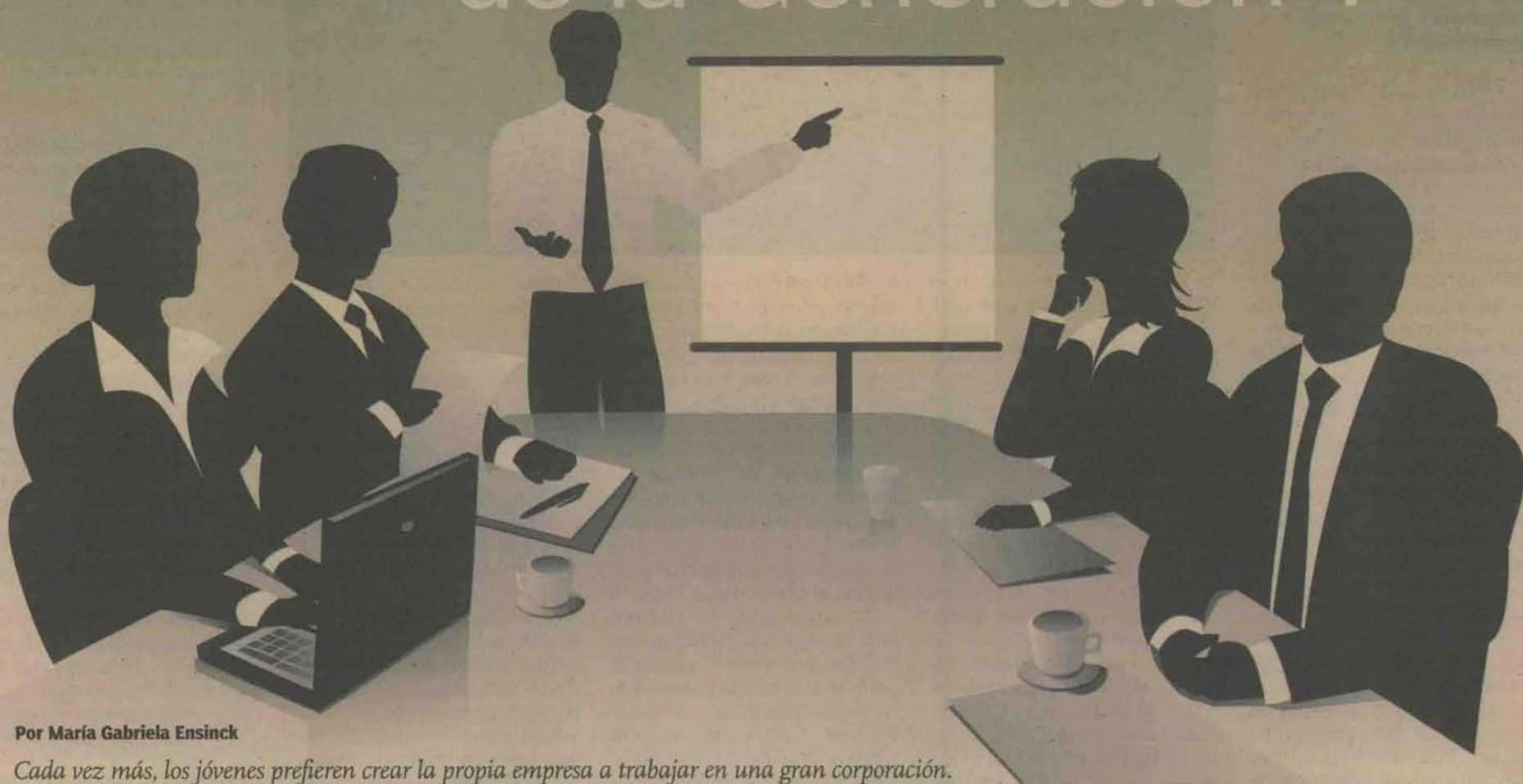


# Radiografía de los **emprendedores** de la Generación Y



Por María Gabriela Ensínck

*Cada vez más, los jóvenes prefieren crear la propia empresa a trabajar en una gran corporación. Es el caso de la camada de emprendedores de entre 20 y 30 años, que fundará su compañía para cumplir un sueño, más allá de crear valor y trabajo para otros. Las nuevas tecnologías y las redes de contactos les allanan el camino para llegar a los mercados en forma rápida y a bajo costo. Sin embargo, la falta de experiencia y de acceso al financiamiento son su principal obstáculo.*

## Cómo organizar una fiesta corporativa integradora

Este año viene menos austero en los festejos. Opciones originales para cada presupuesto y para motivar a los empleados de distintas generaciones.

