

N° 01

Noviembre 2010

Suplemento Especial
del Gobierno de Mendoza
en el Mes del Comercio



GOBIERNO DE MENDOZA
Ministerio de Producción,
Tecnología e Innovación

Comercio en Acción

Editorial

Ministro de Producción, Lic. Raúl Mercau
Presidente del IDC, Lic. Javier Espina

Casos Exitosos

Experiencias reales en comercios de Mendoza

Conozca el IDC

Todo sobre el Instituto de
Desarrollo Comercial



Noviembre ^{P3}
Mes del Comercio
Agenda de actividades

Concursos ^{P3}
• El comercio a través de tus ojos
• Equipamiento Urbano

Empresa Joven ^{P8}
Transformar ideas
en empresas exitosas

EDITORIAL

Asistencia técnica y financiamiento que impulsan al comercio



El Instituto de Desarrollo Comercial (IDC) busca en este mes destacar un sector que aporta valor, crecimiento sostenido e impulsa a la economía de la Provincia generando un alto grado de empleo.

Es necesario destacar que el comercio en Mendoza, es centro de una serie de políticas activas impulsadas por el Gobierno y el sector empresarial, valiéndose de la experiencia acumulada en el ámbito académico. Este trabajo, sin dudas, contribuye al desarrollo de riquezas y mejora la calidad de vida de los mendocinos; este es el eje de acción sobre el cual se enfocan los proyectos y programas del Instituto. De esta manera ponemos en valor la asistencia técnica que estimula y promueve de manera sostenida el crecimiento del sector comercial

Para lograr estos objetivos el IDC cuenta con los siguientes programas, los cuales son accesibles a todos los comerciantes de Mendoza: Innovación Comercial, Rediseña tu Comercio, Capacitación, Financiamiento, Place Marketing, Urbanismo Comercial, Zona Mendoza Diseña y la Agencia de Desarrollo Sepyme.

Lic. Javier Espina,
Presidente IDC

El comercio como sinónimo de crecimiento



Para el Gobierno de Mendoza el sector comercio tiene una importancia significativa, primero por el peso que representa en el Producto Bruto Geográfico; es un 25 % que esta compuesto por comercios, restaurantes y hoteles.

También por su dinamismo, si vemos el periodo 2003/10 el verdadero motor del crecimiento, de alguna manera, ha sido este sector. Y en tercer lugar porque nuestras políticas buscan fortalecer territorialmente. Promovemos en toda la provincia estrategias que impliquen el fomento de los centros comerciales abiertos, la asociatividad y el fortalecimiento individual de cada comerciante.

Siempre hemos pensado en equilibrar regiones, por eso trabajamos en sumar valor a paseos comerciales en distintos departamentos. Y este trabajo fuera del Gran Mendoza, lo realizamos porque creemos que el comercio es dinamizador, de tal manera que se transforma en una herramienta necesaria para restablecer los equilibrios territoriales.

Lic. Raúl Mercau
Ministro de Producción, Tecnología e Innovación.



Instituciones Fundadoras

Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación

Federación Económica de Mendoza

Unión Comercial e Industrial de Mendoza

Cámara de Industriales, Profesionales y Agropecuarios de Las Heras

Cámara Empresaria, Comercio, Industriales y Servicios de la Ciudad de Mendoza

Cámara de Comercio, Industria y Agricultura Gral. San Martín

Cámara de Comercio y Agricultura de Tunuyán

Cámara de Comercio, Industria y Agricultura de San Rafael

Universidad Nacional de Cuyo

Universidad de Congreso



Bienvenidos!

Necochea 465, Ciudad de Mendoza
261-4204812 / 4202786
info@fundacionidc.org.ar
www.fundacionidc.org.ar

El INSTITUTO DE DESARROLLO COMERCIAL (IDC) es creado por iniciativa del Gobierno de la Provincia de Mendoza y dependiente del Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación, es apoyado por instituciones académicas, cámaras empresariales y agrupaciones, con la intención de brindar un marco institucional para la participación de los distintos sectores (públicos y privados) vinculados con la actividad comercial.

