

# Cómo pasar de empleado a proveedor

Pasaron de trabajar en relación de dependencia a crear la empresa propia. Más tarde ofrecieron sus productos o servicios a la compañía donde trabajaban. Estrategia, plan de negocios y contactos, la base del éxito del que se independiza

**SOFIA CORRAL**  
LA NACION

El mundo del trabajo en la actualidad es cambiante, y aunque se esté en relación de dependencia, pensar en un proyecto propio y buscar una oportunidad en el mercado es un plan B que muchos expertos recomiendan. Quienes lo realizaron tuvieron un sueño, lo llevaron a la práctica y celebraron la Semana Mundial del Emprendedor, que comenzó el lunes pasado y termina hoy.

Eduardo Moreira y Guillermo Neveu son socios de NCC, una empresa que se dedica desde 2007 a dar servicio de consultoría en negocios. "Empezamos brindando asesoramiento principalmente en el sector comercial. Este año incorporamos directores asociados en otras áreas como marketing, logística, capital humano, entre otros", explica Moreira.

Ambos trabajaron en Danone y en la actualidad le dan servicios a esta misma empresa francesa. "Trabajamos ahora en el área de gestión de distribuidores, en un proyecto de profesionalización del área", agrega.

Algo similar ocurre con Tamara García Selwood, que durante tres años trabajó en el departamento de marketing de Adidas y hoy en día, luego de capacitarse en Barcelona y trabajar en Holanda, fue contratada para organizar distintos eventos para la firma deportiva.

Su empresa, llamada Collage Lab, pinta grafitis y murales, entre otras expresiones artísticas urbanas, en lugares donde los clientes indican. Por ejemplo, en el 60° aniversario de las clásicas tres tiras, la joven y otros artistas fueron los encargados de pintar murales, muebles, columnas y hasta el piso de un local de Adidas situado en Palermo.

Uno de cada siete argentinos entre 18 y 64 años está involucrado en algún tipo de proyecto personal. En el país el índice total de la actividad es del 16,5%, lo que lo ubica entre los 10 más emprendedores. Los datos se desprenden del informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que se realiza con la participación de 43 naciones y analiza la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico.

Eduardo Fernández es gerente de Ease off, una firma especializada en la gestión de cobranzas. A los 42 años, tenía muchísima experiencia en multinacionales. Se desempeñaba como gerente de servicio al cliente de Gillette

Cuando la empresa fue comprada por Procter & Gamble, en 2006, optó por el retiro voluntario.

"Preferí dar un paso al costado. No sabía qué es lo que iba hacer, y mucha gente a mi alrededor me sugirió seguir relacionado con el mundo de las cobranzas", comenta.

"Se fueron sumando los contactos por distintas multinacionales hasta que llegó, justamente Procter & Gamble. Así fue que empezó mi relación como proveedor", explica.

¿El balance de Fernández? Parece positivo. "Descubrí a nivel personal que existe la vida después de las multinacionales. No creo que vuelva a trabajar en relación de dependencia. Mi mayor miedo era no tener esa seguridad que se tiene a fin de mes, cuando tu salario está depositado. Entendí que es un terror que hay que vencer", opina.

"Se vive distinto. Se gana tiempo con la familia, sos el dueño de tus propias decisiones y aprendés de tus propios errores. Algo importante es que hay que focalizarse o especializarse en algo. No podés vender de todo, no podés llegar a todos los canales", agrega.

## Mantener el talento

Muchos emprendedores vuelven a tocar la puerta del ex empleador, pero esta vez como proveedores de servicios. Esta es una tendencia que marca al emprendedor actual. Así lo afirma Silvia Torres Carbonell, directora del Centro de Entrepreneurship del IAE, la escuela de negocios de la Universidad Austral. ¿De qué se trata? Las organizaciones tercerizan servicios y prefieren conectarse con personas que ya trabajaron en la firma.

"Es una manera de mantener el talento. Sobre todo se da en las multinacionales", explica la especialista.

Las mujeres también aportan lo suyo: la Argentina se ubica entre los países con alta participación femenina. Ana Moreno y Paula Banfi son socias y, con un capital inicial de \$ 9000, se animaron a la empresa propia.

