

a la localid**ad**

Julio de 2007

Periódico de la Cámara de Comercio de Bogotá

▀ **ESTE VIERNES 13 DE JULIO**

La Cámara Móvil, presente en Barrios Unidos



La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) reafirma su compromiso con las localidades y con el desarrollo empresarial de la región. En esta oportunidad, empresarios y ciudadanos de Barrios Unidos tendrán a su alcance los productos y servicios que ofrece la CCB para el surgimiento y el fortalecimiento de las empresas, así como los programas de la entidad para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

▀ **ASESORÍA**

Soluciones financieras para las mipymes

Si tiene una idea de negocio o quiere hacer su empresa más productiva, la Cámara de Comercio de Bogotá le brinda la asesoría y el acompañamiento que necesita para que aumente la probabilidad de conseguir recursos con las diferentes entidades crediticias.

Ver Página 5



▀ **HACER EMPRESA ES FÁCIL**

Bogotá Emprende con todo

A través de este programa de la CCB son cada vez más los bogotanos que reciben apoyo constante para consolidar proyectos empresariales y mejorar sus prácticas comerciales.

Ver Página 2

▀ **CREZCA CON SU NEGOCIO**

Estrategias para mejorar la productividad de su negocio



Sin importar el tamaño o sector productivo de su empresa, es importante que conozca algunas técnicas que le ayudarán a crecer y consolidarse en el mercado.

Ver Páginas 4, 5 y 6

▀ **EN COMUNIDAD**

Le damos una mano para solucionar sus conflictos

En la Cámara Móvil de la localidad de Barrios Unidos, los empresarios y habitantes de la localidad podrán dirimir sus problemas, a través del diálogo y la conciliación.

Ver Página 7

•DESCENTRALIZACIÓN•

Dos nuevos Centros Empresariales para la comunidad



Sede Chapinero

La CCB inició la construcción de sus Centros Empresariales Chapinero y Kennedy, ubicados en lugares estratégicos de la ciudad, que prestarán servicios para el emprendimiento, apoyarán la creación de más y mejores empresas y serán punto de encuentro en materia cívica, social y cultural.

La localidad de Chapinero es un importante eje de desarrollo de la ciudad, pues posee un alto potencial para el emprendimiento empresarial. Allí se localizan 24.000 empresas, el mayor número de las existentes en Bogotá, un importante número de universidades y una presencia significativa de economía informal.



Sede Kennedy

Por su parte, en Kennedy habitan 898 mil personas, lo que la convierte en la localidad con el mayor número de habitantes de la capital. El 49% de su población está compuesta por jóvenes y en el 2006 allí se registraron 18.207 empresas con un valor de activos de \$3,3 billones.

De ahí que la Cámara de Comercio de Bogotá definiera como prioritario acercar sus productos y servicios a estas localidades y brindar apoyo para la creación, el crecimiento y la consolidación de dichas empresas de una manera fácil y a la vanguardia de los negocios globales a través de estos dos Centros Empresariales que hoy se construyen y donde también operará el programa Bogotá Emprende. Soluciones financieras, programas a la medida, así como asesoría en materia de internacionalización y consolidación de mercados, son otros de los servicios a los que podrán acceder los ciudadanos y empresarios.

Las modernas edificaciones, a disposición de los empresarios, emprendedores y de la comunidad, estarán dotadas de espacios para la realización de eventos y actividades propias de la localidad, y estarán ubicadas en la calle 67 con carrera 8 (Chapinero), y en la carrera 68 con avenida Primero de Mayo (Kennedy).

PROGRAMA ARROJA RESULTADOS

Bogotá Emprende con todo

Desde noviembre de 2006, cuando nació el programa Bogotá Emprende, más de 38.000 emprendedores de la ciudad y sus alrededores han recibido apoyo sin costo para crear, crecer y consolidar sus empresas.

¿Qué tienen en común las frutas y los zapatos? A simple vista nada, pero, a través de los ojos de Faustino Acosta y Martha Trujillo, estos dos productos se parecen mucho, pues gracias a ellos, próximamente, habrá dos empresas nuevas en Bogotá.

