UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Facultad de Cs. Económicas

ECONÓMICAS EN ACCIÓN 2021

SEXTA JORNADA INTERNACIONAL DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

No se acaba el mundo, pero empieza uno nuevo

1,2 y 3 de Septiembre
Online por Zoom

Zabala 1837 CABA - Tel.: 4788-5400, interno 3201
www.ub.edu.ar • www.facebook.com/economicasub

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Sexta Jornada Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
"No se acaba el mundo, pero empieza uno nuevo"

Ciudad de Buenos Aires,1, 2 y 3 de Septiembre de 2021
Edición virtual

Fundamento

Luego de un año y medio ya de esta "nueva normalidad" debemos hacer caso al famoso autor y empresario Robert Kiyosaki cuando dice "Debes ser inteligente, los días fáciles se han acabado".

¿Qué significa eso en el contexto mipyme? (un contexto que en las últimas décadas siempre se ha visto en situaciones complicadas por las distintas coyunturas y crisis de nuestros países). Pues simplemente que a partir de ahora no sólo debe hacer frente a sus problemas habituales y tradicionales de gestión, sino que, además, deberá sumar un cambio inédito en el perfil de sus clientes, y en la manera de relacionarse con ellos, con sus proveedores y hasta con sus propios colaboradores.

Un contexto que en poco más de un año ha logrado un desarrollo de la digitalización del modelo de negocio que, al menos en Argentina, se esperaba que ocurriera en una década. Y en el cual la solución no pasa únicamente por la simple incorporación de la tecnología a lo que hacemos, ya no alcanza con tener una página web o estar en las redes sociales para subirnos a esta "ola", debemos pensar digitalmente desde el comienzo.

Debemos aprender a liderar en entornos digitales, a distribuir productos o brindar servicios, muchas veces en esos nuevos canales, debemos seducir a los nuevos clientes, y retener a nuestros talentos incluso sin siquiera poder estar cara a cara.

Ese es el nuevo desafío de la micro, pequeña y mediana empresa en el 2021 y por eso decimos luego de un 2020 que nos sacudió profundamente y nos paralizó en un comienzo que **el mundo no se acaba, pero comienza uno nuevo**.

Para ello tenemos dos noticias para compartir. Una mala y una buena, la primera es que no tenemos mucho tiempo ni siquiera opción para elegir si entrar o no a este nuevo mundo, debemos hacerlo sí o sí. La segunda, la buena, es que, si somos inteligentes, creativos y ágiles podemos estar mucho mejor preparados que los demás y achicar las desventajas competitivas que podíamos tener.

La Sexta Jornada Internacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de la Universidad de Belgrano apunta precisamente a ello. Nos desafiará a tener nuevas maneras de ver el negocio, y por ende de gestionarlo a través de metodologías y procesos distintos para tener mejores resultados.

Como ya es habitual en nuestros encuentros, contaremos con la vivencia y experiencia de renombrados especialistas tanto nacionales como internacionales quienes nos compartirán aquellas cosas que normalmente no suelen estar en los libros pero que son el resultado de años de consultoría en Mipymes.

Una mención especial merece que dentro de las Jornadas se celebrará – el dia 27 de agosto – la **Primera Jornada Universitaria Latinoamericana de Mipymes**. A través de ella, la Universidad de Belgrano asume el liderazgo que la caracteriza y ha invitado a la Universidad Católica de Trujillo (Perú), Uniandes (Ecuador), Universidad Internacional San Isidro Labrador (Costa Rica), Universidad Sergio Arboleda (Colombia) y a la Universidad Tecnológica (México) para compartir lo que todos estamos haciendo para desarrollar nuevos proyectos y programas que aporten más valor a las micro, pequeñas y medianas empresas de nuestra región.

Los ejes temáticos que hemos seleccionado para este evento son los siguientes:

- Gestión de ventas en la nueva normalidad
- La agilidad organizacional como un enfoque de competitividad
- El proceso de delegación y gestión del tiempo del empresario.
- La Apreciatividad, o "el arte de percibir lo valioso" en todo lo que hacemos.
- Liderazgo y colaboración
- El uso del storytelling como argumento de ventas para las MiPymes!

Por supuesto, las Jornadas Mipyme no serían tales sin la participación de empresarios que han demostrado que siempre se puede (y se debe) re-pensar la empresa para hacerla más competitiva y desarrollarla aun en contextos tan adversos, por ello estarán presentes Luis Videla (Costumbres Argentina), Gabriela Benac (Lácteos Luz Azul) junto Corina Cassola y Maria Muñoz (Fanga) quienes nos compartirán sus historias de vida y lo que implica hacer crecer una pyme en Argentina.

