

## ESTRATEGIA COMERCIAL

Para que tus ventas sean exitosas, tenés que organizarte. **PÁG. 2**

## AUTOEVALUACIÓN

Revisá si tu negocio está preparado para vender. **PÁG. 7**

## DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES

Te contamos qué tenés que hacer para inscribirte. **PÁG. 8**

# DALE EMPRENDÉ

CLAVES PARA PONER EN MARCHA TU PROYECTO



UNA HISTORIA  
CONSTRUIDA CON

# Ladrillos

Ladrillera Conci, en Colonia Tirolesa, lleva 35 años produciendo máquinas moldeadoras para la fabricación de ladrillos. Su historia es sinónimo de emprendedorismo, perseverancia y pasión por la familia. **PÁGS. 4 y 5**

# PARA VENDER BIEN, MEJOR organizarse

VENDER NO ES UNA TAREA SENCILLA. PARA HACERLO CON ÉXITO, UNA DE LAS CLAVES ES PLANIFICAR ANTICIPADAMENTE LAS ACCIONES DE VENTA, SIEMPRE PENSANDO EN EL CLIENTE.



Un emprendimiento tiene otras prioridades en materia de ventas que una empresa que ya está en marcha. Y no tan sólo distintas, sino con diferente nivel de urgencia. Muchos creen que lo principal para un emprendedor es saber cerrar una venta, esto es, aprender técnicas de venta que le permitan obtener un compromiso de compra. Eso es importante, sí, pero luego de transitar los primeros pasos comerciales.

Los primeros pasos para un emprendedor como vos deben orientarse en organizar su rutina diaria. Esto implica ejecutar comportamientos hacia la búsqueda de clientes y hacia la generación de buenos hábitos de organización comercial. Estas son dos de las causas principales que, de no abordarse oportunamente, podrían llevarte a un “ahogo comercial” y, tarde o temprano, al fracaso del emprendimiento. No habrá cierre de ventas si no sos capaz de organizar tu rutina diaria comercial. La búsqueda de clientes incluye:

- Acciones de investigación

de mercado (a escala de un emprendedor) que te permitirán identificar oportunidades para desarrollar comercialmente tu negocio, y

- Acciones de prospección que te permitirán diseñar bases de datos y proveerte de entrevistas de venta para desarrollar tus oportunidades comerciales.

## A prepararse

Los buenos hábitos de organización comercial tienen que ver con la capacidad de planificar las acciones de venta. Ello incluye:

- Preparar las entrevistas con tus clientes.
- Administrar la información de clientes potenciales (llamadas, entrevistas, propuestas, oportunidades, etc.),
- Organizar los tiempos dedicados a los clientes (nuevos, actuales y viejos)
- Contar con mecanismos de evaluación de los resultados que se van presentando. Todos estos hábitos influyen en la preparación y en la calidad de ejecución de las entrevistas de venta. En la página 7 de este mismo suplemento te proponemos un test para que evalúes cuán preparado estás para salir a vender con eficiencia y eficacia.

→ **Fuente consultada:** Martín Iván Giorgis y Roberto Kerkebe Lama, directores de Mente Comercial, empresa dedicada a la consultoría en gestión de ventas y entrenamiento de equipos comerciales.



“Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente”, Peter Drucker.



# SIEMPRE SE TRATA DE arrancar

LOS PRIMEROS PASOS DE UN EMPRENDEDOR SIEMPRE SON LOS MÁS IMPORTANTES. SÓLO VENCIENDO EL MIEDO, ACEPTANDO LA INCERTIDUMBRE Y JUGANDO CON EL RIESGO, DARÁS ESE PASO MÁGICO QUE ES INICIAR.

**E**l emprendedorismo es una corriente infrenable. Las sociedades del empleo masivo, propias del paradigma industrial del siglo XX, se están terminando. Es tiempo de emprendedores, personas simples, como vos y como yo, que sentimos que podemos resolver alguna necesidad de alguien a través de una actividad que refleja nuestra habilidad y dedicación. Y, al hacerlo, validamos nuestra pretensión de ganar dinero con ello.

