

HERRAMIENTAS

Técnicas para armar tu propio modelo de negocio. **PÁG. 2**

APASIONADOS

La Posta de Juancho: su mejor ingrediente, la pasión. **PÁG. 5**

NEXO LOCAL

Cómo funciona este programa de apoyo en el interior. **PÁG. 8**

DALE EMPRENDE

CLAVES PARA PONER EN MARCHA TU PROYECTO



GALERÍA emprendedora

En 2010, Juan Manuel Molas y Molas ideó un sistema de galerías de seguridad peatonal para obras de construcción, con el asesoramiento de José Montalvo. Hoy ya tienen patentado su invento en tres países de Latinoamérica. **PÁGS. 4 y 5**

**HERRAMIENTAS
EMPREDEDORAS**

CÓMO DAR vida A LOS PROYECTOS

CANVAS

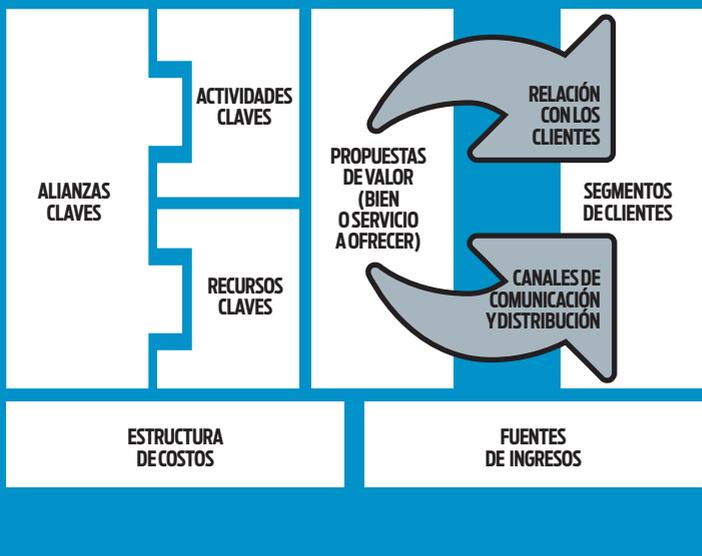
El centro de esta matriz lo constituye lo que se denomina "lienzo", que es una lámina con la arquitectura de las variables que deben ser evaluadas y discutidas por el equipo de trabajo. Las nueve variables del modelo pueden agruparse en cuatro grupos:

- La propuesta de valor
- La manera de llegar a los

clientes y vender

- La organización de las actividades internas
- Las finanzas

Al final de este trabajo, quedará definida lo que se denomina una Propuesta Mínima Viable (PMV) que indica el producto o servicio más concreto que puede comercializarse inicialmente bajo el modelo de negocio.



Luego de definir tu idea de negocio, llega el momento de bajarla a tierra y pensar si es posible llevarla adelante. Para ayudarte con este proceso existen herramientas para definir lo que se denomina "Modelo de Negocio". La idea es poder sentarte solo, con tu equipo o socios a pensar el nuevo negocio, con la cabeza bien abierta, mucha imaginación y toda la información disponible. Hay varias matrices o esquemas que te permiten organizar tu futura empresa, teniendo en cuenta todos los elementos y variables necesarias: el Canvas; las Cuatro Cajas; o el Modelo de Tres Niveles. Repasemos cada uno de ellos, y luego podés utilizar el que mejor te parezca para comenzar a darle vida a tu proyecto emprendedor.

TRES NIVELES

Esta es una metodología creada por la fundación cordobesa Mundos E en base a tres niveles de complejidad.

Nivel 1

- Qué vendemos: definición de la propuesta de valor que enriquece un producto o servicio.
- A quién le vendemos: identificación de los segmentos de clientes objetivo.

Nivel 2

- Organización interna:

mezcla de patrones y procesos que hacen que la gente funcione en equipo.

- Cómo vendemos: combinación e inteligencia de canales de promoción y distribución para llegar efectivamente a los mercados.

Nivel 3

- Cómo ganamos dinero: explicita la ecuación de ingresos-egresos y el motor de generación de rentabilidad.