Pág. II



## OPINION El arte de analizar la información

Cuáles son los beneficios que trae la correcta interpretación de los datos para su aplicación en el crecimiento de la compañía.

Pág. III



## HISTORIA DE GARAGE Promotores de nicho

Tres argentinos del mundo *techie* fundaron *Smowtion*, una empresa que representa comercialmente a *webs* y *blogs* de nicho. Hoy tienen 100.000 clientes en 130 países.

Pág. VIII



# Los nuevos fundadores de empresas



A. García

A mediados de octubre, Mariela Sporn (25) lanzó una red social que permite calificar a las empresas, según la experiencia de actuales y ex empleados. Al estilo de los sitios de Internet en que los usuarios evalúan a vendedores, productos y servicios, Realref.com ofrece referencias de más de 600 empresas de distintos rubros y tamaños, según su ambiente de trabajo, el trato, la flexibilidad para manejar los

**Nicolás Luszczak creó su propia marca, Ineishadesign, para diseñar y producir artículos promocionales. Hizo varios cursos de emprendedorismo y su plan de negocios surgió del programa Desafío Joven, de Shell.**

otra de una pyme. Conocía el sueldo, el horario tentativo y el puesto, pero no tenía forma de saber en cuál me iba a sentir más a gusto", confiesa. Así es que, esta licenciada en Comunicación por la Universidad de San Andrés se puso a diseñar el plan de negocios y el sitio web. En apenas cuatro meses lo tuvo listo. En principio, funciona para el mercado laboral argentino, pero a raíz de numerosas consultas y visitas de usuarios latinoamericanos, está pensando en expandirlo a otros países de la región.

El servicio es gratuito para los usuarios y está dirigido especialmente a los jóvenes de la Generación Y (nacidos entre 1984 y 1990) quienes -en lugar de ser seleccionados- eligen las empresas donde quieren trabajar. El usuario sólo debe registrarse y armar un perfil laboral, que a su vez le permitirá acceder a ofertas de empleo adecuadas a su experiencia y expectativas.

Las compañías pueden subir su perfil "patrocinado" para responder los comentario y "linkear" a su Web institucional y sus propuestas laborales. Realref.com "no compite sino que complementa a los portales de búsqueda laboral, ya que se pueden hacer enlaces desde nuestro sitio", dice Mariela. "Al tener información sobre las empresas y las personas que buscan empleo, podemos elaborar informes y armar campañas de e-marketing segmentado", destaca.

Por otra parte, dado que los propios usuarios suben los contenidos, el sitio permite ac-

ceder a información de empresas más pequeñas y poco conocidas, pero que son consideradas como muy buenas para trabajar. Si bien la mayoría de los visitantes del sitio son menores de 30 años, también los hay mayores, sobre todo en áreas de Tecnología e Informática, donde la oferta laboral supera la demanda y los candidatos seleccionan muy bien la empresa donde van a prestar sus servicios.

Como Mariela, cada vez más jóvenes Y deciden emprender por su cuenta en lugar de ser empleados. Según datos del programa Desarrollo Emprendedor del Gobierno porteño, la franja mayoritaria de quienes emprenden en la Ciudad tiene entre 26 y 35 años (ver cuadro). En tanto, un relevamiento de TNS Gallup y la Universi-

## Decálogo para fracasar como emprendedor

- 1) Sentirse fracasado.
- 2) Tener una mirada pesimista del mundo y de sí mismo.
- 3) No creer en las propias capacidades.
- 4) Evitar tomar decisiones y depender de otros para hacerlo.
- 5) Ser fatalistas.
- 6) Ser perfeccionistas.
- 7) Tener dificultades para mantener una posición firme frente a un grupo.
- 8) Tener dificultades para poner límites a las personas.
- 9) No asumir el liderazgo.
- 10) Ser impulsivos.