Nos preocupa todo lo que hay que hacer para iniciar un emprendimiento. El dinero, el trabajo actual, el socio, el producto, la posibilidad de vender, la entrega, los colaboradores, la competencia, los costos. Y mucho más. ¡Es enorme la lista! Por ello, y siguiendo a miles de emprendedores que vencieron

el "valle de la muerte" y lograron sobrevivir, no tengo mejor consejo que decirte que ¡sólo se trata de arrancar! Si esperás a tener un plan detallado, muchas variables controladas, tu vida armonizada y el clima ideal, nunca empezará. Sólo venciendo el miedo, aceptando la incertidumbre inherente, jugando con el riesgo todo lo que se pueda, darás ese paso mágico que es iniciar.

Si estás en ese momento de reflexión previo al inicio, algo que todos hemos vivido, y coincidís conmigo que nunca habrá condiciones ideales para emprender, te sugiero consideres las siguientes premisas:

**1- El tamaño no es lo más importante.** No te traumes con los mensajes de "hacer algo grande" o

"ser los mejores". Muchos eventos y seminarios hablan de esto. Pero yo te digo: vos podés hacer algo pequeño y hermoso. Y si funciona, siempre habrá senderos para crecer. ¿Quién puede saber cuánto?

**2- No lo hagas solo.** Salí de la zona de confort. Buscá una "media naranja", uno o más socios con los que compartas anhelos y valores, y que puedan ser los compañeros de una ruta plagada de obstáculos. No quieras ser un héroe. Es mejor ser sólo un emprendedor.

**3- Confía en tus instintos.** El emprendedor que se arremanga en la aventura de la acción siempre tiene una sensibilidad superior a cualquier palabra de experto o análisis estadístico. Tu conexión con lo que estás haciendo y el valor que puede agregarle a alguien será siempre un faro en el que debés confiar. Sin terquedad, pues siempre es factible corregir rumbos.

**4- Foco en vender.** Aún en etapas tempranísimas, cuando tu produc-

to o servicio está lejos de lo que te gustaría, es factible y aconsejable vender. Siempre habrá clientes que toleren y disfruten tus versiones iniciales. Si te da un poquito de vergüenza, sólo aguanta. Estarás a la vuelta de la esquina de la versión mejorada que te dará grandes satisfacciones.

**5- Decidí qué sacrificar.** Puedes sostener tu trabajo actual un tiempo, o inventar maneras de sobrevivir mientras tu emprendimiento madura. Son posibles estos híbridos (¡Por un tiempo!). Lo que no es posible es que no sacrifiques nada de tu vida actual. Decide qué vas a cortar. Necesitarás más tiempo, tus fines de semana no serán más sólo de ocio. Por ello debés decidir qué dejarás de hacer. Haz tu ofrenda a tu emprendimiento. ¿Qué más me recido?

El mundo volverá a ser un conglomerado de tribus locales. Y dentro de ellas, dominarán los emprendedores. Como los artesanos y los pastores de antaño. Personas que puedan resolver sus pequeñas economías, producir, vender y progresar. Sin privilegios, con menos subsidios, sin mercados cautivos y con menos devoción a algo llamado "suelo". Acordate de Herodoto: "Todo lo que el hombre consigue es fruto del atrevimiento". Ante todo, se trata de empezar.



**ANDRÉS  
PALLARO**

Empresario cordobés comprometido con el desarrollo emprendedor. Director de Estrategia y Comercialización de Modelos Digitales.

CÓMO LO  
LOGRARON

## UN BELLO SUEÑO

NOELIA DEL PRADO  
CONFECCIONA  
LENCERÍA INFANTIL  
ESPECIALMENTE  
PENSADA PARA  
FOMENTAR LA  
AUTOESTIMA DE LAS  
NIÑAS.

