

**MODELO DE INCUBACIÓN DE  
EMPRENDIMIENTOS SOCIALES Y  
PRODUCTIVOS**

**Diciembre de 2011**

**INDICE**

<b>Antecedentes</b>	<b>3</b>
<b>Materiabiz en el ámbito de la gestión social</b>	<b>4</b>
<b>Objetivos</b>	<b>6</b>
<b>Alcance</b>	<b>7</b>
<b>Fases del modelo</b>	<b>7</b>
<b>Propuesta de implementación del programa</b>	<b>10</b>
Estructura	10
Profesores tentativos	11
<b>Anexos</b>	<b>14</b>
<b>MATERIABIZ, un abreve historia...</b>	<b>14</b>
<b>Profesores que componen la comunidad académica de MATERIABIZ</b>	<b>16</b>

## **ANTECEDENTES**

Las cifras de creación y cierre de empresas en la Argentina arrojan guarismos llamativos. Cada año, el 12% de los argentinos económicamente activos crea una empresa. Pero 4 de cada 10 proyectos fracasan en su primer año de vida. De los 6 que sobreviven, otros 5 quedan en el camino en los siguientes 9 años.

La Argentina exhibe una elevada tasa de creación de empresas en relación con sus países vecinos. Pero, al mismo tiempo, una exigua tasa de supervivencia. Las empresas que sobreviven se van sumando, año a año, a las 900.000 PyMEs que actualmente existen en la Argentina y que generan el 45% de nuestro PBI. Su contribución al empleo varía en función del tipo de actividad. Las pequeñas y medianas empresas aportan el 96% de los puestos de trabajo en el sector de comercio, un 74% en la industria, y un 73% en los servicios.

Así, cientos de miles de familias dependen del (buen) funcionamiento de estas organizaciones. Cada vez que una de estas empresas pasa a engrosar las estadísticas del fracaso, la sociedad sufre una pérdida en términos económicos pero fundamentalmente en términos sociales.

Con las microempresas el panorama no es diferente. Si bien no existen estadísticas ciertas que reflejen su situación y evolución, es posible inferir que el comportamiento en cuanto a su creación y supervivencia es igual o similar al de sus pares pequeñas y medianas.

La creatividad, voluntad y perseverancia no alcanzan.

Las herramientas y los conocimientos de gestión son determinantes para que un emprendimiento caiga del lado de la sustentabilidad y no del fracaso.

Fueron históricamente las grandes empresas y las corporaciones las que usufructuaron del "saber hacer" en términos de gestión. Las instituciones educativas orientadas a empresas y emprendimientos apuntaron sistemáticamente su mirada hacia esas organizaciones.

## **MATERIABIZ en el ámbito de la gestión social**

- Ha creado el programa MENTORES en el que se asistió a 1.200 pequeñas y medianas empresas de todo el país.
- Ha desarrollado el Programa Integral de Gestión con base en Neuquén, Mar del Plata, Buenos Aires, Rosario, Mendoza, Paraná, Córdoba, Salta, Tucumán, Corrientes y Chaco.
- Ha diseñado y puesto en marcha el Instituto de Fomento Empresarial de la Provincia de Corrientes con base en localidades del interior de la provincia.
- Ha desarrollado el grupo "Alternativa" de trabajo en Economía Social.
- Ha desarrollado un Plan de Capacitación para Cooperativas, junto al Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, tendiente a contribuir al desarrollo humano, económico y social de los trabajadores cooperativos.
- Ha desarrollado un Modelo de Incubación de emprendimientos sociales y productivos en conjunto con el Ministerio de Desarrollo Social de la Provincia de Tucumán.

- Ha conformado un grupo de más de 50 profesionales (al final del documento se presentan los CV`s resumidos) de las más diversas áreas del conocimiento e industrias, capaz de operar eficientemente y lograr resultados concretos.

En MATERIABIZ,

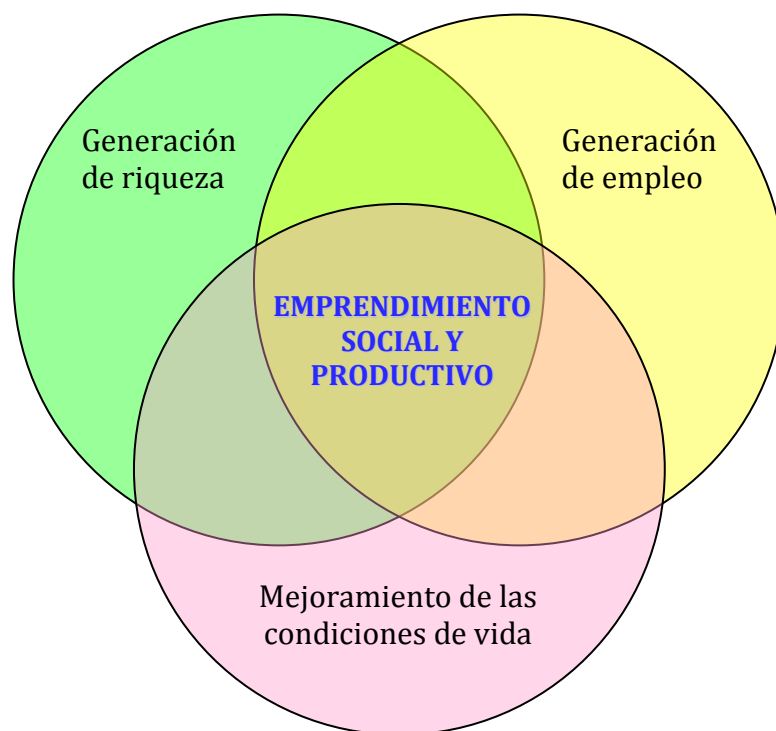
- Creemos que el conocimiento y las mejores prácticas en gestión son la vía hacia una sociedad integrada y equitativa.
- Queremos que el conocimiento en gestión llegue a todos y su difusión es una obligación más que una opción.
- Somos innovadores y colaborativos para cumplir con nuestra visión de difundir el conocimiento y las mejores prácticas en gestión.