Por Florencia Tozillo Álvarez, de INEPA (Instituto de Psicología Argentina)

dad de Palermo, destaca que el 62% de los encuestados prefieren crear su propia empresa, frente a un 27% que optan por trabajar en relación de dependencia (11% NS/NC). El informe sobre "la futura fuerza laboral" se realizó en base a una encuesta nacional entre 909 jóvenes de 20 a 24 años y se publicó a fines de 2009.

Pablo Medina, profesor de Emprendedorismo y Desarrollo Profesional de la Universidad de Palermo destaca algunas características de los emprendedores Y: "Manejan con naturalidad las nuevas tecnologías, están acostumbrados a recibir múltiple información y a relacionarse tanto en forma real como virtual, les gusta trabajar por objetivos y no por horario, quieren la inmediatez y

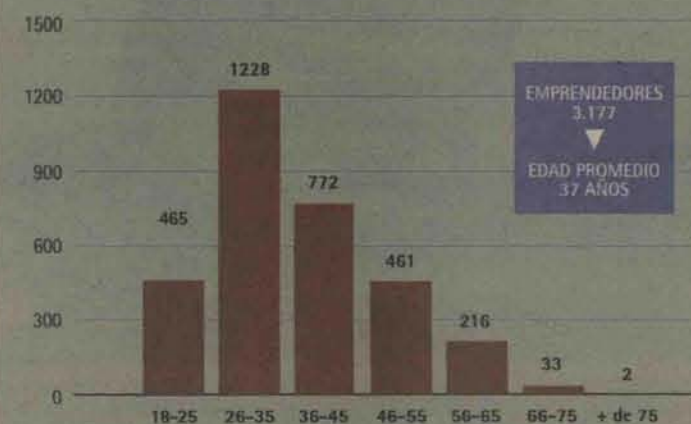
Seis de cada 10 jóvenes de hasta 24 años prefieren crear su propia empresa. Los nuevos emprendedores manejan con naturalidad las nuevas tecnologías y prefieren trabajar por objetivos.

propios tiempos, la posibilidad de crecimiento y apertura a nuevas ideas. En apenas un mes, la página recibió más de 5.000 visitas y 500 calificaciones, y se está convirtiendo en un sitio de referencia, no sólo de los jóvenes que buscan trabajo, sino de los responsables de Recursos Humanos de las compañías a quienes les sirve para medir el "clima laboral" en tiempo real y sin esperar a los resultados de una encuesta interna.

"Se me ocurrió la idea a partir de una experiencia personal", cuenta Mariela. "El año pasado, tuve dos ofertas laborales: una venía de una gran empresa y

## Cantidad de emprendedores por segmentos de edad

El segmento etáreo de los 26-35 años es el más numeroso



Fuente: Programa Desarrollo Económico de la Subsecretaría de Desarrollo Económico del GCBA.



## A partir de una experiencia personal, Mariela Sporn creó Realref.com, una red social que permite calificar a las empresas según la experiencia de actuales y ex empleados.

no están dispuestos a esperar varios años para obtener reconocimiento". Por esto, muchos de ellos no se adaptan a los esquemas jerárquicos y burocráticos que tienen muchas grandes compañías. Como contrapartida, valoran mucho el cuidado del medioambiente y la responsabilidad social, e imprimen a sus proyectos esta conciencia.