Bautizaron a su novedosa firma Libro Disociado Editores. "Nos animamos a encarar este proyecto porque hay muchas personas, fotógrafos, compañías de teatro, artistas plásticos, que no pueden editar su trabajo por los altos costos de imprimir a color", explica Moreno.

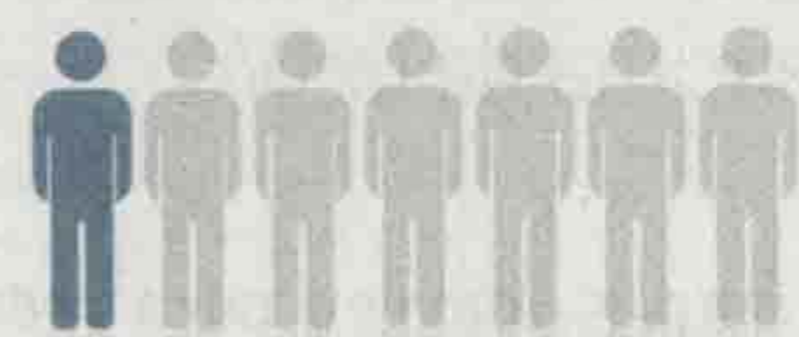
"El libro disociado se lee frente a la computadora. En el texto impreso

## Ser emprendedor en la Argentina

Cuántos son, qué los motiva y cuáles son las etapas de un proyecto personal

### El negocio propio

Uno de cada **7 argentinos**, entre 18 y 64 años, está involucrado en algún tipo de actividad emprendedora.



### Motivos para emprender

#### Hombres

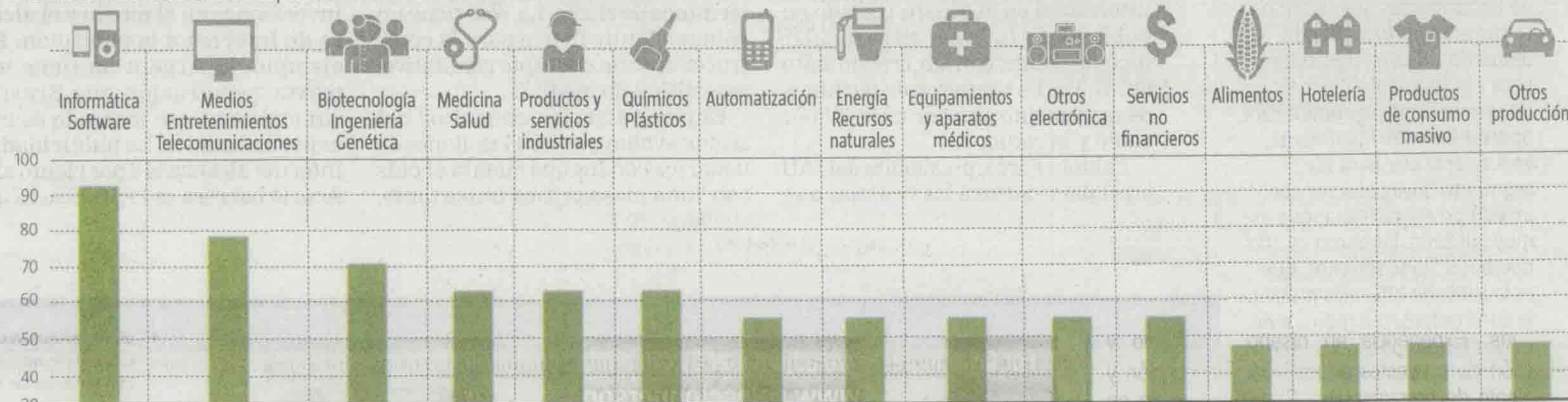
Por oportunidad **72%**  
Por necesidad **28%**

#### Mujeres

Por oportunidad **45%**  
Por necesidad **55%**

### Los sectores más elegidos

Los inversores colocan su capital en más de un mercado



### Fases para iniciar un emprendimiento



**Semilla (etapa inicial):** va desde que la empresa es una idea hasta que está en condiciones de constituirse formalmente.



**Start-up (puesta en marcha):** la empresa ya está constituida (menos de 3 años), tiene un producto o servicio desarrollado e inició acciones comerciales.