En 2009, Noelia del Prado tomó una decisión fundamental: dejó su trabajo y apostó todas sus fuerzas a crear Bellamía, su propio emprendimiento de ropa interior para niñas. "Éramos padres de una preadolescente y teníamos dificultades para encontrar ropa interior que no la empujara a ser una mujer cuando todavía era una niña. Ello dio origen al concepto de Bellamía: proteger y fomentar la autoestima de niñas de 4 a 14 años a través de líneas de lencería que contemplen los requerimientos de cada etapa", explica Noelia. Así, comenzó a desarrollar varias líneas: bombachas y boxers para niñas, conjuntos para las primeras etapas de desarrollo y camisetas. También trajes de baño y pijamas. "Nuestra ventaja competitiva nace de un mix de dos características claves: el diseño y la presentación", cuenta Noelia. "Buscamos producir un

impacto visual categórico, con particular foco en la exhibición y prolijidad de nuestros productos, ocupándonos de que sean innovadores y de calidad", asegura. En su taller de trabajo, Noelia lleva a cabo el corte y preparado de las prendas, mientras terceriza la estampa y la confección. El acabado final, etiquetado y ensobrado se realizan también en su taller. Aunque Bellamía está hoy en una extensa red de locales comerciales, las redes sociales fueron su primera puerta de salida. "Gracias a Facebook hoy estamos presentes en seis provincias", explica esta emprendedora de 29 años, y anticipa el lanzamiento de una nueva línea para varoncitos. "Lo fundamental es capacitarse, vincularse con otros emprendedores, trabajar el concepto de negocio y, sobre todo, aferrarse al objetivo sin importar lo duro que sea el camino", entiende Noelia. Su sueño está en marcha y por buen camino.

En 2012, Bellamía fue reconocida por Sepyme como "Capital Semilla", y este año ganó el segundo premio del concurso Impulsar. **CONTACTO** bellamiaropainterior@gmail.com



**Nombres:** Javier, Adriana, Javier (h) y Noelia Conci.  
**Emprendimiento:** Ladrillera Conci.  
**Dirección:** Av. Illia 668, en el ingreso a Colonia Tirolesa.  
**Producción:** moldeadoras móviles y estáticas de ladrillos comunes.  
**Ventas:** en varias provincias y países limítrofes.  
**Teléfono:** (0351) 490-2004.  
**Web:** [www.ladrilleraconci.com.ar](http://www.ladrilleraconci.com.ar)

## LADRILLERA CONCI



# UNA EMPRESA de barro, PASIÓN Y ESFUERZO

LA FAMILIA CONCI, EN COLONIA TIROLESA, FABRICA MÁQUINAS MOLDEADORAS PARA LA INDUSTRIA DEL LADRILLO. CON 35 AÑOS DE HISTORIA Y MUCHOS ALTIBAJOS, SOSTIENEN SU EMPRENDIMIENTO SOBRE LA BASE DEL ESFUERZO, EL INGENIO Y LA PERSEVERANCIA.

La historia de Javier Conci y su familia es sinónimo de emprendedorismo. De largar, y caer, y levantarse, y volver a chocar, y de nuevo recuperarse. Siempre mirando hacia adelante. Siempre buscándole la vuelta. Nunca bajando los brazos.

En Colonia Tirolesa, donde viven, se los conoce como "los de la ladrillera". La Ladrillera Conci, una ladrillera que, claro está, fabrica ladrillos, pero que se destaca del resto de los cortaderos tradicionales por producir máquinas especiales para fabricar ladrillos.

Es que Javier Conci, antes que ser emprendedor (o al mismo tiempo), es un inventor. Inventó una "moldeadora" que elabora ladrillos comunes como si estuvieran "hechos a mano". Y hoy, a sus 61 años, se enorgullece de que su invento permita hacer la-

drillos en todos los rincones del país. Todo desde Colonia Tirolesa. Todo en familia. Todo a pulmón.