MATRIZ DE MODELOS DE NEGOCIOS MUNDO E

NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3
¿QUÉ VENDEMOS?	¿CÓMO VENDEMOS?	¿CÓMO GANAMOS?
¿A QUIÉN VENDEMOS?	¿CÓMO NOS ORGANIZAMOS?	¿CÓMO SOMOS DIFERENTES?

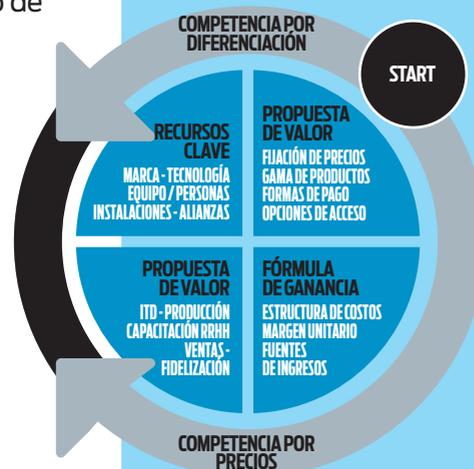
CUATRO CAJAS

Esta matriz, básicamente propone que todo diseño de negocios que aspire al éxito debe definir cuatro grandes elementos que pueden representarse por cuatro cajas interdependientes:

- Propuesta de valor: es la

“tarea” que una empresa debe realizar y convertir en oferta para satisfacer una necesidad de quienes pagarán por ella.

- Recursos: combinación de elementos, instalaciones, capitales, marcas, entre otros, que permiten crear y entregar la propuesta de valor.
- Procesos: son las tareas secuenciales más cruciales que un modelo debe realizar para funcionar bien, como por ejemplo vender, capacitar, fidelizar y producir.
- Fórmula de ganancias: es la visión de los números de un modelo, donde deben definirse los formatos de ingresos, la estructura de costos, el margen unitario que se pretende lograr y la velocidad de giro de los recursos.



ARTICULAR PARA EMPRENDER NUESTROS SUEÑOS



**MARISA
FAILA**

Es la presidenta de la Fundación Inclusión Social Sustentable, entidad que desde 2003 contribuye a la inclusión social de adolescentes y jóvenes, a través de proyectos educativos y laborales.



nera efectiva, diseñando las conversaciones necesarias para ello. Mis aprendizajes en 10 años de vida en la Fundación Inclusión Social Sustentable fueron infinitos, podría sintetizarlo en el desafío que genera la articulación con otros; articular con personas, con instituciones, con quienes compartimos visiones y pasiones... Si queremos dar a luz proyectos sustentable debemos entrenarnos en el proceso de articulación.

Fernando Flores dijo: “La capacidad de emprender consiste en saber escuchar y transformar ese saber escuchar en energía social para transformar mundos”. Yo diría que saber escuchar consiste en tres cosas: saber escuchar a los clientes, saber escuchar al cambio y saber escuchar a la historia.

Córdoba posee el ecosistema emprendedor más importante del país, gracias a la articulación y el trabajo conjunto de las organizaciones sociales, universidades, empresas y el Gobierno. Como sociedad debemos profundizar en este sentido, desarrollando día a día un espíritu articulador que nos permita crecer con otros, como sociedad. Este arduo camino nos pondrá en evidencia que si trabajamos articuladamente, al final ganamos todos.

Para concluir, les entrego un desafío y los invito a construir juntos la respuesta. ¿Es más importante estar de acuerdo o estar juntos? La respuesta nos delimitará qué camino queremos seguir para cumplir ese sueño.

EMPRENDEDOR SE ES EN TODAS LAS SITUACIONES DE LA VIDA. ES UN PROCESO QUE NO TIENE FECHA DE INICIO, NI DE VENCIMIENTO, DONDE SE REFLEJA LA PASIÓN COMO VALOR AGREGADO.

El escritor brasileño Paulo Coelho dice: “La posibilidad de realizar un sueño es lo que hace que la vida sea interesante”. La decisión de ser emprendedor implica proponerse a desarrollar habilidades, descubrir nuestros talentos y aplicar estrategias para identificar las oportunidades que se encuentran en nuestro entorno, encontrar en qué nos diferenciamos y agregarle valor. En cada acción de emprendimiento se ve cristalizado un sueño, que se alcanza al cumplir las metas y objetivos personales y sociales. Este camino de sueños es importante hacerlo con otros, compartirlos, declararlos, contagiar e involucrar a otros con este espíritu.

