia acoge a un grupo de empresarios y emprendedores sociales de Europa y América que desarrollan con éxito proyectos que están llamados a abrir nuevos caminos que supongan la creación de un mundo mejor. La idea es generar soluciones innovadoras y efectivas para resolver problemas sociales utilizando para ello herramientas de negocio.

Rachida Justo afirmó que el emprendimiento social propone que el desarrollo social y económico de las regiones desfavorecidas no se base en un "sistema de caridad", sino en un modelo basado en la aportación a estas comunidades de unas herramientas de gestión eficaces "que ayuden verdaderamente a que la gente tenga su futuro en sus propias manos". Subrayó que los emprendedores sociales son aquellos que aplican sus destrezas de una manera directa en el caso de una necesidad o de un problema que no está adecuadamente atendido por el mercado o los gobiernos.

Gracias a la globalización

Para la profesora del IE, el emprendimiento social existe desde hace siglos, pero ha sido realmente hace una década cuando ha resurgido con fuerza, gracias al imparable fenómeno de la globalización. En este sentido, Rachida Justo citó al banquero indio y Premio Nobel de la Paz, Muhammad Yunus, pionero del concepto de microcrédito, "cuyo ejemplo define el concepto de emprendimiento social". El reto, añadió, es replicar los modelos sociales, muy innovadores, que están funcionando en diversas partes del mundo a otras regiones o comunidades con problemas parecidos, pero adaptándolos a las especificidades de cada una ellas.

Rachida Justo es de la opinión de que "la enseñanza de gestión emprendedora es de por sí muy importante en la sociedad, puesto que contribuye indirectamente a la creación de empleo y riqueza, sin embargo el emprendimiento social tiene la ventaja adicional de que se centra en el impacto social directo".

Entre los expertos que participan en este workshop internacional, que se celebra por primera vez en España, figuran el fundador de Reciclem, Odón Casadesús, el fundador de '3rdwhale.com', Boyd Cohen, el miembro asociado de comunicaciones y conocimiento de la fundación Acumen, Robert Katz o el representante holandés de E+Co, Mareike Hussels. También intervendrán la directora de Ashoka España, María Calvo, la directora general de Ayuda en Acción, Patricia Moreira, el presidente de Compromiso Empresarial, Javier Martin-Cavanna, y el gerente de la Fundación Accenture España, Ana Millán.

Con competición incluida

En el marco de las jornadas tendrá lugar una competición a nivel internacional de planes de negocio de proyectos empresariales social y ambientalmente comprometidos. Cerca de diez equipos de alumnos (EE.UU., India, España, Gambia, México, Noruega, etc.) competirán ante jurado por un premio de 1500 euros y posible asesoramiento empresarial patrocinado por la Fundación Accenture.

El SEEC es una organización sin ánimo de lucro fundada por las universidades de Stanford, MIT y Elon, que se dirige tanto a personas involucradas en la promoción o creación de empresas sociales como a aquellas que desarrollan investigación o docencia relacionada con este tema. IE University, al ser una de las instituciones educativas pioneras en este campo, busca con este workshop mejorar la pedagogía utilizada por las universidades europeas en la enseñanza del emprendimiento social.

Fuente: IE University

20 de julio de 2009

En Chile, cerca de 40 jóvenes, destacados en distintas áreas del quehacer nacional, serán galardonados este año por Diario Financiero.

En la undécima versión del premio "Jóvenes con éxito", se reconoce el desarrollo profesional de los próximos líderes del siglo XXI.

Paulo Montt Rettig

Socio Ferrada & Nehme

Licenciado en derecho de la Universidad de Chile, diplomado en competencia y regulación de la Universidad de los Andes, ESE, Escuela de Negocios y master of laws in competition law de University College London. Su primer trabajo fue en 1997 como procurador del departamento judicial de Claro & Cia, cargo en el cual se mantuvo por dos años para asumir como abogado asociado y miembro del departamento judicial. En 2006 se traslada a Ferrada & Nehme, donde actualmente es socio y está a cargo del área judicial.