Objetivos

- Crear un ámbito propicio para el debate de temas vinculados al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y de sus conductores con un enfoque práctico y realista.
- Fortalecer el vínculo virtuoso entre la Universidad y el mundo de los negocios.
- Brindar al empresario de la pequeña y mediana empresa, así como a los estudiantes y profesionales que se desempeñan en ellas, una visión diferente sobre

aspectos críticos de gestión y de la mentalidad de dirección que requiere una pyme en el siglo XXI.

- Difundir la actividad que la Universidad de Belgrano realiza en beneficio de las pequeñas y medianas empresas

Metodología

Se propone la combinación de:

a. Conferencias desarrolladas por reconocidos especialistas nacionales e internacionales con amplia experiencia profesional en el ámbito de la pequeña y mediana empresa quienes aportarán su conocimiento y vivencias en el ejercicio profesional en sus áreas de competencia
b. Presentación de experiencias de empresarios hoy exitosos pero que debieron sortear importantes dificultades en su camino quienes compartirán sus experiencias con los asistentes.

Destinatarios

El encuentro busca congregar a estudiantes, graduados profesionales, empresarios, representantes de gobierno, académicos y a todo aquél interesado en el desarrollo del empresariado de la pequeña y mediana empresa.

Certificación

Se enviarán certificados de asistencia a las Jornadas.

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Programa de Actividades

Día 1 de Septiembre

18,00 hs	Apertura de sala
18.10 hs	Apertura del evento - Palabras del Sr. Decano de la Fac. de Ciencias Económicas de la UB. Lic. Alberto Souto
18.15 hs - 18.55 hs	ANOUR AGUILAR " Las 6 etapas de las Ventas"
18.55 hs - 19.05 hs	preguntas
19.05 hs - 19.50 hs	LIC. LAURA ISANTA "Apreciatividad, el arte de percibir lo valioso”.
19.50 hs – 20.00 hs	preguntas
20.00 hs a 20.45 hs	GASTON INSUA "La delegación en las PyMEs: más allá de la confianza y el control".
20.45 hs - 20.55 hs	preguntas
20.55 hs - 21.20 hs 21.20 hs - 21.30 hs	Experiencia Empresaria LUIS VIDELA Costumbres Argentinas Preguntas
21.30 hs	cierre

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Día 2 de Septiembre

18,00 hs	Apertura de sala
18.10 hs	Apertura del evento - Presentación del bloque
18.15 hs - 18.50 hs	**RICARD LLORIA LLAURADO** "Liderazgo y colaboración dentro de las pymes para poder seguir innovando"
18.50 hs - 19.05 hs	preguntas
19.05 hs - 19.50 hs	**TOMAS ROMERO BORZI** " Agilidad como impulso para el cambio en las Pymes "
19.50 hs – 20.00 hs	preguntas
20.00 hs a 20.45 hs	**GONZALO OTALORA** "Cómo aplicar storytelling al proceso de ventas y aumentar el valor del producto y tu marca"
20.45 hs - 20.55 hs	preguntas
20.55 hs - 21.20 hs	Experiencia Empresaria **GABRIELA BENAC** Lácteos Luz Azul
21.20 hs - 21.30 hs	preguntas
21.30 hs	cierre

UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

Día 3 de Septiembre

18,00 hs	Apertura de sala
18.10 hs	Apertura del evento - Presentación del bloque
18.10 hs – 18.35 hs	UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE MEXICO
18.35 hs – 19.00 hs	UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SAN ISIDRO LABRADOR (COSTA RICA)
19.00 hs a 19.25 hs	UNIANDES (ECUADOR)
19,25 a 19,40	MESA DE PREGUNTAS 1º BLOQUE
19.40 hs a 20.05 hs	UNIVERSIDAD CATOLICA DE TRUJILLO
20,05 hs a 20.30 hs	UNIVERSIDAD DE BELGRANO
20.30 hs a 20.55 hs	UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA
20,55 A 21,10	MESA DE PREGUNTAS 2º BLOQUE
21.10 A 21.30 hs	Experiencia Empresaria CORINA CASSOLA Y MARIA MUÑOZ Fanga
21.30 A 21,40 hs	Preguntas
21.40 hs	cierre

Antecedentes de los oradores

Anour Aguilar

"Anuor Aguilar es reconocido como uno de los 30 mayores influenciadores en marketing e innovación de Latinoamérica y un referente como conferencista internacional en los mayores escenarios a nivel mundial. Es autor de los best-seller: MUTÁGENUS, "innovación", SHOPPER MARKETING y el libro "DE CLIENTE A FANÁTICO". Asesora empresarios para cambiar exitosamente la cultura empresarial transformando organizaciones tradicionales en dinámicas, innovadoras y rentables."