Desde mi experiencia de vida, reconozco que el coaching ontológico me enseñó, entre otras cosas, la importancia de trabajar en la visión. Primero declararla, reconocer que es un desafío concentrarse en las acciones para poder concretarla y que el secreto sin duda alguna pasa por relacionarnos de ma-

Rrolla. Sólo a través de su talento innovador, puede generar desarrollo económico y social. El emprendedor adquiere elementos de incidencia directa en aquellos elementos que son la verdadera fuente de inclusión social.

“Emprender es soñar con pasión y llevarlo a la acción”

El sueño es el “Qué”. Si tengo un sueño, siento impulso de hacer algo, tengo la ilusión de estar en determinada actividad y cuando sueño o pienso en ello me produce un estado de bienestar, emociones de alegría y felicidad, me hace sentir bien, mi entorno se entusiasma porque contagio lo que siento, estoy en el camino de mi Visión.

Estos sueños están dentro de todos y cada uno de nosotros, pero, muchas veces debemos trabajar

internamente para descubrirlos, para identificar aquel que realmente me moviliza y no obedece necesariamente a ningún mandato o influencia externa. Sale de nuestro interior. Estos sueños que afloran con pasión muchas veces quedan en eso... Sólo fueron un sueño si no damos el paso siguiente que es el que permite la concreción del mismo. Este paso es avanzar en acciones concretas, en el “cómo”. Debemos identificar cuáles son las principales acciones que necesito realizar y luego ponerle fecha a esas acciones... Aquí aparece el “cuándo”. Llevar a la acción un sueño es la forma de dar nacimiento, de dar a luz un proyecto.

¿Te has preguntado qué es lo que te apasiona? ¿Lo que te hace vibrar?

CÓMO LO
LOGRARON

LA POSTA DE JUANCHO

LA PASIÓN ES EL
INGREDIENTE ESENCIAL

CON MUCHO ESFUERZO Y DEDICACIÓN, SILVINA Y SILVIO MONTARON UNA SANDWICHERÍA DE PRIMER NIVEL EN MONTECRISTO.

Aunque sólo tiene seis años de vida, la sandwichería La Posta de Juancho es famosa en Montecristo. Es que Silvina Cabrera y Silvio Selva Racedo, sus dueños, le ponen cada día mucha pasión para que su emprendimiento familiar luzca y crezca, siempre ofreciendo productos de primera calidad. "Largamos en 2005, cuando dejé mi trabajo en una fábrica y con la indemnización pusimos el negocio con mi esposa", recuerda Silvio. "Empezamos levantando como hormiguitas el local, y nos llevó año y medio terminarlo", suma Silvina. Con la ayuda de sus hijos y algunos empleados, al poco tiempo ampliaron su oferta incorporando lomos, pizzas, empanadas y carnes asadas, además de incluir servicios de catering para fiestas y empresas.

Silvina y Silvio se sienten emprendedores de alma. "La vida te hace emprendedor. Un golpe muy grande fue la pérdida de nuestro primer hijo, Kevin, cuando tenía apenas

seis añitos. Eso nos fortaleció como papás, como pareja, como familia. Y decidimos siempre aunar las fuerzas y salir adelante", dice Silvina. Silvio asegura que llevar adelante un negocio como el suyo no es fácil, pero las gratificaciones siempre aparecen. "Todos los días te tenés que levantar con más fuerzas que el día anterior. En este país, si uno le pone pasión a lo que hace, siempre se puede", asegura. Silvina dice que hace seis años, el sueño que compartían con su esposo era poder vivir de su propio negocio, y hoy ese sueño está realizado. "Progresamos y equilibramos nuestra economía. Seguimos adelante. Cuando a veces hay piedras en el camino, nunca bajamos los brazos y toda la bendición llega desde el cielo", cuenta con una sonrisa en la cara. "Nosotros decimos que sí se puede y que el amor y la pasión son la base y los condimentos esenciales".