Por necesidad, estos dos emprendedores conocieron Bogotá Emprende, iniciativa de la Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, y de la Alcaldía Mayor de la ciudad. Los dos estaban sin empleo y con la idea clara de hacer empresa. Inicialmente, asistieron a la CCB en busca de asesoría para iniciar cada uno sus proyectos. Allí conocieron de cerca las posibilidades que les abría el Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende, para hacer realidad esta meta.

Bogotá Emprende les ofreció las herramientas necesarias para comenzar el proceso. Primero, asistieron a una sesión de información general en la que, según ellos, se dieron cuenta de que, por muy buenos que fueran sus planes de negocio, necesitaban un espacio que les “pusiera los pies en la tierra” y en el cual, a través de una experiencia colectiva, pudieran organizar sus ideas y hacer de ellas, proyectos viables de empresa.

Después, continuaron con las cápsulas de conocimiento, actividades prácticas de aprendizaje en las que se desarrollan distintos temas referentes a la creación, puesta en marcha y sostenimiento de una empresa, y, más adelante, se inscribieron en el taller Plan de Empresa, en el que, además de recibir la información básica, fueron asesorados en cada una de las etapas del proceso de formulación de sus proyectos de empresa.

“Las 15 personas que iniciamos el taller ya teníamos claro qué queríamos hacer, pero no sabíamos cómo. En el taller recibimos orientación y acompañamiento para el desarrollo del plan de negocio y en todo lo que este implica, como investigación y técnicas de mercadeo, logística, producción, costos, administración y financiación”, asegura Acosta.

Por su parte, Carrillo afirma que lo más positivo de la experiencia fue haber tenido la oportunidad de hacer el proceso en grupo y asumir, al tiempo, el papel de empresarios y consumidores. Y agrega, “fue increíble el cambio entre el proyecto que presentamos inicialmente y el producto final. Los asesores de Bogotá Emprende no solo



Faustino Acosta y Yaraví Caicedo hacen parte de los 100.000 emprendedores que Bogotá Emprende espera beneficiar este año.

nos dieron la información general, sino que también nos permitieron ponernos en la situación de clientes de cada uno de los proyectos y auto-cuestionarnos sobre la viabilidad de los mismos”.

Hoy, sus planes de negocio están a punto de hacerse realidad. Faustino Acosta y su prima, Yaraví Caicedo, abrirán su frutería “Fitness y Gourmet”, enfocada hacia la preparación de platos dietéticos y saludables que respondan a las necesidades tanto de ejecutivos como de personas con restricciones alimenticias.

Por su parte, Martha Trujillo trabaja en la elaboración de un catálogo que servirá como herramienta fundamental para su negocio de venta directa de calzado. En él, espera no solo poner en práctica su experiencia de más de 15 años en el sector, sino convertir su empresa en una generadora de empleo y contrarres-

tar así lo que ella llama la lucha contra la informalidad y la ilegalidad.

¿Qué es Bogotá Emprende?

Es el Centro de Emprendimiento que apoya a los empresarios en la creación, formalización, crecimiento y consolidación de empresas.

Su propósito es contribuir a que las empresas, independientemente de su condición y tamaño, se ubiquen a la vanguardia de los negocios globales, aporten valor agregado, conocimiento a la economía y generen empleo.

La metodología de trabajo está basada en “aprender haciendo”, modelo en el que los usuarios encuentran respuestas concretas y reales a sus necesidades.

Los servicios que presta el programa están distribuidos en tres ca-

tegorías: estándar, en el que se ubican las líneas crea, crece, consolida, innova e internacionaliza empresa; especializados, que son servicios que le dan a la empresa mayor valor agregado, como acompañamiento en la certificación, y a la medida, que son programas especiales que ofrecen servicios complementarios para emprendedores de colectivos sociales y empresariales.

Si quiere conocer más de este Centro de Emprendimiento, no deje de asistir a la sesión informativa “Emprende con Bogotá Emprende”, que se realizará este 13 de julio en el Parque los Alcázares de la Localidad de Barrios Unidos, desde las 9 a.m.

CIFRAS Y DATOS

38.000

Los emprendedores que se han beneficiado de los servicios Crea, Crece y Consolida de Bogotá Emprende desde noviembre de 2006.

2.000

Son los emprendedores de Bogotá y Cundinamarca que están creando empresa con ayuda del Centro.