El IDC aborda el análisis territorial de la actividad comercial desde perspectivas económicas, sociales y urbanísticas en el territorio de forma integrada. Apoya, incentiva y estimula la competitividad y eficiencia del tejido comercial en todo el territorio mendocino.

Agradecimientos

COMERCIOS

Dibujitos. (Susana Caballero)
Grupo Asociativo de Potrerillos. (Miguel Morralla y Cristian Fortuna)
Papelería Entre Ríos. (Rafael Kemelmajer)
Bianco & Nero. (Roberto Agüero)
Asociación Boulevard San Rafael (Victor Boggia y Nelson Membribe)
Paseo Salta (Silvia Lezán)
Grupos Empresas Jóvenes (Leonardo Gerzón, Franco Gallina y Jóvenes de Ciudad y San Rafael que participaron del Ciclo)

EQUIPO

Staff Suplemento Comercio en Acción
Dirección General: Alejandro Martínez
Redacción y Contenidos: Emilia Olivera
Diseño y Diagramación: Sebastián Marques

Mendoza Noviembre de 2010



Mes del Comercio

El Gobierno de Mendoza junto al Instituto de Desarrollo Comercial (IDC) tienen preparado para el mes de noviembre y diciembre una agenda de actividades destinadas a reconocer y promover la actividad comercial y las personas que trabajan activamente en el sector en todo el territorio mendocino.

Agenda

Es tiempo de reconocer el comercio... es Noviembre Mes del Comercio.

NOVIEMBRE

03 El comercio a través de tus ojos

Concurso de Fotografía.

Del 03 de noviembre al 03 de diciembre se recibirán los trabajos. Premio \$ 5.000 y menciones.

05 Celebración del Día Nacional del Comercio.

Presentación Mes del Comercio

21hs Hotel Diplomatic. Menciones a los comercios distinguidos de la Provincia por su innovación comercial, trayectoria y crecimiento.

10 Taller Sector Indumentaria

Características constructivas de tejidos planos y de punto.

10 al 12 de Noviembre. Sede IDC. Necochea 465. Organiza: INTI, Cluster y Campus San Martín.

11 Seminario Diseño + Comercialización.

11 y 12 de noviembre. Ciclo de seminarios empresas Jóvenes. Hotel Solaz de los Andes. Brasil 308 Ciudad.

16 Innovación Comercial 2010

Casos exitosos para aprender y transformar mi negocio.

20hs en la Enoteca Provincial. Centro de Congresos y Exposiciones. Peltier 611. Ciudad de Mendoza

17 Presentación Capital Semilla - SEPYME

Programa Jóvenes Emprendedores

De 16:30 a 18:30hs. Centro de Congresos y Exposiciones. Sala Uspallata. Peltier 611 de Ciudad.

18 Seminario de E-Commerce

"Las Claves para el éxito en el Mundo de los Negocios por Internet"

Centro de Congresos y Exposiciones. Sala Uspallata. Peltier 611. Ciudad de Mendoza.

23 Comercio en el Bicentenario

Entrega de Bandera Provincial a escuelas de Mendoza

10hs. Casa de Gobierno 6to Piso. Salón de Acuerdos del Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación.

23 Encuentro de Marca Regional Zona Este

17hs. INTA Junín.

En el marco del proyecto de Place Marketing con los referentes del sector vinculados al proyecto.

25 3° Jornadas Provinciales Desarrollo de Centros Comerciales a Cielo Abierto

25 y 26 de noviembre de 9 a 17hs. Hotel Tower de la Ciudad San Rafael. Mendoza.

Amplía toda esta información en la web www.fundacionidc.org.ar

29 Presentación Propuesta Arquitectónica Zona Cero

Avances del Proyecto de Urbanismo Comercial en la Zona Cero de la Ciudad de Mendoza ante comerciantes y referentes involucrados.