Olivier Paccot Burnens

Gerente general de Woodtech

Desde 2007, Paccot está a cargo de Woodtech S.A., firma creada a partir de Excelsys Industrial tras la incorporación de Siemel S.A. (Grupo Angelini). Con la meta de ser líderes mundiales en sistemas de medición de volúmenes, la empresa estuvo entre las tres más innovadoras de 2007 según Corfo. Paccot (29 años), ingeniero civil industrial eléctrico de la Universidad Católica (UC) y magister en Economía de la misma casa de estudios, hace clases de ingeniería en la UC; fue seleccionado como emprendedor Endeavor en Colombia; y antes de Woodtech fue socio y fundador de CorpAir, empresa de servicios aéreos, y de E3 Partners, sociedad de inversión cuyo objetivo es ejecutar nuevas ideas de negocios.

Paula Loyola Schmidt

Gerente de marketing de La Polar

La ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), Paula Loyola, fue subgerente de Marketing de Banco Santander en Perú y de Telefónica Chile antes de llegar a ser gerente de Marketing de Empresas La Polar S.A. en 2003. Dentro de sus logros en este cargo, se cuenta el cambio de imagen corporativa en 2007 y la campaña Extra Lindas 2008, que ganó el Gran Effie 2008 como la mejor y más efectiva campaña de marketing del país de ese año. Loyola, de 36 años, tiene un MBA de la PUC y fue estudiante de intercambio del MBA de J.L. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University. En representación de La Polar, desde 2008 es directora de ANDA.

Felipe Ossa G.

Abogado y socio de Claro y Compañía

Licenciado en derecho (con máxima distinción) de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Ossa cuenta con un magister Juris de la Universidad de Oxford (Inglaterra). Dentro de su experiencia laboral destaca que, entre 2002 y 2006, se desempeñó como asociado senior en Freshfields Bruckhaus Deringer, en las oficinas de París y Madrid. Actualmente es el secretario del Consejo Latinoamericano de la Corte de Arbitraje Internacional de Londres y miembro del Colegio de Abogados de Chile. Entre otras cosas, también dicta clases sobre Arbitraje y Derecho Internacional a estudiantes de postgrado en la Universidad de Chile y de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Gonzalo Martino Baldwin

Socio y director del holding Grupo M&A

Emprendedor nato, desde el año 2002, este ex alumno del Colegio Cumbres e ingeniero comercial de la Universidad Finis Terrae ha creado una serie de empresas ligadas al mundo del deporte, la publicidad, el marketing y el área audiovisual, las que desde este año conforman el holding M&A. Cinturón negro 2º dam en taekwondo y full contact, a sus 27 años, Gonzalo Martino es director y creador de las empresas SAV (soporte audiovisual); Blau (diseño y arquitectura) y City (banquetería y ambientes). Además, posee el 33% de la firma de deportes y actividad física SpeedWorks, de la cual también es director.

20 de julio de 2009

Hasta el 28 de octubre

Becas de movilidad de la Asociación Iberoamericana de Postgrado

Se trata de un programa dirigido a estudiantes de postgrado y doctorado, a los gestores de dichos programas y a profesores e investigadores que ofrece becas para promover y favorecer la movilidad académica internacional entre instituciones asociadas a la AUIP

Las becas son de dos tipos. El solicitante ha de optar por una de las dos modalidades:

- Becas para cubrir el desplazamiento internacional hasta una cuantía máxima y en un único pago de 1.200 euros. Para viajes entre España y Portugal, la cuantía de la beca será de 800 euros.
- Becas para gastos de estancia, en caso de que el viaje esté ya financiado o el solicitante lo prefiera, hasta una cuantía máxima y en un único pago de 800 euros.

En cualquiera de los dos casos será necesario presentar justificantes o comprobantes de los gastos.