2.500

Personas han aprovechado el servicio de asesoramiento de la CCB.

58%

De las personas atendidas por Bogotá Emprende acuden para convertir sus ideas en negocios.

Informes:

Centro de Emprendimiento Bogotá Emprende

Av. Eldorado 68D-35 2 piso
Sede Salitre

Centro Internacional de Negocios

Carrera 40 22C -67 Corferias

Portal en Internet:

www.bogotaemprende.com

AGENDA CÁMARA MÓVIL LOCALIDAD DE BARRIOS UNIDOS

Parque Los Alcázares - cra. 24 con lle. 71

VIERNES 13 DE JULIO 2007



HORA	AUDITORIO 1	AUDITORIO 2	AUDITORIO 3	AUDITORIO 4	CARPAS DE CONCILIACIÓN
9:00 a.m. a 10:00 a.m.	Cómo conseguir dinero para su negocio	Emprende con Bogotá Emprende	Cómo ser un mejor empresario	Uniempresarial Sus estudios universitarios con práctica empresarial	Conciliación en equidad, orientación jurídica y psicosocial. Si tiene problemas con sus vecinos, concilie aquí.
10:00 a.m. a 11:00 a.m.		Emprende con Bogotá Emprende	Cómo aumentar las ventas de mi microempresa		
11:00 a.m. a 12:00 a.m.					
12:00 a.m. a 1:00 p.m.					
1:00 p.m. a 2:00 p.m.	DESCANSO				
2:00 p.m. a 3:00 p.m.	Taller de Soluciones Financieras. Cómo conseguir dinero para su negocio	Emprende con Bogotá Emprende	Cómo producir más y de mejor calidad	Vitrinismo	
3:00 p.m. a 4:00 p.m.			Cómo administrar mi microempresa		
4:00 p.m. a 5:00 p.m.			Cómo manejo mi dinero		

ESTE VIERNES EN EL PARQUE LOS ALCÁZARES

Servicios y asesoría de la CCB a su alcance

La Cámara Móvil de la CCB llega a localidad de Barrios Unidos. Durante todo un día, empresarios y ciudadanos podrán acceder a todo el portafolio de productos, servicios y programas de la CCB a disposición de empresarios y ciudadanos. Usted también puede participar en este encuentro.

La cita es el viernes 13 de julio, desde las 9 de la mañana hasta las 5 de la tarde, en el Parque Los Alcázares de la localidad de Barrios Unidos. Si usted es empresario, estudiante o habita en este sector de la ciudad, podrá conocer toda la información y servicios empresariales, financieros y académicos que ofrece la Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, a la comunidad.

Este evento familiarizará a los residentes de estas zonas con los servicios que presta la entidad, a través de la realización de talleres prácticos en los que se desarrollarán distintos temas orientados a incrementar la competitividad y calidad de las empresas del sector.

En Barrios Unidos, la Cámara Móvil realizará 11 seminarios diferentes, distribuidos en cinco auditorios. En el primero de ellos, denominado "Taller de Soluciones Financieras", los empresarios conocerán todos los pasos y procedimientos necesarios que los orientarán a la hora de conseguir dinero para sus negocios con entidades crediticias, tales como preparación de documentos para solicitud de crédito, cómo financiar la empresa y cómo proyectar el flujo de dinero.

Adicionalmente a esta asesoría, el taller contará con la presencia de distintas entidades financieras que exhibirán ante los empresarios los

requerimientos necesarios para adquirir un crédito o financiación.

"Emprende con Bogotá Emprende" es el nombre del segundo taller, y, en él, los empresarios de los distintos barrios de esta localidad recibirán información sobre todos los servicios que ofrece el programa Bogotá Emprende, creado por la CCB y la Alcaldía Mayor de Bogotá. Allí, se abordarán temas fundamentales para el desarrollo empresarial que ayudarán a los empresarios y a la comunidad a la hora de descubrir su perfil emprendedor, identificar una idea de negocio, elaborar su plan de empresa, conocer los trámites para legalizar una empresa, pensar y actuar como estrategia, aprender a negociar y conocer los trámites para exportar.