**Marchas y contramarchas.** En 1974, Javier y su mujer, Adriana, perdieron su casa y su campo a manos de la nefasta circular 1050. Desahuciados, comenzaron a cortar ladrillos como una forma de parar la olla. "Fueron años muy duros. Nos habíamos quedado sin nada, y teníamos cuatro hijos pequeños a los que alimentar", recuerda hoy la pareja. Hombre ingenioso si los hay, al poco tiempo Javier ideó su primera máquina moldeadora. Utilizando elásticos de una cama desvencijada, un tambor de 200 litros y un viejo diferencial de camión, fabricó un artefacto que podía "escupir" ladrillos en serie.

Seguían de "prestados" en el campo de una familia amiga, pero la mini empresita comenzaba a dar resultados. Fueron años de crecer de a poco, de recuperar el tiempo perdido, de criar a los chicos con menos apremios económicos.

Hasta que la híper de fines de los '80 los hizo perder todo de nuevo. "Estaba enojado y cansado. Así que cargamos a los cuatro chicos y nos fuimos todos al Impenetrable chaqueño para hacer trabajo social junto a un grupo de gente conocida", rememora Javier.

En 1992, la familia entera emprendió el regreso a Córdoba, con la intención de relanzar el emprendimiento. Sin campo propio de donde sacar tierra para hacer ladrillos, los Conci volvieron a probar suerte con las máquinas.

Accedieron a un crédito del CFI con el cual compraron un torno, y empezaron a mejorar la vieja moldeadora que durante años había quedado "parada" en la colonia. "Yo digo que vivo de los inventos, porque siempre me salvaron las máquinas que inventé", asegura Javier.

**Pequeña revolución.** Los nuevos artefactos salidos de Tirolesa llegaron para revolucionar a un mercado en el que todo se hacía a mano, muy rudimentariamente. Varios cortaderos de Córdoba compraron sus máquinas y la empresa comenzó a levantar cabeza.

En el '98, los Conci se asocian con Héctor Merlino, construyendo una nueva máquina estática para elaborar ladrillos a gran escala en secadores de túneles. Pero la sociedad dura poco, y Javier y los suyos regresan a Tirolesa.

La tremenda crisis de 2001 vuelve

a golpear a la familia, y los obliga a parar la producción. De nuevo a sacar la olla con lo que había a mano.

Tres años más tarde, con la sangre joven que aportó el hijo mayor de la familia, llamado Javier como su padre, los Conci relanzan de nuevo el emprendimiento produciendo tres nuevas fábricas para clientes de La Pampa y Santa Fe.

Para poder tener un ingreso constante y dejar de pasar apremios, deciden complementar la producción de moldeadoras con la fabricación propia de ladrillos. Un nuevo crédito del CFI, tomado en 2008, les dio el impulso necesario para armar un galpón metalúrgico nuevo y prepararse para ensamblar máquinas en serie.

**Perseverancia.** Hoy, y tras la incorporación de Noelia, otra de las hijas de Javier y Adriana, la empresa atraviesa uno de sus mejores momentos. Con un ritmo de producción de una moldeadora por semana, y máquinas vendidas en todo el país (inclusivo a algunos clientes en Chile), los Conci se sienten, quizás por primera vez, que pisan sobre terreno firme.

"Después de 35 años peleándola, te puedo decir que nuestra clave ha sido la perseverancia. La necesidad siempre nos obligó a agudizar el ingenio, y dándonos fuerza con toda la familia, hemos llegado hasta aquí", se emociona Javier.

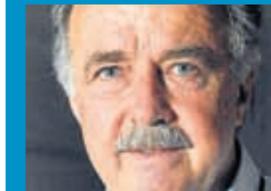
Actualmente, los Conci se enfrentan a un nuevo desafío: profesionalizar su empresa. Saben que para dar un salto de calidad, necesitan sumar herramientas de gestión y administración. Y en eso están. Fuerza, ganas y espíritu, nos les van a faltar...