MATERIABIZ son pequeños, medianos y grandes empresarios. Son profesores prácticos e investigadores. Son estudiantes de universidades públicas y privadas. Son consultores y editores. Son personas apasionadas por compartir sus conocimientos y experiencias.

**MATERIABIZ es colaboración para una sociedad más integrada y equitativa.**

## OBJETIVOS

- Contribuir al desarrollo humano, económico y social de la comunidad por medio de la implementación de un **Programa de Fomento e Incubación de emprendimientos sociales y productivos**.
- Dotar a los integrantes de los equipos de trabajo de los Ministerios de Desarrollo Social y Desarrollo productivo de la Provincia de Tucumán del modelo de Incubación de emprendimientos sociales y productivos.
- Contribuir a la creación de emprendimientos



## **ALCANCE**

La implementación del Modelo de Incubación de Emprendimientos sociales y productivos se canaliza a través de la capacitación de los micro y pequeños emprendedores sobre los conocimientos esenciales para la subsistencia y desarrollo de su emprendimiento.

Dicho modelo se inicia con la atracción y detección de emprendedores potenciales, continúa con la creación y desarrollo de emprendimientos sustentables y culmina con la puesta en funcionamiento de los mismos.

## **FASES DEL MODELO**

### **Fase 1: Atracción y Detección de Emprendedores**

- *La definición y conocimiento del perfil del emprendedor.* Es posible trazar el perfil de quienes podrán transitar con mayor probabilidad de éxito el proceso emprendedor. Aún no teniendo, estos emprendedores potenciales, los conocimientos ni las habilidades de gestión, es necesario detectar aquellos atributos personales que después de trabajados acrecienten las posibilidades de éxito de los proyectos. La perseverancia, la capacidad de transmisión de ideas, la adaptabilidad a situaciones cambiantes, la capacidad de asimilación del fracaso, son algunas de las características a analizar.
- *El proceso de convocatoria a emprendedores potenciales.* Llegar, territorialmente, a las poblaciones mas desfavorecidas. La estrategia

es inclusiva abarcando a la mayor cantidad de potenciales emprendedores.

- *Sistematización del proceso de Evaluación y Selección de emprendedores.* La escala de un proyecto de esta naturaleza hace imprescindible trabajar con un modelo sistemático de evaluación. El mismo será implementado a través de una plataforma en red.

## **Fase 2: Desarrollo de Habilidades de gestión**

Supone trabajar con los emprendedores aquellas características que poseen de forma innata de manera de hacerlas explícitas y potenciarlas.

- Manejo de situaciones de conflicto.
- Propensión o aversión al riesgo
- Perseverancia
- Autoconfianza
- Tolerancia a la ambigüedad
- Tolerancia al fracaso
- Liderazgo
- Autoconocimiento



### **Fase 3: Proceso Emprendedor. Creación de Empresa**

Es más relevante el "cómo" en el proceso de creación de empresas que el "quién". Es la fase en la que se desarrolla ese proceso de creación empresarial.

- Generación de LA IDEA
- Definición del MODELO DE NEGOCIO
- Determinación de los RECURSOS necesarios
- Planificación de las fuentes de obtención de esos recursos.
- Plan de Empresa
- Planificación del Crecimiento

### **Fase 4: Implementación**

Durante el período de IMPLEMENTACION se hará un seguimiento sistemático de cada emprendimiento. Un grupo de expertos en las distintas áreas de gestión estará trabajando junto a los emprendedores en cada uno de los proyectos, ajustando, rectificando o ratificando la estrategia seleccionada.

### **Transversal: Financiación**

Desde el inicio del proceso se estará evaluando la necesidad financiera de cada emprendimiento. Si bien este modelo no prevé la gestión de fondos de apalancamiento, es posible integrarlo con planes de financiación ya existentes a través de Microcréditos, el sistema financiero público o el sistema financiero privado.

## **PROPUESTA DE IMPLEMENTACION DEL PROGRAMA**

El Programa de Capacitación para el Desarrollo de habilidades de gestión (fase 2) y el Proceso de creación de empresas (fase 3) le permitirá a los participantes comprender las necesidades y aspectos clave que un emprendedor deberá conocer para desarrollar un proyecto productivo y social.

## **ESTRUCTURA**

El programa se desarrollará en 80 horas de clases presenciales, distribuidas en 5 meses.