La Posta de Juancho tiene su local sobre calle 25 de Mayo al 348, en Montecristo. Su teléfono es (0351) 156-190838. **CONTACTO** postadejuancho@yahoo.com.ar

JUAN MANUEL
MOLAS Y MOLAS Y
JOSÉ AGUSTÍN
MONTALVO,
TITULARES DE
GAPPEPJUAN
MANUEL
MOLAS
Y MOLASJOSÉ
MONTALVO

Empresa: GaPPEP.
Productos: Galerías de Protección Peatonal con Espacios Publicitarios.
Patentes: Argentina, Brasil y Chile.
Teléfonos: (351) 156-528138/155-287331
E-mail: gappepargentina@yahoo.com.ar

CON SU IDEA
salvan
vidas

JUAN MANUEL MOLAS Y MOLAS CREÓ UN NOVEDOSO SISTEMA DE SEGURIDAD PEATONAL PARA LAS OBRAS EN CONSTRUCCIÓN. ASOCIADO CON JOSÉ MONTALVO, ESTÁ CONSOLIDANDO EL MODELO DE NEGOCIO Y YA PATENTÓ SU INVENTO EN ARGENTINA, CHILE Y BRASIL.

Juan Manuel Molas y Molas y José Agustín Montalvo tienen entre manos un producto absolutamente innovador: un sistema de seguridad para transeúntes en obras en construcción. El proyecto, que ya superó su etapa inicial de desarrollo, tiene nombre propio: Galerías de Protección Peatonal con Espacios Publicitarios (GaPPEP).

Todo comenzó, lamentablemente, de la mano de una tragedia urbana. El 17 de agosto de 2010, una estudiante universitaria de 24 años, Estefanía Puechagut, fue aplastada por el derrumbe de una pared del décimo piso de una obra en construcción de Pueyrredón y Vélez Sársfield. Después de varios días de agonía, la joven falleció en el Hospital de Urgencias.

El día del accidente, Juan Manuel, que trabaja prestando servicios para

empresas constructoras en la ciudad de Córdoba, estaba a pocos metros del lugar. "Escuché el estruendo y salí a ver qué había pasado. Luego del estupor inicial por esta tragedia, volví a mi casa me puse a investigar la normativa municipal sobre las bandejas de protección que deben tener las obras, y allí surgió la idea de GaPPEP", cuenta este joven emprendedor de apenas 33 años.

Juan Manuel convocó a José, dedicado al desarrollo de proyectos innovadores, y le comentó su iniciativa. De inmediato, juntos, se pusieron a trabajar. La muerte de Estefanía podía transformarse en vida para otros.

De la idea, al proyecto. Juan y José estuvieron seis meses estudiando el proyecto, y comenzaron a realizar los primeros bocetos. Con la ayuda de un diseñador industrial y un ingeniero aeronáutico, los dibujos iniciales tomaron forma y calidad técnica.

El resultado fue una estructura modular, resistente y de excelente factura estética, para la protección de peatones que circulan por debajo de edificios en construcción. El equipamiento permite armar estructuras para diferentes anchos de vereda, incluidas las esquinas, permitiendo también el ingreso de camiones y maquinaria a las obras, sin alterar el esquema seguridad.

Todo el sistema, planteado como un complemento indispensable para las clásicas bandejas de seguridad, está dotado de implementos de protección y señalización.

El modelo de negocio se completa con espacios de publicidad que se distribuyen a lo largo de toda la estructura tubular y en las cenefas del techo.

"El modelo de negocio es multilateral: por un lado, beneficia a las empresas constructoras, las que tercerizan en nosotros la gestión de sus sistemas de seguridad peatonal, y por otro, las firmas que desean hacer publicidad en vía pública", explica José.

El sistema está pensado como un servicio de alquiler de las estructuras, incluyendo la gestión de los espacios publicitarios. "Las constructoras pagan un costo de instalación inicial, que no es muy distinto a lo que gastan hoy en el armado de estructuras de mala calidad, y el manejo de la publicidad es bajo un esquema 70/30, para que las empresas puedan promocionar también sus proyectos a través de las propias galerías", cuenta Juan Manuel.