-Tanto la universidad de origen como la de destino deberán ser miembros activos de la AUIP y deberán encontrarse al día en el pago de sus cuotas anuales de asociación.

-Los aspirantes a las ayudas deberán hacer los contactos institucionales preliminares y convenir la agenda de trabajo.

-La estancia no podrá ser inferior a una semana.

-Los académicos visitantes deberán enviar a la AUIP, al término de su estancia, un informe de las actividades realizadas.

Para los viajes que se vayan a realizar entre enero y junio de 2010, la convocatoria se cierra el 28 de octubre de 2009.

20 de julio de 2009

Brasileños navegan más internet que los japoneses y estadounidenses

Los principales usos que dan los brasileños a internet son la mensajería instantánea, las comunidades virtuales y el correo electrónico.

En el mes de junio, los internautas brasileños navegaron en promedio un total de 68 horas y 55 minutos, según un estudio del Instituto Brasileño de Opinión y Pesquisas. El número de horas es superior a las marcas de Japón y Estados Unidos. En la misma investigación, Japón registró 68 horas y 14 minutos, y Estados Unidos 65 horas y 10 minutos. Este tiempo total incluye, además de la navegación en sitios web, el tiempo destinado a aplicaciones en línea como mensajería instantánea, reproductores de música, programas de descargas o telefonía IP. Las principales subcategorías empleadas en Brasil durante junio fueron la mensajería instantánea, las comunidades virtuales y el correo electrónico, que registraron en un mes un crecimiento de 1%, 5% y 16% respectivamente. El estudio también precisó que cerca de 44.5 millones de brasileños tienen acceso a internet desde sus casas o en el trabajo, el mayor nivel alcanzado desde que se realiza este estudio en setiembre de 2000.

El Mérito de ser emprendedor en España

Emprender en España tiene cierto mérito. Un emprendedor en nuestro país es una mezcla de un iluso, un Don Quijote surrealista, y un loco moderno, que siente que va en contra de la corriente general de la sociedad que le rodea y que muchas veces consigue confundirle para desistir en su épica batalla.



Algunos días me levanto y me pregunto si vale la pena. Ciertamente si viviera en Estados Unidos o mucho más cerca de España, en algunos estados del Norte de Europa no me levantaría con ese sentimiento que a veces me invade. Socialmente en algunos países latinos la figura del emprendedor, del empresario, está claramente infravalorada. Tanto que es posible que no valga la pena cierto sacrificio y esfuerzo, que para sacar un proyecto adelante, resulta inevitable.

En España se premia el inmovilismo. Emprender no tiene premio, en ocasiones es sólo una última salida, una búsqueda del autoempleo cuando el tema se torna tan feo que no se ven otras opciones a medio y largo plazo. Pero también existe el emprendedor, el que su profesión es exactamente esa, emprender, es un emprendedor vocacional, no sirve o no quiere trabajar para terceros y seguirá emprendiendo nuevos proyectos toda su vida; con mayor o menor acierto, pero lo hará porque no sabe hacer otra cosa; solo emprender.

Lo que no cabe ninguna duda es de que este país necesita más emprendedores, más iniciativa, más innovación y posiblemente menos funcionarios de espíritu. En estos duros momentos económicos, la crisis se está llevando por delante a los primeros; a los arriesgados e innovadores. Son tiempos duros en todo el mundo y España no es una excepción; durante 2008 más de 300 autónomos se daban de baja cada día en la Seguridad Social. Un nefasto dato que nos hace perder iniciativa, innovación y creatividad.

Es necesario tener gente capaz de asumir riesgos y lanzarse al vacío, es una opción de alto complicada, que contrasta salvajemente con otras opciones muy controladas y seguras a nivel laboral, es algo así como saltar con red o lanzarse al vacío como estamos viendo en el caso de muchos autónomos.