En cada jornada, que consta de 8 horas de clases (9 a 13hs y de 14 a 18hs), se desarrollará íntegramente un módulo de capacitación, consistente en:

- **Desarrollo de Habilidades de gestión (Fase 2)**
  - Liderazgo y negociación
  - Habilidades de ventas
  - Manejo de personas
  - Seguimiento del emprendimiento
  - Manejo financiero básico
- **Proceso Emprendedor. Creación de Empresa (Fase 3)**
  - Generación de emprendimientos
  - Marketing para emprendedores
  - Pensamiento estratégico
  - Generación de Ideas y Diseño de Modelos de Negocios
  - Cómo armar un plan de negocios

**PROFESORES TENTATIVOS**

**MANUEL SBDAR:** Graduado en Ciencias Económicas por la UNT y MBA por ESADE Business School de Barcelona. Fundador y Director de MATERIABIZ. Fundador y ex Director de Educación Ejecutiva y del Executive MBA de la Universidad Torcuato Di Tella. Fue Director de Executive Education de ESADE Business School (Campus Buenos Aires). Creador del Premio MENTORES (IBM Argentina, Banco Galicia, Telefónica y MATERIABIZ) a la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Editor de la Colección MÁSTER EN NEGOCIOS iEco - MATERIABIZ. Autor de los libros “Diagnóstico Financiero” y “Rompiendomoldes de Management y Negocios”

**Diego Fainburg:** MBA, Posgraduado en Economía y Licenciado en Economía (Universidad Torcuato Di Tella). Fue profesor de la Universidad Torcuato Di Tella y de ITBA. Director MATERIABIZ. Fue Manager Open Programs de ESADE Business School (Campus Buenos Aires). Fue Coordinador General de Programas de Educación Ejecutiva y Director Académico de diversos Programas de la Universidad Torcuato Di Tella.

**Diego Pasjalidis:** Ingeniero Industrial (UTN) y Executive MBA (UADE Business School). Es Profesor y responsable de Programas a Medida de la Escuela de Negocios de MATERIABIZ. A su vez, es Profesor de UADE y de UCEMA. Tiene amplia experiencia en gestión de proyectos, desarrollo de nuevos negocios y dirección estratégica en empresas PYMEs de diversas industrias. Fue Jefe del Departamento de Marketing en EDESUR, Director de Estrategias de ACCION SUR, y consultor externo de CANDOIT y Fundación Empresa Global (Grupo BAGO).

**Juan Carponi:** Contador Público (UBA). Psicólogo Social (Esc. Pichon Riviere). Cursó la Maestría en Estrategia y Geopolítica (ESG). Se desempeñó como Gerente en Laboratorios Bagó S.A., Gerente Comercial en Salvat Editores Argentina S.A. y en Bacor S.A. Se desempeña como consultor y conferencista; Profesor Regular Adjunto de Marketing Editorial y de Comercialización en UBA; Profesor Titular de Marketing I y II en la UB; Profesor Titular de Políticas y Dirección de Marketing en la UCSE. Autor de numerosos artículos y coautor de El Mundo de la Edición de Libros (Paidós) y Marketing y Competitividad (Pearson).

**Carolina Bellora:** SEP (ESADE Business School), Posgraduada en Antropología Organizacional (UB) y Licenciada en Administración de Empresas (UBA). Es profesora de ESADE Business School. Es Directora de BizArt Group. Como consultora especializada en gestión del cambio, desarrollo de talento y gestión estratégica de las personas, lideró proyectos en empresas de Argentina, Brasil, Chile y México.

**Alejandro Figini:** Licenciado en Economía, consultor y Coach Ontológico, Diplomado en Coaching Organizacional por la Universidad de Barcelona. Es profesor de la Universidad del Salvador y de la Universidad Torcuato Di Tella. Director y Fundador de la Consultora Ecomanagement.

**Pablo Blank:** Abogado, consultor organizacional y Coach Ontológico certificado en The Newfield Network, Chile. Colabora como Profesor en Dirección de ventas / Postgrado de economía UBA. Tiene amplia experiencia en liderar y gerenciar equipos de ventas y de servicios al cliente en Cías de primera línea. Director y fundador de la consultora Behavioral Analysis dedicada a la formación y entrenamiento en liderazgo, negociación y coaching.

**Luis Vergani:** Profesor de simulación de negocios en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA). Es Ingeniero Electrónico UBA, Postgrado en Organización y Dirección Empresaria UBA y posee un Postgrado en Simulación de Negocios en Duke University - The Fuqua School of Business. Fue Gerente General y Gerente de Capacitación de empresas de primera línea.

## **ANEXOS**

### **MATERIABIZ, una breve historia...**

#### **2005**

Comenzamos con MATERIABIZ.COM y la ilusión por crear un espacio de intercambio de ideas, conocimientos y experiencias en gestión. Muy pronto, el aporte entusiasta de más de 400 profesores, investigadores, empresarios y ejecutivos de toda Hispanoamérica generó una comunidad de más de 150.000 personas.

No sabíamos que estábamos haciendo algo original. Publicar online todos los días contenidos de referentes de cada especialidad era innovador. Conocimiento en negocios de calidad, en castellano, inmediato y a un clic de distancia.

Desde ahí partimos. Desde la colaboración, desde la construcción de un espacio, desde la construcción de una comunidad.

Y desde ahí, las cosas resultaron relativamente fáciles, relativamente veloces, relativamente buenas. MATERIABIZ TV, MENTORES, la COLECCIÓN MASTER EN NEGOCIOS, El programa Integral de Gestión de Empresas MN2010, los programas intensivos, la Escuela de Negocios.

#### **2007**

Nace MATERIABIZ TV, un programa de televisión que rescata la actitud de "hacer empresas" a partir del testimonio de sus protagonistas. Iniciativa, perseverancia, creatividad, flexibilidad y toma de riesgos como estímulo para nuevos emprendedores. Más de 130 testimonios de grandes y pequeños, tecnológicos e industriales, jóvenes y veteranos, éxitos y fracasos.