Anuor es Business Excellence Master, un aclamado consultor, autor y conferencista excepcional, experto en marketing, servicio al cliente e innovación. Ha gestionado directamente marcas globales a nivel de toda américa como Coca-Cola, Sprite, Nido, Maggi, Nescafé; entre muchas otras.

En la actualidad es GERENTE Marketing Point, empresa líder en marketing e innovación, y director de la revista Punto de Marketing. Es autor de doce libros entre los cuales se encuentran los Best-Seller MUTÁGENUS, SHOPPER MARKETING Y EL EJECUTIVO ESPARTANO.

Conferencista internacional y referente mundial para temas de Shopper Marketing e Innovación Disruptiva. Docente asociado de la Florida International University de Estados Unidos y de Panamerican Business School de Centro América. Viaja por el mundo enseñando sobre los nuevos modelos de negocio e inspirando a las personas para convertir estas tendencias en oportunidades de negocio.

Licenciado en economía en la Universidad del Pacífico, con especialidad en marketing y ventas con estudios en Rive Reine (Suiza). Ha ocupado cargos gerenciales en Chile, Suiza, Bolivia y Perú en la multinacional Nestlé y Corporación Lindley (sistema Coca-Cola). Realiza gestión basada en procesos de planificación estratégica que impactan en los resultados del negocio. Innovador en procesos de mejores prácticas, con énfasis en el desarrollo de equipos integrados y motivados.

Gastón Insúa

Gastón Insua tiene 48 años, está casado y tiene 4 hijos.

Es Contador Público (UBA) y Executive MBA (IAE).

Trabajó 12 años en varias empresas de Grupo Clarín (radio, diario, TV, cable, deportes y entretenimiento) de donde se retiró siendo Gerente de Administración y Finanzas. Emprendió en varias industrias: real estate, comercio exterior, gastronomía, plataformas y

aplicaciones móviles, y consumo masivo, con un reciente éxito en la industria de videojuegos.

Hace más de 10 años que es mentor de emprendedores en distintos programas, incubadoras y aceleradoras.

También fue inversor ángel de varios start ups.

Hoy es accionista de dos PyMEs y participa en el Directorio informal de varias otras.

El año pasado lanzó una propuesta de acompañamiento a empresarios PyMEs que llamó "Empresario ayudando Empresarios", en la que acompañó y acompaña a empresas de diversas industrias (lácteas, textil, médica, minería, software, agro, entre otras) provenientes de distintos países de Latinoamérica. Se define como un admirador de empresarios y emprendedores.

Laura Isanta

Desde muy pequeña Laura se destacó por su curiosidad, su imaginación y su capacidad creativa. Así fue que a los 20 años ingresó a trabajar en una importante fábrica de bolsas industriales y comenzó su camino como diseñadora de packaging. Hoy, a casi 35 años de aquel día, aún dedica parte de su tiempo a dirigir el Departamento de Diseño y Calidad de esa compañía.

Su afición por la excelencia y la calidad total la llevaron a curiosear en el comportamiento humano. Buscaba encontrar maneras saludables para que los procesos y las comunicaciones fluyeran más efectivamente dentro de la empresa. Esto, que comenzó producto de su actitud curiosa, terminaría convirtiéndose en el primer paso que la condujo a su gran pasión: la Apreciatividad®.

Laura una experiencia de más de 15 años transitando por empresas en diferentes países, sabe del impacto que sus capacidades tienen en el crecimiento y sustentabilidad del negocio.