DICIEMBRE

01 Concurso Nacional de "Equipamiento Urbano" para la Prov. de Mendoza.

El concurso se lanzará el día 01/12/2010 El cierre será el 01/03/2011.

02 1er Encuentro Integración Regional y Diseño

Seminarios y workshops

02 y 03 de Diciembre de 8.30 a 20.30hs. en Hotel Solaz de Los Andes, Brasil 308 Ciudad.

13 Ganadores concurso El comercio a través de tus ojos.

Exposición de la selección de fotos presentadas en el Concurso. Auditorio Diario Los Andes.

“De comerciante con instinto, a empresario con estrategias”

Dibujitos es una empresa mendocina que ofrece todo lo que el mercado infantil necesita. Está hace más de 50 años y a pesar de los inconvenientes y de las crisis económicas ha sabido salir adelante y construir su organización desde conceptos como la honestidad, **innovación** y el cuidado especial de su recurso más importante: el **capital humano**.

Susana Caballero, propietaria de esta empresa para niños, participó en el Comité que le dio origen a la **Norma IRAM 9900 de Buenas Prácticas Comerciales (BPC)** y fue el primer comercio de la Argentina en certificar normas de calidad en su local, lo que da cuenta del impulso innovador que marcan su tendencia y su estrategia empresarial.

El desarrollo de su propuesta comercial trabaja con tres pilares fundamentales: la buena atención al cliente y el correcto asesoramiento al cliente, la claridad y honestidad con los proveedores y la preocupación por el cliente interno. “Crear un clima de trabajo agradable que



promueva una actitud proactiva, estoy convencida que cuando mejor uno se siente en su ámbito de trabajo, mejor se trabaja” asegura Susana.

Visión empresarial y compromiso es lo que mueve a este negocio a continuar adelante y apostar a la innovación constante “debe existir una coherencia en la transmisión del mensaje, es decir, trabajar internamente de la misma manera que se atiende al cliente”.

En este sentido, la implementación de **BPC establece el eje de acción** de la empresa “el impacto hacia adentro del comercio de la aplicación de esta norma hace que uno pase de ser un simple **comerciante con instinto y un mostrador, a un empresario organizado, con estrategias**, eso creo es el plus que aporta el **IDC** porque lo que hace es **brindar herramientas tanto a negocios chicos como grandes** para que pueda desarrollarse y romper el cascarón” afirma Caballero.



Showroom de la Suc. Dibujitos, San Martín 1162

Generar nuevos enfoques, es innovar

“Dos cabezas piensan más que una”

“Potenciar ventajas competitivas, optimizar los recursos de cada comercio”, es la intención de un grupo de empresarios de Potrerillos que está trabajando de manera conjunta con herramientas de Innovación en el armado de un **Plan de Marketing y Gestión y diseño del sitio web**.

Miguel Morralla, uno de los comerciantes involucrados en el proyecto nos comenta: “un paso importante son las reuniones que tenemos en donde, nos ponemos de acuerdo, compartimos experiencias y resultados positivos de cada uno”. En ellas los comerciantes han determinado: un plan de trabajo, objetivos propuestos en base a

requerimientos y expectativas de los negocios de la zona, diagnóstico de los mismos y la presentación del profesional desde el Instituto que asistirá el proyecto.

“**El apoyo desde el Ministerio de Producción a través del IDC es clave**, como así también, los aspectos que hacen a la gestión, lo comercial, turístico, infraestructura e incluir a los habitantes del lugar que se sientan parte del crecimiento y desarrollo de la zona” enfatizó Miguel.

“**Dos cabezas piensan más que una**, se concreta en proyectos de este tipo”, potencia las estrategias individuales de cada y las pone al servicio de objetivos comunes y claros. En este sentido, “el armado del Plan de Marketing juega un papel importante para determinar hacia donde vamos”, aclara el empresario.