#### **2009**

Nace el Premio MENTORES, un premio para emprendedores por TV, que reconoce el potencial de crecimiento sostenible de las pequeñas y medianas empresas argentinas. La primera edición del premio cuenta con la participación de 450 empresarios de todo el país. Los ganadores reciben capacitación en negocios local e internacional, difusión para su empresa y un diagnóstico integral para el fortalecimiento de la gestión. IBM

Argentina, OSDE, ESADE, Clarín.com y Banco Galicia son las organizaciones que patrocinan el premio en 2009.

## **2009**

MATERIABIZ edita la colección Master en Negocios, una enciclopedia de management y negocios radicalmente colaborativa, con 13 tomos escritos por 179 autores (profesores, empresarios, ejecutivos y consultores) de 20 universidades y escuelas de negocios de habla hispana. Alcanza una tirada total de 350.000 ejemplares.

## **2010**

Nace MATERIABIZ Escuela de Negocios, con un modelo completamente innovador en el ámbito de la educación empresarial. Los más actualizados conocimientos de gestión, dictados por profesores de las más reconocidas universidades, al alcance de pequeños y medianos empresarios.

Se lanza el Programa Integral de Gestión de Empresas: MÁSTER EN NEGOCIOS 2010, un curso integral de formación que se dicta en 10 sedes de toda la Argentina y en el que participan 580 empresarios de todo el país.

## **2010**

Nace MATERIABIZ Comunidades. Un servicio integral de creación de comunidades para organizaciones con o sin fines de lucro. Se crean 11 programas focalizados por industrias que incluyen las siguientes industrias: Gastronomía, Textil, moda, Biotecnología, Farmacia, Construcción.

## **2010**

Apertura de la Sede Capital de MATERIABIZ Escuela de Negocios. Un edificio propio en el barrio de Palermo con capacidad para 120 participantes en programas de educación.

## **PROFESORES QUE COMPONEN LA COMUNIDAD ACADEMICA DE MATERIABIZ**

### **MANUEL SBDAR - DIRECTOR ACADÉMICO**

Graduado en Ciencias Económicas por la UNT y MBA por ESADE Business School de Barcelona. Fundador y Director General de MATERIABIZ. Fundador y ex Director de Educación Ejecutiva y del Executive MBA de la Universidad Torcuato Di Tella. Fue Director de Executive Education de ESADE Business School (Campus Buenos Aires). Creador del Premio MENTORES (IBM Argentina, Banco Galicia, Telefónica y MATERIABIZ) a la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Editor de la Colección MÁSTER EN NEGOCIOS iEco - MATERIABIZ. Autor de los libros “Diagnóstico Financiero” y “Rompiendomoldes de Management y Negocios”

### **DIEGO FAINBURG**

MBA, Posgraduado en Economía y Licenciado en Economía (Universidad Torcuato Di Tella). Fue profesor de la Universidad Torcuato Di Tella y de ITBA. Director MATERIABIZ. Fue Manager Open Programs de ESADE Business School (Campus Buenos Aires). Fue Coordinador General de Programas de Educación Ejecutiva y Director Académico de diversos Programas de la Universidad Torcuato Di Tella.

### **LORENA BENEDETTI**

Lic. en Ciencias Biológicas (UBA). Becaria doctoral de la Fundación Insituto Leloir en el Laboratorio de Terapia Molecular y Celular. Realizó cursos de perfeccionamiento en el Instituto Pasteur de Montevideo y el hospital de Cancer A.C Camargo de San Pablo. Publicó trabajos originales de investigación en revistas con referato internacional tales como Journal of Investigative Dermatology, Cancer and metastasis Rev. y Cytokines and growth factors. Es Directora de la Comisión Proyectos Especiales del Colegio de Biotecnólogos de Buenos Aires.

### **MARCO CAMPOLONGHI**

Ingeniero nuclear (Instituto Balseiro), realizó postgrados en Economía y Planificación y en Evaluación de Proyectos de Innovación. También un Executive MBA en la



Universidad Torcuato Di Tella. Actualmente se dedica a la consultoría y capacitación en negocios y en resolución de conflictos en diversas Empresas.

## **CANDELARIA BELTRÁN**

Máster en Marketing, Distribución y Consumo (Universidad de Barcelona). Su carrera profesional ha estado ligada al área de ventas, ya sea en Puntos de venta, como en venta directa. Es consultora senior de The Friedman Group, desde principios del año 2005 y de Grupo ARZA desde el 2008.

## **ALEJANDRO R. RETEGUI**

Abogado Especialista en Derecho Tributario (UBA). Se ha desempeñado como docente en la UBA, Universidad del Salvador, Universidad Nacional del Litoral y la Universidad Torcuato di Tella. Consultor del PNUD y del BID. Fue Presidente del Banco de Corrientes y abogado senior de Price Waterhouse.

## **NATALIA BERNARDONI**

Abogada (U.B.A.). Master en Gestión y Resolución de Conflictos por la Universidad de Barcelona. Master de Mediación Europea por el Institute Universiter Kurt Bosch, Suiza. Especialista en Negociación, Mediación y procesos de Dialogos y creación de escenarios de futuro. Se desempeñó como mediadora a nivel internacional. Como docente a nivel universitario de postgrado tiene una vasta experiencia tanto en el país como en el exterior, actualmente colabora con distintas universidades. Colabora con la consultora Ingouville&Nelson en proyectos de capacitación y consultoría.