## COMO HECHOS A MANO

Las moldeadoras ideadas por Javier Conci tienen una particularidad: permiten producir ladrillos comunes en serie, pero con una calidad similar a los que son hechos a mano. Esa característica es la que las diferencia de otras moldeadoras que sacan los ladrillos con una compactación distinta, que rebaja la calidad del producto. Además, las moldeadoras Conci permiten elaborar ladrillos de distintos tamaños con sólo intercambiar el molde móvil. Hoy las venden en todo el país, siendo los ladrilleros de nacionalidad boliviana sus principales clientes.

TRABAJO  
SOCIAL

Para Javier Conci, no todo es ganar plata en la vida. Además, de su familia y su emprendimiento, la misma pasión le despierta el trabajo social. Sus años de ayuda a los aborígenes del Impenetrable chaqueño lo marcaron a fuego, y le abrieron los ojos y el alma. Hoy, junto a otros emprendedores solidarios la da vida a Gadasi, una entidad sin fines de lucro que busca generar espacios productivos integrados por aborígenes wichi. "Buscamos ayudar al desarrollo sustentable de la comunidad El Sauzal, en el corazón del Impenetrable", cuenta Conci. Allí están desarrollando emprendimientos productivos en apicultura, ladrillería, alfarería y alimentos regionales junto a los integrantes de la comunidad.

EMPRENDEDORES  
DE LA VIDAIGNACIO  
AGUIRRELUCHADOR  
CONTRA EL SIDA

Ignacio Aguirre es el creador de Adolescentes contra el Sida (Aces), una ONG de Jesús María que desde hace años lucha contra la epidemia de HIV. Bioquímico de profesión y docente de alma, Nacho (como lo conoce todo el mundo en su ciudad) fundó Aces en 1992 preocupado por el desarrollo que tenía la enfermedad en todos los sectores sociales, pero fundamentalmente entre los jóvenes. Investigó mucho sobre el tema, y se dio cuenta que, más allá de la respuesta que diera la ciencia y la medicina, la promoción del cuidado de la salud sexual debía centrarse en la comunicación entre pares, vale decir, entre los propios adolescentes. "Me basé en la experiencia de las trabajadoras sexuales africanas, que ante la explosión de la epidemia, se encargaron ellas mismas de charlar y cuidar a sus compañeras", explica Ignacio. Hoy, Aces brinda charlas, obras de teatro, folletos, marchas y distribución de preservativos, buscando siempre la interacción entre los chicos para que el mensaje llegue de manera más eficaz. "Hay que hablar: una palabra puede torcer la historia", asegura Ignacio.



"Somos una empresa netamente familiar, y ese es nuestro orgullo. Pero ahora necesitamos profesionalizarnos para dar un salto hacia adelante".



# ayudas

## TRANSVERSALES



### AIESEC

#### EL CAMBIO, PERSONA A PERSONA

Aiesec es la organización internacional de jóvenes estudiantes y recién graduados más grande del mundo. Nació en 1948 con la necesidad de desarrollar jóvenes que sean líderes positivos en sus comunidades, fomentando el entendimiento entre las naciones. Sus fundadores vieron en el intercambio la mejor manera de lograr la paz cambiando el mundo "persona a persona". En la actualidad se encuentra en más de 120 países, tiene 60.000 miembros y ofrece 20.000 experiencias de intercambios anuales. Su tarea es desarrollar jóvenes para que sean agentes de cambio en sus entornos más cercanos con el fin de mejorar esa realidad. La entidad trabaja a partir de cuatro programas fundamentales: Líderes, Miembros, Intercambios de Desarrollo Social y Pasantías Rentadas en el Exterior. Aiesec fomenta la visión emprendedora a través de proyectos de distinto tipo: eventos, jornadas de capacitación, puestos de liderazgo, entre otros, en los cuales siempre es esencial el trabajo en equipo, y donde la innovación, la constancia y la proactividad son factores

fundamentales para el éxito. Dentro de sus equipos de trabajo las habilidades de los miembros y la predisposición para tomar desafíos cada vez mayores, son claves. Los líderes de los equipos, a su vez, deben desarrollar una visión orientada a resultados, buscando soluciones y gestionando de la mejor manera el grupo para que pueda llegar a los objetivos e incluso superarlos. Un miembro de Aiesec tiene un perfil orientado a buscar soluciones, tomar desafíos y auto superarse. Generalmente, son personas referentes dentro de sus grupos. Luego de transitar su experiencia en la fundación, están preparados para formar parte o crear nuevas organizaciones en el país y en el extranjero.