« Innovar asociativamente, tiene aspectos interesantes y enriquecedores, generando un efecto multiplicador de la asistencia técnica que brinda el IDC: permite evidenciar problemáticas comunes de un sector o región y establecer políticas concretas y dinámicas de acción, potencia ventajas competitivas, optimiza recursos, logra diferenciación y mayor poder de negociación.

Contacto:
innovacion@fundacionidc.org.ar

El impulso de los Negocios Innovadores

Crédito para el Comercio



Invertir y redoblar esfuerzos es posible

Fondo Provincial para la Transformación y el Crecimiento (Ftyc)

Línea Banco Nación (PRODER)

Herramienta no tradicional de acceso al financiamiento para el sector del Comercio Minorista. Cuyo Aval S.A

Fondo Nacional Para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME)

PACC: Apoyo a la actividad emprendedora
Apoyo directo a empresas

pgimenez@fundacionidc.org.ar

Necochea 465, Ciudad de Mendoza
261-4204812 / 4202786

CAPACITACIÓN

La capacitación se vuelve un factor clave para fidelizar clientes



Equipo de Papelería Entre Ríos capacitándose. Sede IDC.

Una tarde de frío, visitamos **Papelería Entre Ríos**, mucha gente en el local: madres, niños, maestras y estudiantes eligiendo productos en la caja, Samuel Kemelmajer, de 87 años, cobraba a los clientes. Esta papelería nos dice mucho del comercio mendocino, **una empresa familiar que lleva 64 años en la Provincia**, y que continúa creciendo e innovando desde los procesos.

Capacitación es la vinculación de Papelería Entre Ríos con el IDC, nos cuenta **Rafael, tercera generación** de esta gran familia de comerciantes “me reuní con el gerente Alejandro Martínez, para analizar las áreas en las cuales podíamos realizar un trabajo conjunto y de allí se abrió un abanico de posibilidades”.

“Buscamos y orientamos nuestras acciones a la satisfacción del cliente, que se vaya feliz de nuestro comercio. La capacitación se convierte en un factor clave para generar motivación, innovación, productividad y proactividad, mejoras que repercuten inevitablemente en el cliente y así **logramos fidelizarlo**”, expresó Rafael.

“La continúa capacitación permite crear un clima laboral óptimo, estimulando el desarrollo personal y el autoliderazgo, complementar los estudios de quienes trabajamos en la empresa, y compartir los valores organizacionales”.

“Establecer una impronta en los empleados, algunos tal vez se irán de la empresa y ese conocimiento queda para ellos”, destacó.

“Nuestros empleados son el intermediario entre la empresa y el cliente, por lo tanto, la inversión en capacitación es doble, estimula al personal, lo prepara y al mismo tiempo permite la transferencia de qué lo que hacemos se comunique y el cliente decida volver a elegirnos”.

DATO:

1.200 empleados de comercio capacitados en las siguientes temáticas: Técnicas de Venta y Atención al Cliente, Gestión de Marketing en el Punto de Venta y Logística y Gestión de Almacenes.

Algunas de las empresas capacitadas este año fueron: Farmacias del Puente, Pana SA Cositas, Papelería Entre Ríos, Ribeiro y Grupo Asociativo de Potrerillos, entre otras.

Programa de Capacitación: Cursos de capacitación individuales o in-company sobre temáticas expresadas por los mismos comerciantes de acuerdo a: **Técnicas de Venta y Atención al Cliente, Gestión de Marketing en el Punto de Venta, Logística.**



Contacto: elabari@fundacionidc.org.ar



“El costo fue sólo un café”

Bianco & Nero, ya es parte conocida del recorrido mendocino y turístico cuando de rico café y chocolates se trata, el Instituto de Desarrollo Comercial (IDC) tiene un punto de encuentro importante con esta empresa en ascenso que supo capitalizar sus recursos propios y combinar la propuesta del IDC en mejorar y desarrollar ventajas competitivas frente a consumidores cada vez más exigentes.