## **ALBERTO L. D'ANDREA**

Doctor en Ciencias Químicas y Licenciado en Química Biológica egresado de la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la UBA. Profesor en la Especialidad Química egresado de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA. Posgrado en Ingeniería Biomédica en la Facultad de Medicina (UBA)-Fundación Favaloro. Director de la Licenciatura en Biotecnología de la UADE. Coordinador de la Confederación Argentina de Biotecnología. Presidente del Colegio de Biotecnólogos de Buenos Aires y miembro de la European Federation of Biotechnology.

**CLAUDIO ZUCHOVICKI**

Postgrado en Mercado de Capitales (UBA/IAMC) y especialización en Futuros y Opciones (Chicago Board of Trade), Licenciado en Administración de Empresas (UADE). Es profesor en el Postgrado UBA-Mercado de Valores, Universidad del Salvador, de la Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires y del Instituto Argentino de Mercado de Capitales (IAMC). Es Gerente de Desarrollo de Mercado de Capitales de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Fue Vicepresidente de Silver Cloud Advisor.

**MARÍA SOLEDAD BALAYAN**

Especializada en Marketing integrado (Universidad de Chicago, EE.UU) y Lic. en Economía Empresarial (UTDT). Es oradora y organiza eventos abiertos al público relacionados con Marketing en la Universidad Torcuato Di Tella. Cuenta con más de 10 años de experiencia en estrategias de Marketing Online, asesora a profesionales y pequeñas empresas sobre estrategias de posicionamiento de sitios web en buscadores de internet y actualmente se desempeña como Directora de Marketing y TI de Maure Inmobiliaria.

**MARÍA VERÓNICA LÓPEZ**

Post doctorado en la Universidad de Alabama en Birmingham, USA y Fundación Instituto Leloir, PhD (Universidad de La Plata), Lic. en Química y Bioquímica (UNLP). Profesora Asociada UADE. Investigadora asistente del CONICET e Investigadora Asociada de la Fundación Instituto Leloir. Evaluadora de trabajos presentados en revistas internacionales (Cancer Research y Clinical Cancer Research de la AACR - American Association for Cancer Research-). Realizó estudios y proyectos de investigación en la Argentina, EE.UU. Francia y España.

**DIANA MATASSA**

MBA (University of Illinois, Chicago), Licenciada en Economía (UNR). Directora de DM Marketing Group. Es Directora del Programa Profesional de Marketing de la Moda de la Universidad de Belgrano.

**LEONARDO LOURTAU**

Médico Infectólogo (UBA). Es Gerente de Asuntos Médicos para Latinoamérica de Laboratorios Janssen-Cilag (Johnson & Johnson). Es coordinador y docente del módulo

de infectología, carrera de Médico Especialista en Medicina Crítica y Terapia Intensiva (UBA).

### **OSVALDO MACRI**

Graduado en Sociología (UBA); Psicólogo Social. Profesional especializado en Investigación de Mercado en la Industria Farmacéutica y Consumo Masivo. Fue Gerente de Investigación de Mercado en Laboratorios Bagó y Novartis Argentina. Como consultor dirigió y dirige proyectos de manera independiente y para empresas como Studium, Qualia, Codice, Prisma, IMS, entre otras.

### **FELICITAS MARÍA ARGÜELLO**

LLM, Derecho comercial (Cambridge University, UK), posgraduada en Derecho comercial y tributario (UCA, Universidad Austral), Abogada (UBA). Es expositora en el Máster de Derecho Económico (UTDT) y profesora en Derecho procesal tributario (UBA); y es autora de varias publicaciones relacionadas con impuestos y aduana en Argentina y para publicaciones internacionales. Actualmente se encuentra a cargo del Departamento de Derecho Tributario y Comercio Exterior en el "Estudio Nicholson y Cano, Abogados".

### **ARIEL BAÑOS**

Master en Administración de Empresas (IDEA, Argentina). Licenciado en Economía (Universidad Nacional de Rosario, Argentina), graduado con honores. Presidente y fundador de fijaciondeprecios.com, la primera organización en el mundo hispano especializada en Pricing ([www.fijaciondeprecios.com](http://www.fijaciondeprecios.com)). Profesor de programas ejecutivos en la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella e IDEA. Miembro de la Professional Pricing Society de Estados Unidos, donde ha realizado diversas publicaciones. Autor del libro "Los secretos de los precios". Editorial Granica (publicación prevista: noviembre 2010). Consultor de empresas en temas de estrategia de precios. Ex gerente a cargo de Pricing y Estrategia de Negocios para América Latina, durante más de 10 años, de Tenneco Automotive (USA), para sus unidades de negocios Monroe y Fric Rot.

## **CAROLINA BELLORA**

SEP (ESADE Business School), Posgraduada en Antropología Organizacional (UB) y Licenciada en Administración de Empresas (UBA). Es profesora de ESADE Business School. Es Directora de BizArt Group. Como consultora especializada en gestión del cambio, desarrollo de talento y gestión estratégica de las personas, lideró proyectos en empresas de Argentina, Brasil, Chile y México.

## **MARTÍN BLANCO**

Lic. En Comercialización. Es Director de Moebius Marketing&Comunicación. Posee una fuerte especialización en el mundo de la gastronomía, los productos gourmets y las bebidas alcohólicas. Ha trabajado para proyectos y marcas en Argentina, Chile, Ecuador y España desde 2001. En el ámbito académico es Profesor Titular en Grado en la Facultad de Diseño y Comunicación de la Universidad de Palermo. Es profesor de Marketing en el MBA y en el Máster en Derecho en la Universidad de Palermo. Es Profesor Titular de Competitividad en el MBA de la Universidad de Concepción del Uruguay; y miembro de su Consejo Asesor. Actualmente también dirige el Consejo Asesor Universitario en Diseño y Comunicación de la Universidad de Palermo.