Además, si usted necesita consejos prácticos para manejar su empresa, para ser mejor empresario, para aumentar sus ventas, para controlar la producción y para administrar sus ingresos, no se puede perder los cinco talleres que ofrecerá la CCB sobre estos temas y que tienen como objetivo brindarle las herramientas y estrategias necesarias para fortalecer su negocio y ser más competitivo.

Para los estudiantes y jóvenes con vocación de emprendedores, la Cámara Móvil llevará hasta su localidad algunas opciones que les per-



En el Parque Los Alcázares, uno de los más representativos de la localidad de Barrios Unidos, usted podrá consultar gratuitamente todos los servicios que la Cámara de Comercio de Bogotá pone a su disposición.

mitirán hacer de esta orientación, toda una profesión. En el taller "Sus estudios universitarios con práctica empresarial", la Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio (Uniempresarial) exhibirá ante los asistentes las ventajas de prepararse profesionalmente bajo un modelo de educación alemán que conjuga la teoría con la práctica empresarial.

Y como si fuera poco, la CCB también llevará hasta el Parque Los Alcázares el equipo de "Conciliación en Equidad", el cual prestará sus servicios de orientación jurídica y psicosocial a madres cabeza

de familia, desplazados, personas de la tercera edad, empresarios y ciudadanos de la localidad.

¡PROGRÁMESE!

Esto es apenas un abrebocas de lo que encontrará este viernes en la Cámara Móvil de la localidad de Barrios Unidos.

Así que este 13 de julio aliste cuaderno y lápiz y prepárese para una jornada llena de enseñanzas útiles para usted, su familia y su empresa.

BREVES

EN CONTACTO

Línea de Respuesta Inmediata

01900 3318383

Este servicio fue diseñado para dar información telefónica sobre los productos y servicios que ofrece la entidad. Cuenta con un sistema automático denominado audiorrespuesta y con la posibilidad de comunicación personalizada en caso de requerir información adicional.

EN TODA LA CIUDAD

Cerca de usted

Con el fin de ofrecer una amplia cobertura a empresas y ciudadanos, la CCB cuenta con estas sedes:

• **Sede y Centro Empresarial Salitre.**
Avenida Eldorado N° 68D-35, teléfonos: 594 1000 y 383 0300

• **Sede Cazucá.**
Autopista Sur N° 12 -92,
PBX: 7801010 ext.101/107
Telefax: 780 1010 ext. 109
e-mail: ccbcazuca@ccb.org.co

• **Sede y Centro Empresarial Cedritos**
Avenida 19 No. 140-29
PBX: 592 7000 ext.
200/203/234/235
Teléfono: (1) 614 3287 /614 3437-96
e-mail: cedritos@ccb.org.co

• **Sede Centro**
Carrera 9 No. 16-21
PBX: 607 9100
exts. 501/502/503/505
Fax: 381 0334
e-mail: ccbcentro@ccb.org.co

• **Sede Chapinero**
Carrera 13 No. 52-30
PBX: 211 4085 - 349 1567-78-90
Fax: 348 3969
e-mail: chapinero@ccb.org.co

• **Sede Fusagasugá**
Carrera 7 No. 6-19, segundo piso
Telefax: (1) 867 1515.
e-mail: ccbfusagasuga@ccb.org.co
asesorfusagasuga@ccb.org.co

• **Sede Norte**
Carrera 15 No. 93A-10
Teléfono: 610 9988
Fax: 610 8277
e-mail: ccbnorte@ccb.org.co

• **Sede Paloquemao**
Carrera 27 No. 15-10
PBX: 360 3938 ext. 112/113
Fax: 360 3938 ext.109
e-mail: paloquemao@ccb.org.co

• **Sede Restrepo**
Calle 16 Sur No. 16-85
PBX: 366 1114 ext. 112/103/101
Telefax: 366 1114, ext.116
e-mail: ccbrestrepo@ccb.org.co

• **Sede y Centro Empresarial Salitre**
Avenida Eldorado No. 68D-35
PBX: 383 0300
ext. 2215/2216/2220/1679
Teléfono: 3830679
Fax: 383 0690 ext.1679
e-mail: ccbsalitre.ccb.org.co

• **Sede Zipaquirá**
Calle 4 No. 9-74
Teléfono: 852 3150, 852 4632
Fax: 852 4632
e-mail: zipaquirá@ccb.org.co

• **Centro Internacional de Negocios**
Carrera 40 No. 22C-67
Teléfono: 344 5499
Fax: 344 5473
e-mail: ccbcorferias@ccb.org.co

CICLO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS

CLAVES DE ÉXITO

Un empresario campeón

Ser un buen empresario no es sólo cuestión de saber manejar el negocio. Distribuir bien las funciones, creer en el capital humano y apostarle a la innovación son algunas de las cualidades que le ayudarán a mejorar sus capacidades gerenciales.