Roberto Agüero, propietario de Bianco & Nero, nos cuenta cómo surge su vinculación con el IDC, como es su experiencia con nosotros y su visión del comerciante mendocino.

“Yo llegué a dar con el IDC, a partir de calle Aristides y el proyecto asociativo que comenzó a desarrollarse en la zona, los conocí y me enteré de que también brindaban asistencia individual a los comercios en herramientas de gestión empresarial como: **gestión y diseño de la imagen corporativa, gestión comercial e implementación de sistemas de calidad**, que fueron algunas sobre las cuáles se trabajó en mi negocio”.

Agüero entiende la importancia de invertir en diseño e implementar calidad como un componente fundamental en la planificación y gestión

del comercio, por lo tanto, el acompañamiento del Instituto en ese sentido fue fundamental, para llevar adelante objetivos claros que permitieran diferenciarse.

“La diferenciación siempre está dada por el servicio y no por el producto, por eso invertir en calidad se vuelve imprescindible para competir y ganar terreno”.

“El comercio tiene como problemática principal el financiamiento, por lo tanto innovar se hace difícil cuando la rutina marca otras prioridades”, asegura. En este sentido, la planificación estratégica de la empresa debe contemplar los aspectos destacados por el IDC, los cuales se trabajan a través del Programa de Innovación con el cual se asistió a Bianco & Nero.

“He invertido mucho en mi capacitación”

El propietario de Bianco & Nero expresa: “La posibilidad de ser escuchados por el Estado, era una vereda que no podés cruzar nunca, fue entonces (a partir de la vinculación con el IDC) la ruptura de ese paradigma, la experiencia de ser asistido lo que se traduce en una visión compartida que va más allá de una gestión política inmediata. Trabajar con el IDC permite tener una visión integral y abrir un espectro a nuevos desafíos y oportunidades. **Mi inversión en este proyecto, fue el costo de un café**, es decir, sentarme y dialogar mi problemática y expectativas comerciales en el Instituto, ponernos de acuerdo con el profesional y trabajar de manera conjunta a partir de un diagnóstico que se realizó de mi negocio”.



El diseño aplicado a los negocios genera impronta y empatía con el cliente, gana terreno en sus elecciones comerciales y establece una relación en el tiempo.

El Comercio puede acceder a una de las siguientes categorías y sobre ella recibe el 70% de financiación de la asistencia técnica: diseño del espacio comercial, mejoras en la señalética interna y externa del comercio, diseño de página web y diseño de envases y embalajes.

El Diseño e Imagen corporativa del negocio se trabajan para lograr estos productos, apoyados por financiamiento y asistencia técnica en el desarrollo de las propuestas. Un diagnóstico comercial determina cuáles serán las herramientas necesarias y acordes a sus necesidades, selección de profesionales para su armado y seguimiento de la propuesta en su comercio como Componentes del Proyecto.

Contacto: mlbrera@fundacionidc.org.ar

Zona Mendoza Diseña

El proyecto ZONA MENDOZA DISEÑA busca potenciar ventajas competitivas de diversos sectores, incorporar una Cultura del Diseño a las actividades comerciales e industriales, fortalecer las cadenas de valor y consolidar redes nacionales de diseño.

El objetivo a largo plazo intenta instaurar el Diseño como una política de Estado a nivel provincial que impulse la innovación y competitividad entre las pequeñas y medianas empresas. El ZMD está integrado por el Gobierno de Mendoza, Universidades y Cámaras empresarias.

Ejes estratégicos de acción de Zona Mendoza Diseño

- Capacitación
- Diseño y Empresa
- Diseño y Territorio
- Investigación y Desarrollo
- Redes
- Internacionalización





“Siempre para ganar hay que invertir”

¿Urbanismo comercial? ¿Comerciantes trabajando de manera asociativa? Conceptos abstractos que toman valor real en las personas que componen esos grupos, en los lugares revalorizados, en los vecinos y entidades que integran una propuesta territorial y una estrategia comercial que tiene que ver con vincular y no con “vender mas”.