## **PABLO BLANK**

Abogado, consultor organizacional y Coach Ontológico certificado en The Newfield Network, Chile. Colabora como Profesor en Dirección de ventas / Postgrado de economía UBA. Tiene amplia experiencia en liderar y gerenciar equipos de ventas y de servicios al cliente en Cías de primera línea. Director y fundador de la consultora Behavioral Analysis dedicada a la formación y entrenamiento en liderazgo, negociación y coaching.

## **FLORENCIA BRANDONI**

Licenciada en Psicología (U.B.A.), es mediadora certificada, integrante del Centro de Mediación del Ministerio de Justicia de la Nación desde 1993. Miembro del Tribunal de Habilitación para el Registro de mediadores de la Dirección Nacional de PMPJus del mismo Ministerio. Miembro fundador de Fundación Libra. Desde 2006, colabora en proyectos de capacitación y consultoría de Ingouville & Nelson.

**GUILLERMO CASCIO**

Presidente y Gerente General IBM Argentina. Profesor de la Universidad Torcuato Di Tella y miembro, de la Asociación Empresaria Argentina (AEA), instituto IDEA, Fundación FIEL, Fundaleu y del Consejo Asesor de la Licenciatura en Administración y Sistemas del ITBA.

**EDUARDO CHIANEA**

MBA (INCAE). Contador Público Nacional y Lic. en Administración de Empresas. Con más de diez años de experiencia en el Management Corporativo, franchising y Administración de Empresas, Eduardo Chianea, se encuentra entre los más renombrados consultores en el campo de la expansión comercial, creación y manejo de redes comerciales. Es socio de Francorp Argentina S.A. Consultora internacional especializada en el desarrollo de programas de franquicias.

**MARIANA COLLIA**

MBA - Mención finanzas (UB). Es especialista en Management Gastronómico (Certificate in Foodservice Management, ECornell University, New York) y cuenta con más de 14 años de experiencia en el sector. Es Directora del Diplomado en Dirección de Establecimientos Gastronómicos en la Escuela de Negocios de la Universidad de Belgrano. Fue Gerente General en Grupo Gastronómico Emotional Food.

**MARIEL COLOMBINO**

Diseñadora de Indumentaria (UBA). Es coordinadora general de los seminarios del Programa de Marketing de la Moda de la Universidad de Belgrano. Actualmente se desempeña en la realización de contenidos editoriales de La Revista Buenos Aires Moda y ejerce la redacción institucional y relaciones públicas del evento BUENOS AIRES MODA.

**TOMÁS DONOVAN**

Licenciado en Filosofía y Posgrado en Conducción de Recursos Humanos (Universidad Católica Argentina). Actualmente cursa la maestría en Estudios Organizacionales en la Universidad de San Andrés. Desarrolla y facilita talleres de Comunicación Productiva y Negociación Creativa. Forma parte de la consultora Ingouville&Nelson desde el 2009.

Además es, docente invitado en el programa de Innovación Creativa de la Universidad Torcuato Di Tella.

## **MARISA DUCCI**

Especializada en Recursos Humanos y Administración de Restaurante (EAN), Lic. Administración de Empresas y Contadora Pública Nacional (UCALP), Profesional Gastronómico (IAG). Docente del IAG a cargo de la cátedra Costos Gastronómicos Marketing Gastronómico y Organización de Fiestas y Eventos de la Carrera Profesional Gastronómico. Actualmente ejerce consultoría en empresas pertenecientes al rubro gastronómico.

## **ESTEBAN EDELSTEIN PERNICE**

Master en Desarrollos Inmobiliarios (Columbia University), Especializado en Marketing (Georgia University), Licenciado en Administración de empresas (UB). Es profesor en el Programa de Gestión y Desarrollo Inmobiliario (Universidad de San Andrés) y en el Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (Universidad Politécnica de Madrid). Actualmente se desempeña como Director de Nuevos Emprendimientos de Castex Propiedades S.A.

## **SUSANA FAURA**

Especializada en Administración de Empresas en el Instituto de Desarrollo Empresario Argentino (IDEA), Abogada (UBA). Líder del Departamento Legal de la división Farma de Johnson & Johnson para Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay. Co-autora del capítulo argentino sobre Global Pharmacovigilance Laws & Regulations y de Códigos de Ética en la industria farmacéutica para la promoción de medicamentos. Se desempeñó en los Tribunales Nacionales del fuero Penal Económico.

## **GUILLERMO FERNANDEZ ZIEGLER**

MBA en Management y Marketing de la Universidad de Palermo, Posgrado en Marketing para la Industria Farmaceutica U.B , Posgrado en Management Estrategico de la UADE y Graduado en Licenciatura en Sistemas de la Universidad CAECE. Fue Gerente de Desarrollo de nuevos productos en Close-Up, Gerente de Inteligencia de Marketing y Efectividad de Fuerza de Ventas en el Laboratorio Upjohn, Gerente de Distrito en

Pharmacia y Director de Promoción y Ventas para Argentina, Uruguay y Paraguay en Laboratorios PFIZER.

## **ALEJANDRO FIGUINI**

Licenciado en Economía, consultor y Coach Ontológico, Diplomado en Coaching Organizacional por la Universidad de Barcelona. Es profesor de la Universidad del Salvador y de la Universidad Torcuato Di Tella. Director y Fundador de la Consultora Ecomanagement.