GaPPEP se presentó con muy buena recepción en el concurso Techint a la Innovación; en el plan Innovar, del Ministerio de Industria de la Nación; y en el programa Ideas Emprendedoras, del Ministerio de Industria, Comercio y Minería de la Provincia de Córdoba.

TODOS GANAN

El objetivo General de GaPPEP es integrar a todos los actores de una obra en construcción, ya sea en el ámbito público o privado.

Básicamente, el emprendimiento busca beneficiar a:

- 1- Peatones y operarios de la obra.
- 2- Empresarios constructores.
- 3- Gobiernos.
- 4- Empresas de Publicidad.

¿Qué elementos combina?

- Seguridad
- Publicidad en Vía Pública
- Tecnología e innovación

Atributos del producto:

- Construido en materiales inalterables, de alta resistencia con bajo mantenimiento
- Paneles publicitarios back light simples o rotativos
- Paneles publicitarios LED
- Utiliza 12 V para su iluminación minimizando el riesgo eléctrico
- Patas regulables en altura para nivelación

Lanzados en positivo. El dúo de emprendedores ya montó una galería de prueba en algunas obras del grupo Betania, y en los próximos días instalará el primer conjunto en una obra de Obispo Oro y Buenos Aires, en el corazón de barrio Nueva Córdoba.

Luego de ello, para setiembre, tienen planeado el lanzamiento oficial de GaPPEP, incluyendo oficinas de atención y página web.

Juan Manuel y José ya han patentado su producto en Argentina, Brasil y Chile, mientras avanzan en conversaciones con la Municipalidad de Córdoba para incluir en el código urbano estructuras de este tipo.

"Le estamos poniendo corazón y garra a nuestra idea, y confiamos en que lo vamos a poder hacer. Como decía mi abuelo, cuando echas el carro a andar, de a poco se van acomodando los melones", sostiene José.

En la misma línea, Juan Manuel afirma: "Tenemos en claro que no nos vamos a hacer ricos de un día para el otro, y que tenemos que ser perseverantes. Pero creemos mucho en nosotros mismos, y en nuestro proyecto. Con esa actitud, GaPPEP va a trascender y tener éxito".



- Iluminación interna del sistema
- Jerarquiza y ordena el frente de obra
- Apto para que transiten personas con capacidades diferentes
- Incorpora alarmas auditivas y sonoras de prevención
- Tipologías disponibles permiten cubrir todo tipo de frentes
- Diseño modular que permite diversificar sus aplicaciones
- Sistema telescópico para apertura y cierre de acceso a obra
- Completamente reutilizable

EMPRENDEDORES
DE LA VIDALEONARDO
BIGI

INVICTUS

Leonardo Bigi fundó una escuela de rugby en Villa El Libertador, uno de los barrios más populares y pobres de la ciudad de Córdoba. Hoy, cinco años después, la escolita tiene un centenar de alumnos de entre 5 y 13 años que, además de aprender las destrezas básicas de este deporte, reciben un plato de comida caliente después de cada partido o entrenamiento. "El objetivo no es sólo la competencia, sino hacer que los chicos tengan una oportunidad de educarse en valores", dice Leonardo, poniendo en claro el propósito del Villa El Libertador Rugby. Leo, que se formó en el Club Universitario y es empleado municipal, reconoce que el rugby está considerado un deporte de élite, "pero también es cierto que es uno de los pocos deportes en los que se les da un lugar a todos, al chiquito, al grandote...". Y esa es su principal aspiración: la inclusión social lograda a través de una pelota de rugby. Quizá como lo hizo Nelson Mandela, en Sudáfrica, bajo el lema "Invictus".



"Creemos mucho en nosotros mismos, y en nuestro proyecto. De esa forma tendremos éxito", Juan Manuel Molas y Molas.

APRENDÉ A emprender



FUNDACIÓN IMPULSAR CÓRDOBA

EL PRIMER IMPULSO

Fundación Impulsar es una organización privada sin fines de lucro creada en 1999 con el objeto de transformar ideas en negocios. Hasta el día de hoy ha contribuido a iniciar más de 1.200 micro-emprendimientos en Salta, Tartagal, Mendoza, Córdoba, Tucumán, Buenos Aires y Misiones.