Víctor Boggia, es muy conocido entre los vecinos y comerciantes del Boulevard San Rafael, por su carisma, su empuje y su espontaneidad que lo identifica y lo pone en un lugar referencial en la zona del Boulevard.

Víctor, es dueño de Tienda del Sol, importante restaurante, y además actual Presidente de la Asociación Boulevard San Rafael (BSR) nos cuenta cómo surge trabajar en un proyecto asociativo y la vinculación con el Instituto “ esta idea empieza entre un amigo Carlitos Corea, que pertenece a una casa de regionales, él viene y me dice que tenemos que hacer algo, y yo le conté que había estado hablando con algunos comercios del sector del Boulevard y comenzamos con una primera reunión donde vinieron aproximadamente 20 personas, en uno de esos encuentros estaba Luis Martín, quien nos comentó

del IDC e hizo el primer contacto. Después de un tiempo la idea de la asociación toma forma y busca vincular a todos los integrantes del sector en la propuesta: comercios, vecinos, municipalidad y cámara”.

El compromiso con un proyecto asociativo implica que **“trabajando todos en conjunto, nos hacemos más fuertes**, por eso poder vincularnos en una asociación y bajo un mismo proyecto es fundamental” asegura Boggia. **“El desafío es convencer al comerciante de las oportunidades, que son muchas, pero siempre para ganar hay que invertir y los comerciantes primero siempre quieren ganar y después invertir”**. La contrapartida “es la sustentabilidad del proyecto ya que depende de todos, por ser de todos”, afirmó Víctor.

“Desafíos, oportunidades, miedos y garras”

sintetiza, son las ideas que marcan la propuesta, los avances estimulan a sus integrantes a mantenerse firmes, junto a la asistencia técnica brindada desde el Instituto.

Contacto: urbanismo@fundacionidc.org.ar



“Los avances son muchos: conocer a nuestros otros colegas, vecinos y comerciantes, todos con una misma visión, hemos desarrollado una marca que nos identifica y estamos con el Plan de Marketing, y poder tener un contacto con la municipalidad.

El proyecto fue declarado de interés público por el Consejo Deliberante, esto es un paso importante que nos va a ayudar mucho en el futuro” expresó el Presidente de la Asociación.

Centro Comercial a Cielo Abierto (CCA)

El objetivo primordial del programa es impulsar proyectos de cooperación empresarial entre pequeños y medianos comercios de la provincia de Mendoza, promocionando y sensibilizando a las pymes comerciales sobre la importancia del trabajo asociativo.

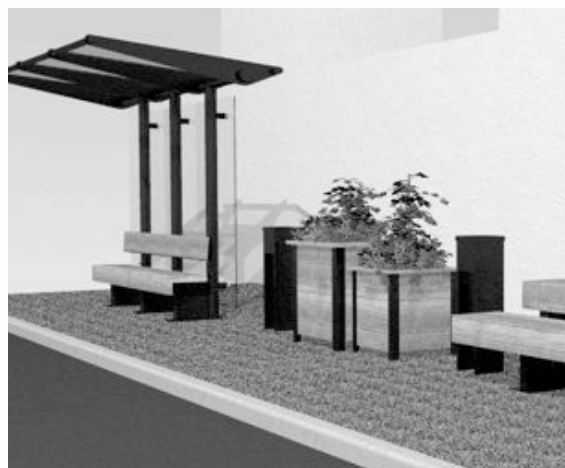
Otros proyectos asociativos: Ciudad de Mendoza (Zona Cero, Alameda y calle Aristides), Maipú (calle Pescara), San Martín (Paseo Salta), San Rafael (Boulevard San Rafael) Rivadavia y Tupungato.



Paseo Salta, se suma a las experiencias asociativas

El proyecto de creación de un **Centro Comercial Abierto (CCA)** sobre Av. Salta, en el departamento de San Martín, fue una experiencia institucional muy valiosa para nosotros y un paso más en nuestro objetivo de lograr una mejora sustancial en la prestación de servicios comerciales en la Provincia” compartieron los comerciantes de la zona involucrados en el proyecto.