## **LAURA GIACOSA**

Lic. Sistemas (UBA), con estudios de Postgrado en Marketing Estratégico (Universidad de Kellogg, USA) y Inteligencia de Negocios (Universidad Austral). Directora del postgrado en Análisis Estratégico e Inteligencia Competitiva de la UB desde 2008, Coordinadora del curso de Business Intelligence para la Industria Farmacéutica en la Universidad Interamericana desde 2005. Es Directora de I-Brokers, consultora dedicada a Business Intelligence e inteligencia competitiva especializada en Farma, con 27 años de experiencia en la Industria Farmacéutica como Gerente de BI en Janssen Cilag, Gte BI en Sanofi y Gte Servicios al cliente en Close Up.

## **GERMÁN GÓMEZ PICASSO**

Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (Univ. Politécnica de Madrid). Arquitecto (UM), Co-fundador de los sitios especializados ReporteInmobiliario.com y RealEstateandEconomy.com. Es coordinador del Programa Ejecutivo en Valuación de Activos Inmobiliarios de la Universidad de Palermo y profesor en la Universidad Tecnológica Nacional, Universidad de San Andrés, ADEN (Alta Dirección Business School).

## **JORGE GONZÁLEZ**

Lic. Administración (UP). Fundador y Director de G&A Pharma Consulting, consultora dedicada a Management, Marketing, M&A y Desarrollo de Negocios del sector Farma. Especialista en Management y Gestión del Aprendizaje. Director del Programa de Gestión de Negocios Farmacéuticos de Eseade. Modera el Foro de Management Farmacéutico de MATERIABIZ. Escritor y conferencista en Argentina, Colombia, Perú,



Chile y Paraguay. Asesor de Entidades Sectoriales. Ocupó posiciones en Schering Argentina, Farmanet y Min. Economía integrando el equipo Roberto Lavagna.

## **DAMIÁN GUILLERMO HERNÁNDEZ**

MBA (UADE Business School), Lic. en Biotecnología egresado de grado de la UNQ con medalla de oro y mención al mérito académico. Especializado en el desarrollo de Negocios de base tecnológica se ha desempeñado en áreas comerciales y de negocios de las principales empresas del rubro. Docente de UADE, en los cursos de Comercio Internacional, Estrategia Empresarial y la codirección de la tesis final de la Lic. en Biotecnología. Director de la Comisión de Integración y Vinculación Tecnológica del Colegio de Biotecnólogos de Buenos Aires.

## **FRANCISCO INGOUVILLE**

MPA (Harvard University) y Licenciado en Comercialización UADE. Es profesor del Programa de Negociación y Manejo del Conflicto de ESADE Business School (Campus Buenos Aires). Es socio fundador de la Consultora Ingouville&Nelson, con amplia experiencia internacional. Se desempeña actualmente como consultor, facilitador y disertante sobre temas vinculados a la negociación y al manejo del conflicto en la organización.

## **JULIAN LICHTMANN**

Master of Education (University of Bristol) y Sociólogo (UBA). Es especialista en el diseño de programas de formación sobre habilidades de liderazgo, negociación y manejo del conflicto. Es coordinador académico y profesor del programa de Negociación de ESADE Business School (Campus Buenos Aires). Es profesor del Centro de Educación Empresaria de la Universidad de San Andrés. Es socio de la consultora Ingouville&Nelson.

## **VALERIA LIEGARD**

Executive MBA (IAE Business School), Licenciada en Administración de Empresas (Universidad de Belgrano). Es Gerente de Marketing Sr. para Latinoamérica Sur de Janssen-Cilag (Johnson & Johnson). Cuenta con 15 años de experiencia en la industria farmacéutica habiéndose desempeñado en el área de marketing y ventas. Socia de la SAMF, obtuvo el SAMFY de oro al mejor lanzamiento de productos éticos por Evra.



## **JONATAN LOIDI**

Posgraduado en Negocios Internacionales (UCA) y en Desarrollo de habilidades Gerenciales (UCALP). Es Lic. en Comercialización (UCALP) y profesor titular en las materias Plan de negocios, Política de Precios y Política de marcas (UCALP) y asesor en marketing institucional de la misma universidad.

## **JULIÁN A. MARTÍN**

Contador Público Nacional (UBA). Autor de diversos libros y artículos en temas de su especialidad y expositor en postgrados tributarios en el país y en el exterior IAE Business School, Bolsas de Comercio, con especialización en temas de planificación fiscal local e internacional, operaciones financieras y del mercado de capitales. Actualmente es Titular de Julián Martín & Asociados -Consultores Tributarios-, en Alianza estratégica con PKF Villagarcía & Asociados. Previamente se desempeñó como Socio de Impuestos de KPMG y fue Gerente de Impuestos de Price Waterhouse.

## **MARCELA MOLINARI**

Máster en Finanzas (CEMA), Lic. en Economía (UCA). Es docente de la materia Negocios de Moda (UP) y forma parte de la implementación y desarrollo de contenidos de la Feria Puro Diseño. Actualmente se desempeña como Directora de MM MARKETING DE MODA, consultora especializada en marketing y finanzas para empresas de Diseño de Indumentaria.

## **FRANCISCO OLIVERA**

MBA (UADE Business School). Lic. en Biotecnología egresado de la Universidad Nacional de Quilmes. Especialista en el desarrollo de procesos biotecnológicos, con aquilatada experiencia en empresas del sector tanto nacionales como internacionales. Director de la Comisión de Salud Humana en el Colegio de Biotecnólogos de Buenos Aires.