Asiste a jóvenes de entre 18 y 35 años sin recursos económicos y con escasa experiencia para poner en marcha su propio proyecto productivo o de servicios y convertirse en económicamente autosuficientes. Luego de una selección basada en la factibilidad del proyecto y en las aptitudes del joven para llevarlo a cabo, se le ofrece una guía para el desarrollo de su plan de negocios, se le brinda los medios económicos para iniciarlo y se le asigna un mentor que lo orienta y acompaña durante el primer año de gestión.

Su objetivo es lograr que las personas jóvenes con desventajas socioeconómicas generen un cambio de paradigma que asocia el trabajo únicamente con el trabajo en relación de dependencia y encuentren, a través del desarrollo de microemprendimientos, una manera eficaz de ingresar al

mercado laboral.

Uno de los puntos fuertes de Impulsar tiene que ver con la capacitación gratuita a los jóvenes que se acercan. Lo habitual es que se organicen dos Competencias Emprendedoras por año para que 35 emprendedores tengan la posibilidad de aprender a comenzar con su negocio, teniendo presente que a través de la capacitación, las probabilidades de supervivencia de un proyecto incrementan considerablemente. Los emprendedores reciben conocimientos en herramientas de gestión, comercialización y planeamiento que luego aplican a sus negocios aumentando las chances de éxito.



Para ponerse en contacto con Impulsar enviar un correo a cordoba@fundacionimpulsar.org.ar o visitar la página web www.fundacionimpulsar.org.ar. También podés encontrarlos en Facebook como Fundación Impulsar Córdoba.

Ser emprendedor es una cuestión de actitud, pero también es necesario acompañar esa energía original con la capacitación adecuada.

En Córdoba hay varias instituciones que se dedican a la formación de nuevos emprendedores, enseñando los conocimientos básicos y las habilidades necesarias para poder desarrollar con éxito una empresa. Dos de ellas son Fundación Impulsar y Mundos E. La primera está orientada a la formación de emprendedores jóvenes de escasos recursos económicos, mientras que la segunda se especializa en el dictado de diplomaturas para emprendedores y profesionales. Aquí te las presentamos y te invitamos a descubrirlas.

FUNDACIÓN MUNDOS E

INNOVAR TU PROPIO MUNDO

Mundos E tiene como misión crear y dictar programas innovadores que impacten en el Desarrollo Emprendedor de Córdoba. Nació en el 2003 y es pionera en la materia en todo el país.

Trabaja con tres grandes líneas de acción: la primera, es educación formal emprendedora presencial y a distancia. La segunda, son eventos innovadores para el desarrollo emprendedor. Y la tercera es el apoyo a ciudades en la promoción de actividades emprendedoras. Mundos E fue precursora en ofrecer al mercado académico cordobés la Diplomatura en Creación de Empresas. Se trata de su producto "emblema", que combina la parte humana de los emprendedores con lo herramental-metodológico sobre cómo convertir proyectos en realidades. La fundación también ofrece la Diplomatura en Mandos Medios, que busca capturar un fenómeno que está en expansión: el intrapreneur o emprendedor corporativo (que trabaja en una organización).

Sobre el segundo foco de interés, el evento más importante por su reiterado éxito y convocatoria es Pilas, dirigido a jóvenes universitarios, profesionales, emprendedores y empresarios

que quieren crear o potenciar su empresa o profesión. Son tres días muy dinámicos que combinan inspiración, motivación, relaciones y herramientas para crear empresas.

Para su fundador, Edgardo Donato, "un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad o necesidad y organiza la forma de satisfacerla. Del dicho al hecho hay un emprendedor". Y sobre el atractivo de los sectores, el especialista asegura que son interesantes aquellos que presentan suficiente demanda, pocos competidores, facilidad de ser escalable y que no requiera una inversión elevada para iniciar. Anualmente, los programas de Mundos E llegan a más de 5.000 personas, y sus diplomaturas alcanzan a 400 emprendedores.