Emprendedor Vs Funcionario /Asalariado

Un emprendedor no es más ni menos que un funcionario o un asalariado. En una sociedad como la nuestra, todas las sensibilidades son necesarias, y con un sistema como el español, es comprensible que haya un alto número de funcionarios, es cierto, pero, me pregunto ¿no dice bastante poco de un país que tengamos casi tantos autónomos (3,2 Millones) como funcionarios (3 Millones)?

¡Dignifiquemos el término emprendedor! Son muy necesarios, en primer lugar, porque todos, con mayor o menor éxito aportan iniciativa dentro de un “*momentum*” mayoritariamente mediocre e inmovilista. En segundo lugar porque el emprendedor es el embrión del empresario que crea riqueza y valor. Es cierto, que muchos crean y vuelan, una idea, un proyecto, un esfuerzo, un desarrollo y en ocasiones la ilusión de crear se diluye y se tiende a busca un hombre de empresa para que continúe la labor y poder soñar de nuevo. Eso ocurre porque un emprendedor no sólo no tiene porque ser necesariamente un buen gestor, sino que además en muchas ocasiones, incluidos escenarios de mucho éxito, al emprendedor le aburre el día a día y comienza a pensar en deshacer posiciones y buscar una nueva idea. Es la inquietud del emprendedor la que no le hace permanecer en puestos cómodos y empezar de nuevo cuando siente que ha llevado su proyecto a su destino.

¿Hay pocos emprendedores en España? Muy pocos. Si, es cierto, pero no es menos cierto que muchos de ellos son sensacionales. Esa criba inicial española, que impide emprender y no potencia el espíritu luchador del individuo que quiere escribir su propio futuro, es lo que hace que los pocos que se deciden a emprender y lo intentan con todas sus fuerzas, lo hacen a conciencia. Las instituciones, el sistema financiero y el capital riesgo, en muy contadas ocasiones apoyan las iniciativas de nuestros emprendedores, y cuando las apoyan, lo hacen en ocasiones de una forma tan agresiva con el mentor del proyecto, que acaban estrangulándolo.

Las ayudas del ICO

Hay noches en las que todos los que emprendemos en España, nos levantamos con sudores fríos. Deben ser las noches que me preocupa que las cosas se pongan aun más difíciles y que haya que recurrir a ese sonriente personaje del ICO que anuncia una “barra libre” de ayudas y dinero en televisión. Es como el *Freddy Krugger* de los emprendedores; si lo necesitas y crees que vas a tener ayuda del ICO, estás perdido, aquí tienes que salir adelante por ti mismo, sin esperar ningún tipo de ayuda, y sobre todo sin creer que tendrás opción a las ayudas anunciadas constantemente en televisión, si te encuentras finalmente en el momento crítico empresarial, que todos tememos.

A todos los que nos gusta emprender nos llega también un momento en el que nos vemos reflejados como éramos años antes, pero esta vez en la piel de otro nuevo emprendedor, inquieto y lleno de ideas. Apostar y apoyar por una nueva generación de emprendedores españoles y actuar como “*Business Angel*” es para algunos de nosotros tan vocacional como crear un nuevo proyecto en primera persona, es una ilusión tan especial como la que todos hemos vivido al generar nuestro primer proyecto y crear aquella primera empresa. Pero en este país es tan difícil emprender como ayudar a un tercero a que emprenda. Se echa en falta un apoyo específico al sector de los soñadores, a los constructores de ilusiones, y más aun a los mentores de estos que son incluso más difíciles de encontrar que los primeros.

Me cuentan que una vieja reivindicación que todos teníamos ha calado en nuestra clase política. Algo tan básico como reglamentar el mecenazgo -sí, increíblemente, no había siquiera una reglamentación específica ni tan siquiera el más mínimo beneficio o incentivo fiscal- va a por fin ser posible. No se pedía mucho, un acuerdo de mínimos en el que se reconozca y se potencie el papel de los Business Angels como vertebradores y auténticos incubadores de proyectos de terceros.