Para vincularse con Aiesec, contactarte por mail a [cordoba@aiesec.net](mailto:cordoba@aiesec.net), comunicate a través de su página de Facebook: [Aiesec.Cordoba](https://www.facebook.com/Aiesec.Cordoba), o su cuenta de Twitter: @AiesecCordoba.

El ecosistema emprendedor cordobés tiene infinidad de asociaciones especializadas en la promoción y asistencia a los emprendedores. Pero también hay varias instituciones que, sin tener su foco principal en el tema, brindan un apoyo fundamental para el sector. Organizaciones profesionales, instituciones de promoción social, fundaciones políticas y comunitarias, entidades juveniles sin fines de lucro. Todas y cada una realizan un aporte valiosísimo al emprendedorismo local desde sus propias especificidades. Aveit y Aiesec son dos de ellas, y aquí te las presentamos.

### AVEIT

#### INGENIEROS EMPRENDEDORES

Aveit (Asociación Vocacional de Estudiantes e Ingenieros Tecnológicos) es una asociación civil sin fines de lucro conformada íntegramente por estudiantes de Ingeniería de la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), Regional Córdoba. Su objetivo principal es la formación integral del futuro ingeniero, mediante el aporte de nuevas experiencias, contacto con tecnologías y organizaciones de Argentina, Europa y Asia, que complementan la formación académica y caractericen a los miembros de la asociación como profesionales de alta calificación. Pero además de ello, Aveit realiza un interesante aporte al ecosistema emprendedor de Córdoba: todos los años organiza "Cuna de Emprendedores", un ciclo de conferencias para fomentar el espíritu emprendedor en los jóvenes, brindando el espacio para que empresarios reconocidos los motiven e incentiven a emprender y llevar a cabo sus proyectos. Asimismo, cuenta con la "Academia Aveit", un programa de capacitación práctica intensiva, donde se ponen en práctica y aprenden conceptos innovadores de emprendedorismo. También organizan las denominadas "Visitas Gerenciales Aveit",

desarrolladas en el marco de la Semana Global de Emprendedorismo (GEW), donde un grupo reducido de jóvenes puede conocer desde adentro el funcionamiento de empresas locales con un alto componente emprendedor. Como línea de acción de Emprendedorismo Social, Aveit cuenta con un área de Gestión Social y Ambiental. A través de ella, organiza anualmente el "Día del Niño" en el Hospital de Niños de Córdoba, y el "Maratón Aveit Solidario", a beneficio de la "Asociación Semillas del Corazón", entre otras actividades. El próximo 4 de octubre se realizará la Cuna de Emprendedores y Academia Aveit, mientras que el 1º de septiembre llegará el Maratón Aveit Solidario, bajo el lema "Por los derechos educativos de los niños enfermos".



La sede de Aveit está en Maestro López y Cruz Roja (predio de la UTN). Su e-mail es [info@aveit.org.ar](mailto:info@aveit.org.ar) y su teléfono el (0351) 469-0007.



# ¿CÓMO SALÍS A Vender?

En la página 2, te contamos lo importante que es la planificación de las acciones orientadas a la venta de tu producto o servicio. Para que revises si efectivamente estás organizando tus ventas y, sobre todo, cómo lo estás haciendo, te proponemos un pequeño test de autoevaluación. Si estás preparado, buscate una lapicera, y completá el siguiente cuadro de acuerdo a la frecuencia con que desarrollas las actividades allí pautadas:

## TEST DE AUTOEVALUACIÓN

ACCIONES	NUNCA	RARAMENTE	ALGUNAS VECES	FRECUENTEMENTE	SIEMPRE
Programo las búsquedas de nuevos clientes o negocios como parte de mi rutina diaria					
Obtengo con facilidad datos de personas posiblemente interesadas en mi negocio					
Visito a viejos clientes con cierta frecuencia					
Periódicamente ocupo algo de mi tiempo en analizar o revisar mis acciones o resultados comerciales					
Registro la información comercial proveniente de los contactos de mis prospectos y clientes					
Ocupo parte de mi tiempo en planear o preparar mis llamadas y entrevistas comerciales					
Llevo conmigo varios folletos, tarjetas o productos de muestra en este mismo momento					
He desarrollado con solvencia la habilidad de conseguir entrevistas con prospectos					
Comunico a todos lo que hago, incluso en reuniones personales o actividades de la vida cotidiana					
Siento que tengo el control de mi programa de trabajo					
Soy capaz de generar una charla con cualquier persona, aún cuando no tengan perfil de clientes					
Todos los días inicio con la revisión de mi planificación semanal o diaria					
Tengo un panorama organizado y llevo un registro cuidadoso de las llamadas que debo realizar o contestar y de los apuntes que hice cuando me comuniqué con cada cliente					
Soy capaz de establecer mis prioridades comerciales con facilidad					
Todas las semanas inicio mi actividad con una base de datos de prospectos					
Administro y cumpto en tiempo y forma los compromisos comerciales asumidos con el cliente					
Reconozco los contextos favorables y las oportunidades para hacer negocios					
Puedo saber con exactitud las actividades que debo realizar mañana					
He participado en al menos dos eventos clave para contactar clientes durante el último mes					
Pido referidos con regularidad					

Fuente: Mente Comercial. [www.mentecomercial.com.ar](http://www.mentecomercial.com.ar)

Ahora que ya completaste el cuadro, sumá el puntaje obtenido en base a la siguiente grilla:

- Cada respuesta **Nunca** resta dos puntos
- Cada respuesta **Raramente** resta un punto
- Cada respuesta **Algunas veces** no suma ni resta
- Cada respuesta **Frecuentemente** suma un punto
- Cada respuesta **Siempre** suma dos puntos

Para terminar, analizá los resultados que obtuviste sobre la base de cuatro temas centrales: Investigación, Prospección, Preparación y Ejecución.

### INVESTIGACIÓN

PUNTAJE MÍNIMO -10		PUNTAJE MÁXIMO 10
Las oportunidades de negocio están afuera. Salí a buscar las oportunidades y mové todos tus contactos. Sé tu propia publicidad, que todos conozcan lo que tenés en mente. Caminá la calle.	Para evaluar tus hábitos de Investigación sumá los resultados de las preguntas 1, 9, 11, 17 y 19.  Tu resultado es:	Tenés habilidades para identificar negocios. Como un sabueso comercial, podés reconocer instintivamente dónde están los negocios. Sabes identificar entornos comerciales favorables y sos capaz de encontrar oro en el barro. Hacele caso a tu instinto vendedor.

### PROSPECCIÓN

PUNTAJE MÍNIMO -10		PUNTAJE MÁXIMO 10
Llevá con vos tarjetas de tu negocio, donde sea. Y pedile a todos las tuyas. La única posibilidad de desarrollar tu emprendimiento depende de esos datos que conseguirás. Regístralos, llámalos, sorteá objeciones y conseguí entrevistas. Tenés que ser tenaz y perseverante en la prospección.	Para evaluar tus hábitos de Prospección, sumá los resultados de las preguntas 2, 7, 8, 15 y 20.  Tu resultado es:	Tus hábitos de buscarlos te permiten encontrar permanentemente nuevos clientes y lo conseguís tanto en congresos como en bautismos, y no dudas en pedir datos para generar una entrevista. Seguí ejercitando tu infalible radar y engrandando tu base de datos.