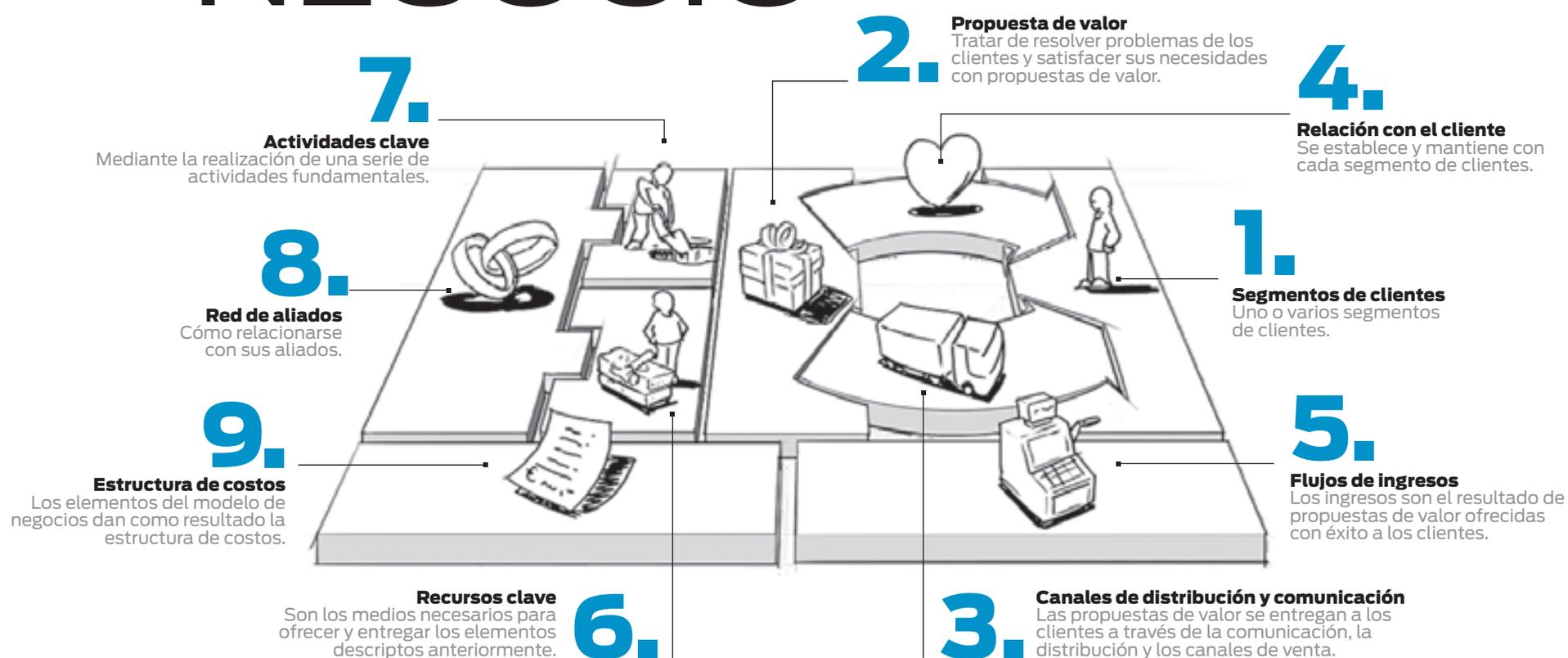


La sede de Fundación Mundos E está en Av. Vélez Sársfield 1611. Para comunicarte con ellos podés llamar al (0351) 155-199086 o vía e-mail a: info@mundose.org / www.mundose.org



DISEÑA TU futuro NEGOCIO

Utilizando la matriz Canvas presentada en la página 2, podés diagramar y bajar a la realidad tu futuro emprendimiento. La idea es responder una serie de preguntas básicas sobre cada una de las variables que presenta el modelo, hasta completar el diseño. Hacé la prueba, abordando cada tema en el orden que te propone la ilustración y después nos contás. ¿Te parece?