En el marco de una estrategia asociativa que sea sustentable desde el punto de vista económico, social, ambiental y que contribuya con una **mejora en la calidad de vida de los ciudadanos**, surge una intervención territorial y asistencia técnica por parte del



IDC en orientar y dotar de herramientas de gestión a los empresarios de la zona, revalorizando el lugar y su gente.

Silvia Lezán, del comercio “De Película” (Video Club), comparte su experiencia “queremos que no se pierda, que no sea sólo un modelo que nos permita avanzar en la concreción de otros territorios, el centro de San Martín está muy comprimido y la posibilidad de abrir el comercio a otras zonas es muy importante”.

“Unificar esfuerzos, se vuelve una necesidad, para poder enfrentar las exigencias actuales y ser más competitivos. Sumar nuevos



comercios y gente joven con ganas de innovar e implementar nuevas herramientas a la gestión es el próximo paso”.

Experiencia que involucra vecinos y comerciantes del lugar, que pudo integrar alumnos de todas las universidades de la Provincia que dictan carreras relacionadas al Diseño, en el marco del Proyecto **Zona Mendoza Diseña (ZMD)**, para establecer estudios de oferta y demanda comercial y urbana, marca territorial, propuesta de diseño del mobiliario urbano, propuesta de diseño arquitectónico y por último se redactó un manual de usos de la marca.

Transformar ideas en empresas jóvenes exitosas

Acompañar en el desafío de emprender nuevas ideas, concretar proyectos, enfrentar temores, asistir en la formación de proyectos, ver crecer el negocio y vincular emprendedores para crecer desde la experiencia. Estos fueron algunos de los objetivos que tenía el Ciclo Empresas Jóvenes y que llega a su fin en el mes de noviembre con más de 250 jóvenes capacitados en Mendoza.

“Para mí el curso significó un antes y un después en lo que es mi emprendimiento. Encontré en este curso herramientas que a lo mejor antes ya estaban pero sucedía que yo no les daba la importancia que se merecían. Y lo que rescato fundamentalmente es que el curso te deja cargado de pilas para el futuro y te enseña a nunca bajar los brazos. Yo empecé este curso teniendo una empresa y ahora veo una empresa totalmente diferente. Es un emprendimiento de diseño y regalos empresariales y antes era igual al resto, lo que me hizo pensar de que forma yo podía diferenciarme y gracias a este curso pude encontrarlo”, expresa **Franco Gallina**, uno de los emprendedores del grupo de Ciudad.

Leonardo Gerzón, joven de 27 años apuesta a la generación de contenidos propios a través de videos que buscan mejorar la calidad de vida de las personas, comparte su vivencia durante el Seminario Jóvenes Emprendedores 2010 “la experiencia fue excelente porque nos aportó muchos conocimientos a los que por otros canales por ahí no tenés acceso. Lo bueno es que se armó un lindo grupo con el que pudimos compartir las experiencias entonces lo que a uno le pasa, a otro ya le pasó entonces se generan intercambios muy lindos de experiencia en relación al grupo”, destacó.



El Ciclo Empresas Jóvenes comenzó en agosto y se realizó con el apoyo de Sepyme, las capacitaciones estaban destinadas a jóvenes entre 18 y 35 años que tuvieran una idea de negocio.

Contacto: capitacion@fundacionidc.org.ar

Emprender es más sencillo cuando existe un acompañamiento y asistencia técnica que estimule la conformación de proyectos que busquen: el desarrollo sustentable, el aumento sostenido de la empleabilidad, generen valor agregado y no dañen el medio ambiente, parámetros sobre los cuáles se evaluaron los trabajos constatados en la serie de capacitaciones del Ciclo Empresas Jóvenes.



Bernardo Sancho, Mariano Bermosele y Claudia Quiroz en el Seminario de Jóvenes Emprendedores.