### Empezar de la nada

Nicolás Luszczak se dedica al diseño y era un adolescente en 2001, cuando sus padres, comerciantes, perdieron todo porque hipotecaron su casa para ampliar el negocio y los tomó por sorpresa el "corralito". Pese a este antecedente, Nicolás no duda al afirmar que "antes que un trabajo seguro sentado en una oficina, prefiero tener mi propia empresa". Esa posibilidad le llegó en 2008, cuando, luego de trabajar varios años en un estudio de diseño, ahorró lo suficiente como para comprar un par de máquinas y empezar a hacer trabajos de tarjetería y folletería

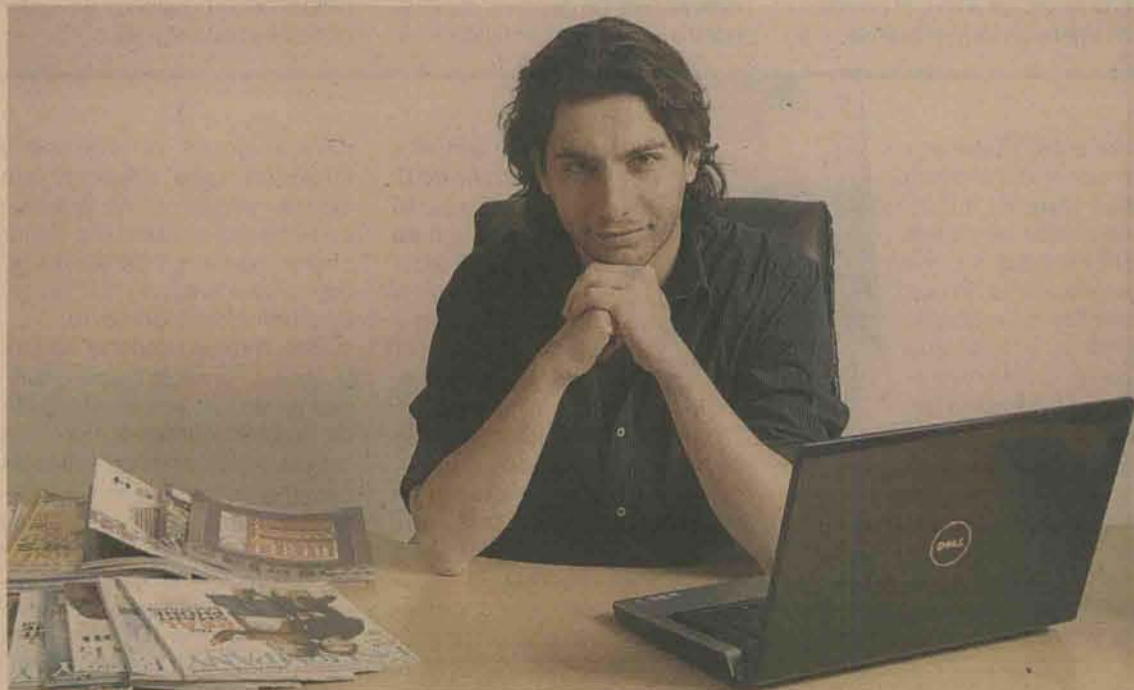
con su hermano. Así creó su propia marca, Ineishadesign, para producir artículos promocionales, remeras, lapiceras, calcos, cartelería, folletería, marqueras y bolsas ecológicas, entre otros objetos. "Básicamente yo diseño y mi hermano se ocupa de la parte operativa", cuenta.

"Me gusta lo que hago, me divierte. Y lo más importante es que manejo mis tiempos y tengo libertad para llevar a cabo mis proyectos. Por ejemplo, ahora estoy escribiendo una novela", cuenta, desde su estudio-taller en Villa Ballester, el emprendedor.

"Algunas cosas las hacemos nosotros y otras las enviamos a un taller. Necesitamos comprar nuevas máquinas pero es complicado. Yo no accedo al crédito porque no tengo una propiedad para hipotecar", define. No obstante, Nicolás pudo acceder a al-

gunos programas de capacitación para emprendedores a través de la competencia NAVES, que impulsa el IAE, la escuela de negocios de la Universidad Austral; y del programa Desafío Joven patrocinado por Shell y la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE), en la que resultó finalista. "Me asignaron un consejero, un empresario con mucha experiencia que me asesoró y aprendí muchas cosas. Otro tanto lo leí en manuales y libros de emprendedores. Me sirvió mucho y me dio mucho impulso para seguir adelante. El año que viene vamos a lanzar una línea de ropa masculina", adelanta.