1. ¿A quién le vas a vender tu producto o servicio?
¿Tendrás un solo cliente, o varios?
¿Los conocés o necesitás saber más de ellos?
2. ¿Qué problema solucionará tu producto o servicio?
¿Qué necesidad será satisfecha?
¿Qué beneficios aportará?
3. ¿A través de qué canales o medios te contactarás con tus clientes para ofrecerles tu producto o servicio?
4. ¿Qué tipo de relación esperan tus futuros clientes que tengas con ellos?
¿Cómo los encontrarás y cómo los retendrás?
¿Necesitarás tener una oficina específica de atención al cliente?
5. ¿Qué precios están dispuestos a pagar tus clientes por tu producto o servicio?
¿Y con qué medios de pago?
¿Qué margen de ganancia te quedará?
6. ¿Qué necesita tu futuro negocio para poder funcionar?
¿Materias primas, locales, empleados, proveedores, etc?
¿Necesitarás inversores financieros?
7. ¿Qué acciones deberás llevar a cabo en tu negocio para que funcione?
¿Cómo las llevarás a cabo?
8. ¿Qué pueden hacer emprendedores aliados mejor que vos para ayudarte en tu negocio?
¿Podés asociarte con alguno?
9. ¿Qué costos tendrás que afrontar en tu negocio?
¿Y los costos variables?

**PROGRAMAS
DE APOYO**

enREDados

EN MI CIUDAD

a través de la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las ya existentes. Para ello, se implementó Nexo Local, programa que está presente en las 427 localidades de la provincia.

¿De qué se trata? El Nexo Local es el referente local nombrado por el municipio: puede ser el Intendente, un funcionario municipal o un empresario que se comprometa por el desarrollo de su pueblo. Este Nexo Local trabaja en conjunto con la Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor para favorecer la creación de cultura emprendedora, generar nuevos emprendimientos y apoyar a las Pymes locales. En conjunto con el Nexo Local, la secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor brinda capacitaciones en los colegios para estudiantes y padres, para difundir la actitud emprendedora, la cultura del trabajo y valores como el compromiso, la responsabilidad, el esfuerzo, la perseverancia y el liderazgo positivo. También se brindan herramientas para que los que quieran emprender puedan hacerlo y pasar a la acción. Hay muchas cosas que te pueden

NEXO LOCAL, A TRAVÉS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDER DESDE MI LOCALIDAD, POTENCIA EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR EN CADA UNO DE LOS 427 MUNICIPIOS Y COMUNAS DE CÓRDOBA.

servir pensando en tu emprendimiento: desde cursos de capacitación, pasando por financiamiento específico, hasta asesoramiento directo para tu proyecto. En ese sentido, el programa invita a los Nexos Locales a que realicen un diagnóstico sobre las potencialidades de cada localidad. Es que muchas veces hay empresas que necesitan proveedores de productos que se compran en otro lado y que se podrían producir en el pueblo. También recursos naturales a los cuales se les puede agregar valor. De esta manera, el programa brinda nuevas oportunidades de trabajo a los jóvenes para que no se vayan de sus ciudades. Para las Pymes ya desarrolladas también hay programas de capacitación, financiamiento y asesoramiento para mejorar su competitividad. Por todo eso, no te quedes quieto y averiguá quién es el Nexo Local de tu pueblo o ciudad: ¡seguro te podrá dar una mano!

Si vivís en el interior de la provincia, podés encontrar muy cerca tuyo gente que te apoye en el desarrollo de tu emprendimiento. La secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor, del Ministerio de Industria, Comercio y Minería de la Provincia de Córdoba, viene implementando numerosos programas en todo el territorio provincial con la finalidad de promover a los emprendedores y Pymes del interior. Estos programas apuntan a generar inclusión social, sustentada en una base genuina: la generación de puestos de trabajo,

**JORGE
LAWSON**

 MINISTRO DE
INDUSTRIA,
COMERCIO Y
MINERÍA DE
CÓRDOBA


“Sigan sus sueños, su pasión, no pierdan tiempo de su vida estudiando o trabajando en algo que no les gusta. Si hacen algo que aman, la posibilidad de alcanzar el éxito será mucho más probable”.



Las localidades que estén interesadas en desarrollar estas actividades destinadas a sus vecinos emprendedores, deben contactarse con la Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor a través del mail secretariapymeyde@cba.gov.ar o telefónicamente al (0351) 434-2470, interno 235.