### PREPARACIÓN

PUNTAJE MÍNIMO -10		PUNTAJE MÁXIMO 10
Improvisar es tu palabra favorita. Probablemente tu emprendimiento tenga potencial, pero si no te organizas comercialmente nunca dejará de ser una brillante idea y convertirse en un verdadero negocio. Lo peor que le puede suceder a un vendedor desorganizado es que le vaya bien.	Para evaluar tus hábitos de Preparación sumá los resultados de las preguntas 4, 6, 12, 13 y 14.  Tu resultado es:	Tus comportamientos te permiten ser organizado, previsor y prolijo en el manejo de su agenda, las visitas a tus clientes y el manejo de los compromisos comerciales. Complementá tu eficiencia comercial con herramientas administrativas para aumentar tu productividad.

### CALIDAD DE EJECUCIÓN

PUNTAJE MÍNIMO -10		PUNTAJE MÁXIMO 10
Es posible que sientas que no manejas tu día de trabajo. Y probablemente ello esté limitando tu crecimiento o expansión. Probablemente estés corriendo tras las urgencias comerciales y eso te impide focalizarte en lo verdaderamente importante para tu emprendimiento.	Para evaluar tus hábitos de Preparación sumá los resultados de las preguntas 3, 5, 10, 16 y 18.  Tu resultado es:	Sos muy hábil en el hacer y quiriérgico en la ejecución. Manejas tus prioridades y registras la información clave. Controlas tu plan de acción y te preocupas por evaluarlo y tomar medidas correctivas. La concentración favorece la determinación. Felicitaciones.

**PROGRAMAS  
DE APOYO**

# NO TE QUEDES afuera

## DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES CORDOBESES

La Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor viene administrando desde hace meses el primer Directorio de Emprendedores Cordobeses (DEC). Se trata de una herramienta que permite reunir y sistematizar la información existente sobre los emprendimientos que desarrollan sus actividades comerciales, productivas y de servicios de la provincia de Córdoba.

La inscripción en el Directorio de Emprendedores Cordobeses te puede servir para muchas cuestiones. Por ejemplo:

- Darte a conocer públicamente.
- Recibir información de programas especiales.
- Acceder a nuevas oportunidades comerciales.
- Comunicar las necesidades que tenés.

Inscribir tu emprendimiento en el DEC es muy fácil. Hay disponible un formulario web en el que podés registrarte en forma absolutamente gratuita. El proceso de inscripción consta de tres pasos:

- 1. Primer paso:** se solicitan los datos del titular o referente del emprendimiento.
- 2. Segundo paso:** se recaban datos formales sobre el emprendimiento.
- 3. Tercer paso:** se requiere detallar datos sobre la actividad desarrollada por el emprendimiento.

Para facilitar el registro de los emprendimientos en el DEC, la Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor ha designado a un equipo técnico especializado para orientar y guiar en la carga de datos a aquellos emprendedores que así lo requieran.

Si todavía no inscribiste a tu negocio, podés hacerlo ingresando a [www.cba.gov.ar/directorio-de-emprendedores-cordobeses-dec/](http://www.cba.gov.ar/directorio-de-emprendedores-cordobeses-dec/)

SIEMPRE ES IMPORTANTE ESTAR INCLUIDO EN REGISTROS GUBERNAMENTALES A PARTIR DE LOS CUALES PODÉS ACCEDER A BENEFICIOS ESPECIALES Y APROVECHAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO. PARA ELLO SE CREÓ EL DIRECTORIO DE EMPRENDEDORES CORDOBESES.



Para obtener más información sobre el DEC, podés contactarte con la Secretaría Pyme y Desarrollo Emprendedor, al mail: [secretariapymeyde@cba.gov.ar](mailto:secretariapymeyde@cba.gov.ar); o al teléfono (0351) 434-2470, interno 235.

**JORGE  
LAWSON**

 MINISTRO DE  
INDUSTRIA,  
COMERCIO Y  
MINERÍA DE  
CÓRDOBA


*"Para aquellos que quieren un país próspero y en crecimiento, emprender es la mejor manera de lograrlo pues la producción es el motor que pone en marcha a una sociedad generando riqueza y fuentes laborales, donde radica la verdadera inclusión social".*