Como Nicolás, unos 1.400 emprendedores armaron su plan de negocios gracias al programa Desafío Joven en los 10 años que lleva el programa en el



## De empleada a dueña



Florencia Borgnino (27), estudió pastelería, trabajó varios años en una cadena de hoteles y hace dos decidió abrir su propio negocio. Junto a un socio invirtieron unos \$ 80.000 de sus propios ahorros y lo llamaron "En el Nombre del Postre". El concepto es vender tartas, tortas y otros dulces en porciones individuales y un gran cuidado en la presentación. "Detectamos que si bien en Buenos Aires hay una enorme propuesta gastronómica, pero no había buenas propuestas en pastelería. Esta era entonces una buena oportunidad", destaca la emprendedora. Tras casi un año, la sociedad se disolvió y Florencia decidió seguir con el emprendimiento. "Es complicado porque debo ocuparme de todo: los números, los proveedores, la logística, los empleados y no sólo de las recetas y la cocina. Pero lo bueno es que puedo plasmar mis ideas, algo que no siempre ocurre cuando trabajás para otro", señala. Por el momento, tiene un único local en el barrio de Palermo, donde se puede comprar para llevar o degustar en el local, que tiene algunas mesas. También ofrece servicio de *delivery* y prepara mesas dulces para *catering* y eventos. Entre sus planes está el de crecer a través de una cadena de franquicias.

país. Un 22% de ellos puso su empresa en marcha. Todos los años se organiza una exposición (la próxima se hará el 1 y 2 de diciembre en el Centro Cultural Borges de la ciudad de Buenos Aires), en la que se premia a 10 nuevos emprendedores, quienes reciben consejería especializada durante un año.

### Del garage al mercado global

A los 16 años, Joel Chornik, empezó junto a su mejor amigo de entonces a diseñar sitios *web* para familiares y conocidos. A través de las recomendaciones y el boca a boca, pronto multiplicaron la cantidad de clientes y empezaron a cobrar por sus servicios. "En ese momento, no teníamos muchas expectativas en cuanto al éxito comercial. Sólo pensábamos en generar una entrada de dinero para sentirnos independientes, pero el negocio fue creciendo y nos fuimos profesionalizando", cuenta Joel. "Con el tiempo, nos dimos cuenta que el diseño no era lo que nos interesaba pero vislumbramos la posibilidad de revender el servicio de *web-hosting* (alojamiento

A los 18 años, Joel Chornik comenzó a comprar servicios de *hosting* en el exterior para brindar esta asistencia a clientes locales. Así creó Elserver, la empresa que hoy tiene 30 empleados, factura \$ 8,5 millones y está presente en 54 países.

de sitios *web*). Por eso, a los 18 años comenzamos a comprar servicios de *hosting* en el exterior para brindar este servicio a clientes locales. Así creamos Elserver y, luego de un par de años, logramos montar un servidor propio en el país. En 2008, mi ex socio decidió retirarse y se sumó a la empresa Ariel Perelman quien hoy es el director comercial.

El hecho de haber empezado tan precozmente su carrera emprendedora le deja a Joel varios pros y algunos contras en su balance. "La poca experiencia que teníamos nos permitió hacer, deshacer y probar. A medida que íbamos acertando y ganando, reinvertíamos en la empresa. Es un lujo que podíamos darnos ya que al ser muy jóvenes no teníamos obligaciones familiares", destaca. Entre las desventajas, Joel admite que comenzó varias carreras pero no las terminó, ya que la empresa le ocupaba mucho tiempo.

"Uno de los puntos más difíciles para todo emprendedor, confiesa, es el manejo del personal. Yo me di cuenta de que había formado una empresa cuando tuve que despedir a una persona". Hoy, su compañía tiene 30 empleados, factura unos \$ 8,5 millones y brinda servicios a grandes y pequeñas compañías en 54 países. Como una forma de ayudar a los jóvenes que recién se inician, Joel integra, junto a otros emprendedores del sector de Tecnología la organización Palermo Valley, que lleva a cabo encuentros y actividades de capacitación en las que se comparten los contactos, las experiencias, y las ganas de seguir llevando adelante proyectos.