## **DIEGO ORTEGA**

Licenciado en Psicología (U.B.A.). Realizó una maestría en Relaciones y Negociaciones internacionales dictada por la Universidad de San Andrés, FLACSO y Universidad de Barcelona. Tiene un postgrado en Comunicación y Persuasión en UCEMA y actualmente está realizando un curso de postgrado en Negociación y Cambio en la

Universidad de Buenos Aires. Asesoró a diversas organizaciones sobre manejo de conflictos y trabajo en equipo. Colabora con proyectos de diseño y facilitación de talleres en la consultora Ingouville&Nelson.

## **DIEGO PASJALIDIS**

Ingeniero Industrial (UTN) y Executive MBA (UADE Business School). Es Profesor y responsable de Programas a Medida de la Escuela de Negocios de MATERIABIZ. A su vez, es Profesor de UADE y de UCEMA. Tiene amplia experiencia en gestión de proyectos, desarrollo de nuevos negocios y dirección estratégica en empresas PYMES de diversas industrias. Fue Jefe del Departamento de Marketing en EDESUR, Director de Estrategias de ACCION SUR, y consultor externo de CANDOIT y Fundación Empresa Global (Grupo BAGO). Recibió el premio “al excelente desempeño y liderazgo global” en la implementación de un programa de eficiencia energética, y el Premio El Cronista Comercial al “Ejecutivo Joven de Año”.

## **AGUSTÍN PÉREZ CAMBIASSO**

Abogado graduado con honores en la Facultad de Derecho de la UBA. Cursó posgrados en UADE y actualmente es socio del “Estudio Nicholson y Cano, Abogados”. Fue Coordinador y expositor del Programa Real Estate Transactions (Universidad Austral)

## **RAQUEL RAU**

Postgrado en Comercialización (UBA). Lic. En Administración (UBA). Es Directora de RAU & ASOCIADOS, consultora especializada en las áreas de Marketing Estratégico, Marketing Operativo, Investigación de Mercado y Planeamiento Estratégico. Fue profesora de Marketing Estratégico y Operativo en diferentes universidades (UBA, U.C.E.S, UB).

## **AIDA REYES**

Licenciada en Ciencias Jurídicas y Sociales con Orientación en Derecho Internacional (Universidad Nacional Autónoma de Honduras). Es especialista en la gestión formal en capacitación y seguimiento individual. Actualmente es directora general de The Friedman Group Argentina y del Grupo ARZA.

**JOSÉ ROZADOS**

Arquitecto (UBA). Se encuentra especializado en el estudio de variables financieras ligadas al sector inmobiliario. Es coordinador del Programa Ejecutivo en Valuación de Activos Inmobiliarios de la Universidad de Palermo y profesor de Tasaciones (UTN), en la Cámara Inmobiliaria Argentina y en Alta Dirección Escuela de Negocios (Panamá y Guatemala). Se desarrolló dentro de entidades públicas como tasador y analista en la Gerencia de Investigaciones Económicas del Banco Central de la República y es socio fundador del portal especializado Reporteinmobiliario.com.

**MARCELA SEGGIARO**

Master en Administración de Negocios de la Universidad Politécnica de Valencia. Licenciada en Economía de la Universidad de Buenos Aires. Directora de RVOmarketing, desarrolla trabajos de consultoría en estrategia y marketing y se ha desempeñado en puestos de asesoramiento, desarrollo estratégico y planificación en empresas líderes en la Argentina, Uruguay, Colombia y Perú. Es profesora en la Universidad de Buenos Aires, entre otras instituciones.

**MARÍA VICTORIA SZWED**

PMD (ESADE Business School), Posgraduada en Marketing y Gestión Comercial (Esc. Dirección Empresarial, Madrid), Coach Ontológico y Bioquímica. Es Gerente de Capacitación y Desarrollo de Fuerza de Ventas para Latinoamérica Sur de Janssen Cilag (Johnson & Johnson). Especializada en gestión del cambio, gestión del conocimiento, desarrollo de talento y gestión estratégica de las personas, lideró proyectos en empresas del rubro farmacéutico de Argentina, Chile y México. Fue Gerente de Producto y docente UBA.

**MARINA STETTLER**

Posgrado en finanzas (University of Chicago), Contadora (UBA). Es Directora de BizArt Group. Consultora especializada en diseño organizacional gestión del cambio y desarrollo gerencial. Ha liderado proyectos de consultoría en negocios, finanzas y desarrollo ejecutivo para empresas de Argentina, Brasil y Venezuela.

**CAROLINA TRAKINSKI**

MBA (Chicago Graduate School of Business), Lic. en Economía (UTDT). Es Gerente de Producto Sr. en Janssen Cilag (Johnson & Johnson) para Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay. Cuenta con 4 años de experiencia en Marketing en el lanzamiento de productos en el mercado farmacéutico y previa experiencia en banca de inversión (Deutsche Bank) y planeamiento financiero (TGN).

**LEANDRO VIARO**

Maestría en Ingeniería de Dirección Empresaria (UBA), Posgrado en Organización y Dirección de Empresas (UBA), Ingeniero (UBA). Es Profesor de la Universidad de Bologna y de la UBA. Es director de Savia & Asociados, consultora especializada en Administración y Gestión Empresaria, Gestión Operativa, Gestión de Calidad, Costos Industriales y Gestión del Capital Humano.

**IRENE WASILEVSKY**

Máster en Finanzas (UTDT), Lic. en Economía (UBA). Es profesora del Posgrado en Finanzas de la Universidad Nacional de Rosario y profesora de la Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Tecnológica Nacional. Actualmente es la responsable de Desarrollo y Pymes de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.