**Expansión:** la firma ya comenzó la comercialización, el modelo de negocio está probado y necesita capital para expandirse rápidamente.

Fuentes: Centro de Entrepreneurship, Escuela de dirección y negocios de la Universidad Austral, IAE, Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (Iecyt)

LA NACION

aparecen referencias relacionadas con un tramo específico del mismo, que remiten a un archivo contenido en un CD. Al digitar la referencia en el teclado, aparecen en la pantalla las imágenes, sonidos, videos, etc., a los que alude el texto. Sin ser un libro digital: podemos tocarlo, subrayarlo, encariñarnos. El objeto libro no se pierde como tal", agrega Banfi.

### Inversores ángeles

Del otro lado de un emprendimiento, hay personas que están dispuestas a apostar por determinados proyectos. Son los inversores ángeles, que evalúan las iniciativas para luego decidir dónde colocar el dinero.

Gabriel Jacobsohn, fundador y director del Instituto de Emprendimientos Científicos y Tecnológicos (Iecyt), realizó un informe sobre el capital emprendedor en la Argentina.

"El año último, el capital disponible para invertir en emprendimientos rondó los 70 millones de dólares. La mayoría de estos fondos proviene de inversores calificados argentinos y en

## Dónde consultar

→ **Test** Para saber en qué etapa se encuentra su emprendimiento se puede ingresar a la dirección [www.enendeavor.org.ar](http://www.enendeavor.org.ar) y realizar la evaluación. También se puede consultar la lista de inversores ángeles.

→ **La UADE** tiene un espacio destinado a emprendimientos. Los datos de contacto son: [entrepreneurship@uade.edu.ar](mailto:entrepreneurship@uade.edu.ar)/ 4000-7371. También el **Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador (Cedex)** de la Universidad de Palermo: 5199-4500 interno 2341/2308, [cedex@palermo.edu](mailto:cedex@palermo.edu) y el **Centro de Entrepreneurship** del IAE, [www.iae.edu.ar](http://www.iae.edu.ar).

→ **En la Web** Existen varios sitios donde brindan consejos y información útil. Alguno de ellos son: [www.emprendedoresnews.com](http://www.emprendedoresnews.com), [www.inicia.org.ar](http://www.inicia.org.ar) y [www.emprendedorxxi.coop](http://www.emprendedorxxi.coop).

segundo lugar, de europeos y organismos internacionales", señala.

¿Los sectores más requeridos? Informática, medios y entretenimientos, biotecnología y medicina, productos y servicios industriales y artículos químicos. "No todos los fondos buscan invertir en los mismos sectores, lo cual se debe a la evaluación que tienen de las perspectivas de desarrollo del sector y los conocimientos que tienen de los mismos", dice Jacobsohn.

En general, la inversión mínima promedio ronda los US\$ 50.000. "Un 70% de los inversores está dispuesto a invertir en forma conjunta. Las razones que manifiestan son la obtención de nuevas propuestas de inversión interesantes. Sin embargo, la cantidad de actores involucrados es baja ante las necesidades de los emprendedores en esta fase, donde muchas veces se encuentran buenos equipos, ideas interesantes, pero carecen de elaboración y necesitan capital semilla", dice.

¿Qué buscan? Empresas constituidas, con modelos de negocios proba-

dos, y que desean crecer rápidamente. La conclusión del estudio es que en la Argentina existen nuevas empresas de alto potencial de crecimiento, pero existen restricciones por la falta de capitales y de otros aportes estratégicos como las redes de contactos y el adecuado asesoramiento.

### Ponerse en acción

Alejandro Mashad, director ejecutivo de Endeavor, fundación que trabaja codo a codo con emprendedores, recomienda, por sobre todo las cosas, ponerse en acción. "Es fundamental soñar y tener una visión: adónde querés llegar. No digo que no hay que planificar, pero pasarse mucho tiempo en esta etapa es contraproducente. Hay que planificar lo básico y ponerse a hacer", aconseja.

Otro tema importante es apuntar al mercado adecuado. "Que sean grandes y en crecimiento, porque tenés mayores posibilidades de éxito. Es fundamental averiguar si hay gente y empresas dispuestas a comprar lo que vos ofrecés", concluye Mashad.