

# Una competencia para emprendedores

Luego de una década y 2.500 ideas de negocios evaluadas, el programa consiguió que 150 proyectos se convirtieran en empresas.

Hernán Horovitz  
ESPECIAL PARA CLARIN

En sus recién cumplidos 10 años de vida, la competencia para emprendedores del IAE (Naves) evaluó 2.500 ideas de negocios, recibió 600 planes elaborados y convirtió a 150 proyectos en empresas en marcha.

El balance se hizo durante la premiación 2009 de la competencia, que tuvo su origen en 1983 como una materia dentro del IAE. Cuatro años más tarde se inició el concurso, únicamente para alumnos, y recién en 1999, con el nacimiento del Centro de Entrepreneurship de la institución, Naves se realizó por primera vez como concurso abierto para todo el país.

A la edición de este año se presentaron 155 proyectos, de los cuales sólo 10 resultaron finalistas. Los emprendimientos ganadores estuvieron divididos en dos categorías: "ideas de negocios" y "empresas nacientes".

El primer rubro hace referencia a las empresas que no han facturado aún, sin personas en relación de dependencia y que no han recibido capitalización externa que supere los 75.000 dólares.

Esta categoría es la que más proyectos recibe año a año: en 2009, de los 10 finalistas, nueve ingresaron en este rubro.

La segunda categoría, "empresas nacientes", integra a aquellas organizaciones que no cumplen con al menos uno de los requisitos que se piden para ser una idea de negocio.



Todos los ganadores. De la competencia Naves del IAE para emprendedores.

## DEFINICIONES

### Empresarios éticos

► "Naves está orientado a generar una nueva generación de empresarios", asegura Silvia Torres Carbonell, directora del Centro de Entrepreneurship del IAE y organizadora de la competencia. Y define: "los nuevos empresarios deben ser éticos, socialmente

responsables, competitivos y eficientes. No deben depender del Estado para subsistir sino crear sus propias oportunidades. Estos emprendedores deben ser pensados como germen de la actividad empresarial. Creo en el concepto de emprendedores que serán empresarios y empresarios que nunca deberían dejar de ser emprendedores".

### Ganadores

Javier Moraiz, de MTS, fue el ganador en la categoría "empresa naciente" gracias a un servicio que permite, a través de un dispositivo, controlar el funcionamiento de cualquier tipo de máquina en tiempo real.

Si bien Moraiz y sus dos socios ya eran empresarios con experiencia, participar en el programa del IAE les permitió **organizar mejor su idea y poder llevarla adelante**. "Lo más importante de Naves es que te ayuda a darle forma a una

idea y llegar a fin de año sabiendo cuál es el plan, cuánta plata hay que gastar y cuál es la estrategia comercial. Haber competido y ganado te da mucha visibilidad. El IAE tiene una red de contactos muy buena".

Dentro de la categoría "idea de negocio", el primer lugar fue para Terminal Logística y el segundo para Artist Social Network. El proyecto ganador consiste en la posibilidad de ser un proveedor de servicios logísticos especializado en el manipuleo y conservación

de frutas secas de exportación. La localización estará cerca del puerto de Buenos Aires, lo que evitará los costos de transporte de los contenedores al puerto.

Por su parte, la idea de los integrantes de Artist Social Network está en contacto con las nuevas tecnologías: una red social para artistas visuales, galerías, museos coleccionistas e interesados en el arte que tiene como objetivo la compra y venta de obras.

Diego Hosh, ideólogo de Terminal Logística, cuenta sus sensaciones: "El IAE fue muy importante: la exposición me dio muchos contactos, posibles inversores, gente que me puede llegar a facilitar la puesta en marcha, exportadores de primera línea a los que no tenía llegada, horas de consultoría. Eso nos ayudó a consolidar el proyecto".

### Experiencia

Un caso interesante es el de My Special Book, el proyecto ganador en la categoría "empresa naciente", en 2006. La empresa está vinculada al mundo editorial pero de una forma particular: realizan libros de alta calidad que no se venden al público sino que son impresiones privadas. La idea es preservar historias de vida, personas o empresas que luego sirven como regalo.

Eduardo Zemborain, creador de la idea, recuerda que en los inicios la empresa era de tipo familiar: los otros tres integrantes eran su mujer, su hermano y su cuñada.

"Yo era el único con formación empresarial. Durante seis o siete meses, Naves nos permitió sentar a siete personas de nuestro equipo para que otros nos contaran cómo se arma una empresa. Hoy estamos altamente profesionalizados".

Actualmente, My Special Book realiza libros en cinco idiomas, está integrado por 10 personas, tiene varias oficinas y diversos proyectos en algunos países como Holanda, Paraguay y Estados Unidos.

Zemborain comenta que todavía siguen vinculados al IAE, ya sea haciendo cursos o dando charlas. "Gracias a esta clase de instituciones, existe la posibilidad de contactarse con gente que tiene experiencias similares. Más allá del negocio que el emprendedor tenga, lo interesante es que la vivencia es la misma: en un momento dado decidiste abrirte por tu cuenta".