Su compromiso es ayudar a sus clientes a alcanzar sus objetivos y, al mismo tiempo, ayudarlos a construir los mejores contextos laborales para el desarrollo y el bienestar de las personas. Y lo hace como:

Creadora del concepto Apreciatividad® y del Modelo ACOM®
Diplomada en Felicidad Organizacional
Diplomada en Psicología Positiva
Entrenadora y facilitadora certificada por la Happiness Studies Academy
Coach y especialista en Indagación Apreciativa
Autora del libro Apreciatividad, el arte de percibir lo valioso
Conferencista y formadora

Ha dado conferencias y trabajado en empresas de Chile, Colombia, Ecuador, Venezuela, Uruguay, España, Perú, Guatemala, Costa Rica, Brasil, República Dominicana, México y sabe que en todos estos lugares a los que he llevado la Apreciatividad ha tocado con ella la vida de muchas personas.

Ricard Lloria Llaurado

Ricard se define en LinkedIn cómo "Responsable de Operaciones, Compras y logística con entusiasmo, proactividad y positivismo. #COO #CPL #CPO #SCM (LION)" LION, porqué desde qué lo conozco, siempre está abierto a cooperar en red.

Sobre su experiencia, desde los 16 años, se define cómo persona: con energía, entusiasmo, positividad, e-innovación.

Máster en Marketing, distribución y Consumo (Máster en Marketing y Logística) por la Universidad de Barcelona y la Universidad Les Heures de Barcelona.

Graduado en Empresa Internacional (Ciéncias Empresariales y Comercio exterior)

Trabaja por objetivos, intraprenedor con ilusión, de forma lineal, que todos los miembros del equipo estén satisfechos siempre, sin tener que preocuparse de nada. Apuesta siempre por motivar a las personas a nivel personal y profesional,enfocando la comunicación del equipo y dentro de la empresa, para así ir con la misma visión y misión de ella.

Responsable de la gestión, planificación, negociación, desarrollo de departamento de Compras, Supply Chain, Producción, Logística y de Operaciones.

Transmisor de confianza, honestidad y transparencia hacia el proveedor-cliente interno y externo, con habilidad para win to win, B2B, experiencia en el campo Compras, Supply Chain MRO, S&OP contratación Servicios Generales.

Objetivos: intraprenedor, reto, aprendizaje rápido, utilizo las tres C´s, de colaboración, compartir, cooperación, ¡ayudar!

Especialidades:

- Renovación e innovación en los Negocios, proyectos personales,profesionales.
- Gestión,liderazgo,formación y desarrollo de equipos y proyectos.
- Facilidad de adaptación en los constantes cambios,siguiendo el marco de trabajo.
- Revisión de informes, indicadores Kpi´s, aceptación y comunicación de propuestas, sugerencias de mejora, planes de acción y gestión con proveedores-clientes.
- Reducción de costes.

Además es coautor del libro con otros 15 autores de "Instintos Laborales" de editorial LID. También es autor de más de 90 artículos en INED21, colaborador cómo autor en la Universidad del Valle de Oriazaba (México).
Colaborador en varios artículos cómo en Business Insider, en la Revista Confederación del Metal en España, y en varios libros más.

Dicen que es experto en Curación de Contenidos lo abalan más de 80.000 preseleccionados y compartidos. Con varios premios en la misma aplicación Scoop It, por su trabajo que lleva desarrollando desde hace más de 8 años. Aunque él se declara APRENDIZ EN CONTINÚO APRENDIZAJE.

Tomas Romero Borzi

Tomás Romero Borzi (1990), oriundo de La Plata, Provincia de Buenos Aires, actualmente vive en Recoleta, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Es Director de Tecnología en Globant, Licenciado en Administración de la Universidad de Belgrano, experimentador nato al probar y romper límites desde sus inicios como Analista de Calidad en Videojuegos.

Se dedica a la enseñanza, práctica y difusión de la Agilidad en distintos entornos, equipos y personas.

Es docente Universitario en la Universidad de Belgrano.

Fundador de Ashail en donde va buscando formas de introducir conceptos de la Agilidad como primer paso a adaptarse a un mundo complejo en constante cambio, ampliando las opciones que las personas, equipos y/o empresas tienen para su uso.

Escritor; Facilitador y Orador.

Gonzalo Otálora

Periodista, storyteller, conferencista, consultor en comunicación integral. Ayuda a Pymes y emprendedores a comunicar con propósito.

Autor de Reinventados, los que se quedan quietos pierden.

Director de Historias que inspiran, documentales emocionantes a empresarios, empresarias y emprendedores.

Columnista en ¿Qué hacemos con los pesos? A24 sobre Pymes y emprendedores.

Trabajó en los principales medios de comunicación de Argentina y en Amérca. Telefe, Canal 13, Turner, Fox.