Una luz al final del túnel

El pasado día 22 de abril de 2009 fue aprobada por la Comisión de Ciencia e Innovación del Congreso de los Diputados la Proposición no de Ley nº 161/000858, de regulación de los “*Business Angels*” como instrumento de potenciación de la innovación, y según me informan en el Congreso, el texto de la Proposición no de Ley será publicado oficialmente en el Boletín Oficial de las Cortes Generales en los próximos días.

Esperamos con ilusión que no sea un nuevo papel mojado, una excusa de comunicación instrumentalizada políticamente, y que realmente sea el impulso que tanto tiempo hemos esperado. Que esta proposición no de Ley se convierta en un estímulo más para emprendedores y sus mentores; que la historia nos ha demostrado muchas veces que son los auténticos innovadores los que finalmente pueden hacer crecer un país.

Alejandro Suárez Sánchez-Ocaña / CEO Ocio Networks

20 de julio de 2009

Si desea recibir nuestro Boletín de Novedades, basta con enviar un mensaje con la palabra “SUSCRIBIR” en el [Asunto](#)

a: entrepreneurship@montevideo.com.uy

10ª ENCUENTRO DE EMPRENDEDORES VISIONARIOS

PORTUGUESA 2009

Gestión Altamente Efectiva de Pequeñas, Medias y Grandes Empresas en Tiempos de Cambios

Lugar: Av. Vencedores de Araure, E/S David en el C.C. la Granja Salón Cisne Real, Planta Alta

19 SEPTIEMBRE

CUPOS LIMITADOS

ORGANIZA: Yanira EVENTOS

Veras lo mejor de lo mejor en:
Motivación-Liderazgo-Ventas- Marketing- Creatividad- Atención al Cliente- I.N.G

Solicita más información a:
yaniraeventos@hotmail.com
Teléfonos: 0414-955.77.89 / 0416-374.17.96
www.formandolideres4400.com EVENTOS

—¿Cómo estar 365 días al año 100% Motivado y Motivar a mi equipo de Trabajo con inteligencia?
—¿Cómo crear Clientes de por vida para mi producto en tiempos de Crisis?
—¿Cómo Vender más y duplicar las ventas en Tiempos de marea alta?
—¿Cómo Liderizar Efectivamente y crear aliados en vez de hienas?
—¿Cómo utilizar Marketing Agresivo a la hora de competir con otros que venden el mismo producto o servicio?
—¿Cómo expandir mi empresa aplicando el famoso DOP que ha hecho rico a otros sin tener un Centavo en el bolsillo?

Licdo. Sandro Benítez

7 CLAVES PODEROSAS PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL y PERSONAL

Conferencista y Coach Transformador Internacional de Alto Impacto
Con más de 1200 presentaciones en más de 40 países
Más de 5000 Empresas y miles de Personas han utilizado sus conocimientos para emprender al éxito en momentos de Crisis e Incertidumbre.



DEL 1 AL 4 DE SEPTIEMBRE
FORTALECIENDO EL COMERCIO INTERNACIONAL
EL SALVADOR
CAMPUS ESEN

CIES 09

Simulador de Negocios | Conferencias | Premios a la Innovación | Talleres | Competencia de Planes de Negocios | Encuentro de emprendedores

VISITA **EMPRENDEDOR.COM.SV**

Organiza: SAE | Centro Emprendedor ESEN

TELS.: +(503) 2234-9281/85, Fax: +(503) 2234-9280
centroemprendedor@esen.edu.sv

20 de julio de 2009

Endeavor Uruguay

Agendate

XIII conferencia internacional ENDEAVOR

3 SET 09 TEATRO EL GALPON
ACCESO GRATUITO

De 9:00 a 18:00 hs - Av. 18 de Julio 1618

Por más información y para confirmar tu lugar comunícate al 916 50 22/ 23 o vía mail a info@endeavor.org.uy