Autor de Feo!, Editorial Planeta.

Creador de formatos audivoisuaes.

Luis Videla

Luis Videla, Empresario Argentino, dedicado al rubro de la gastronomía y del Retail.
Nacido en 1973 en la provincia de San Juan y radicado en Mar del Plata a los 13 años, edad a la cual empiezo a formar mi oficio de pastelero, facturero y panadero. Años mas tarde, a los 17, viajo a Buenos Aires a trabajar en compañías más grandes para poder seguir creciendo. Paso por empresas como Calsa (líder en levaduras y productos para Panaderias), Carrefour y Coto. En esta última llego al puesto de Gerente General de ventas de todos los sectores de frescos y elaborados.

Queriendo arrancar una nueva etapa cómo emprendedor junto a mi pareja actual a los 27 años decido independizarme, Justo a fines de 2001…..

En Junio de 2002 empezamos con un local de ventas de tortas, La Torteria, a precios muy bajos por la recesión y fue un éxito. Desde ese entonces no hemos parado de crecer trabajando también para otras empresas (ej, Arcor, Molinos Río de la Plata), fabricando para las panaderías de todos los supermercados y exportando.

En diciembre de 2014 por razones estratégicas y en busca de una marca propia para posicionar nuestros productos, lanzamos nuestro primer local de Costumbres Argentinas en la Zona de San Fernando.

En la actualidad contamos con más de 70 tiendas franquiciadas y 24 aperturas programadas para este año. Vendimos una master franquicia para Uruguay y otra para Chile con 20 tiendas cada una y en Enero de 2022 comenzaremos el arribo de Costumbres en España. Donde nosotros mismos haremos el desembarco de la marca allí, ésta en un concepto Premium !!!

Gabriela Benac

Directora de Lácteos Luz Azul

Vinculada a la industria quesera desde su infancia desde el 2012 está al frente de Luz Azul, una firma láctea ubicada en la localidad bonaerense de Azul.
En la planta procesan 80 mil litros diarios de leche fluida, elaboran más de 50 productos y emplean a más de 100 personas de manera directa. Fabrican quesos, crema de leche y ricota en dos presentaciones, a lo que se agrega un dulce de leche premiado.

Cuentan con 60 franquicias en todo el país.

Corina Cassola y María Muñoz

Octubre de 2019. Escenario electoral en la Argentina y la previa de una pandemia global. Por entonces, Corina Cassola y María Muñoz se animaban a emprender y relanzaban Fanga, una firma con la que fabrican objetos diseñados para estimular el movimiento en la infancia. En 2020 facturaron $ 5,5 millones.

La marca, en verdad, había sido fundada originalmente en 2016 por otros dos emprendedores de Buenos Aires, pero a fin de 2018 dejó de funcionar. "Un año después, compramos la marca y comenzó lo que actualmente es Fanga", comparten las socias en diálogo con Forbes. Para ello, realizaron una inversión de $ 800.000, que recuperaron en un año.

El core de la firma que comandan Cassola y Muñoz son las bicicletas de madera sin pedales, pensadas para niños de dos a cinco años de edad, carros de empuje y tablas de equilibrio, objetos que sirven para poner en marca el cuerpo y la imaginación.

Cassola es diseñadora industrial por la Universidad de Buenos Aires y tiene un MBA en Gestión. Trabajó en una empresa familiar hasta que decidió emprender con algunos proyectos previos y por último, creó Pegland, una marca de juguetes de madera con la cual sigue actualmente.

En tanto, Muñoz es licenciada en Economía, trabajó en consultoras y en una empresa multinacional de consumo masivo como gerente de Planeamiento Estratégico de Marketing hasta que nació su primer hijo. En ese momento decidió hacer un camino propio creando una marca de decoración y accesorios para chicos.

Si bien la base se encuentra en zona norte del Gran Buenos Aires, Fanga realiza ventas online con presencia en todo el país y tiene presencia en varias provincias a través de distribuidores mayoristas.

Crecer fuera de la Argentina es también un objetivo y las socias se encuentran analizando la posibilidad de exportar. "Creemos que nuestro producto tiene cualidades estéticas y de prestación muy interesantes, y a un precio muy competitivo. Estamos en este momento en tratativas con países limítrofes y Estados Unidos", comparten.

Para este año, esperan duplicar la cantidad de clientes mayoristas (hoy son más de 40, entre jugueterías y bicicleterías).