¿Sabía que los mejores deportistas de Colombia usan uniformes fabricados en Barrios Unidos? Detrás de esto se encuentra Gustavo Rincón y los más de 80 empleados que hacen parte de la empresa Fabricamos Su Sudadera, FSS.

Su historia empezó hace 18 años con 50 mil pesos, hoy, este negocio fabrica cerca de 15 mil prendas deportivas al mes para seleccionados de la talla del Comité Olímpico, el Cúcuta Deportivo y el Once Caldas, entre otros.

Para mantenerse en el mercado, Rincón no sólo ha garantizado la exclusividad y diversidad de sus productos sino que además, ha entendido que el éxito y prestigio de que hoy goza su empresa es resultado del compromiso y dedicación de quienes trabajan para él.

Y es que según Jorge Ardila, consultor externo de la CCB, la clave para ser un buen empresario radica en ser, primero, una buena persona. Esto lo entendió Rincón hace varios años cuando, ante la transición del poliéster al algodón perchado, encontró una fórmula para sobrevivir, hacer empresa y generar empleo.

Después de estos años, en los que ha conjugado sus conocimientos de administración de empresas con su experiencia de campo, se puede decir



Administrar el recurso humano es la principal habilidad que debe desarrollar un empresario. De ello da cuenta Gustavo Rincón, quien lleva 18 años gerenciando una de las empresas de confecciones deportivas más destacadas del país.

que ha encontrado el equilibrio perfecto, pues entendió que su empresa vende prendas pero además entrega confianza y credibilidad.

Para él, los emprendedores que están en la etapa de constitución de su empresa deben tener siempre pre-

sente que el sector comercial es de por sí difícil pero, no por ello, deben desistir ante el primer obstáculo.

Proyectar una meta en el mediano plazo y planear qué acciones se deben realizar para alcanzarla, es el primer paso. Después, es necesario

lograr que la empresa funcione como un todo en el que cada empleado tiene una función y una capacidad importante para dar.

“En este aspecto hemos contado con el apoyo de la Cámara de Comercio de Bogotá que ofrece programas de capacitación y actualización para toda la cadena productiva de la empresa. Además hemos desarrollado proyectos de asociatividad con otras compañías del sector para garantizar nuestra permanencia en el mercado, ante la penetración de productos asiáticos de bajo precio” indica Rincón.

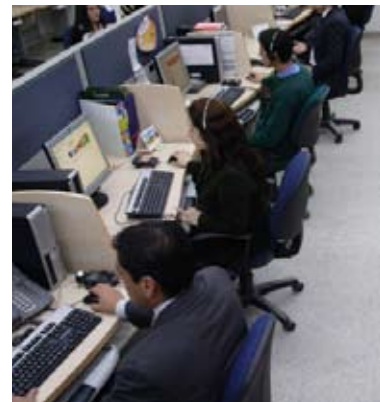
Gracias a todo este proceso, FSS es una empresa reconocida nacional e internacionalmente, tanto por la calidad de sus productos como por el éxito que han obtenido quienes visten las prendas.

PARTICIPE

Para las personas que deseen conocer más a fondo cuáles son las características o cualidades que identifican a un buen empresario, la CCB realizará un taller sobre el tema en el que los asistentes aprenderán a desarrollarse integralmente como individuos y la importancia que eso tiene para la empresa. La cita es este viernes 13 de julio en la Cámara Móvil ubicada en el Parque Los Alcázares.

INFORME ESPECIAL

Una apuesta por el sector servicios



El sector de telecomunicaciones es uno de los que tienen más potencial en la región para competir internacionalmente.

A través de la Coalición Regional de Servicios, la Cámara de Comercio de Bogotá promoverá a la capital como plataforma atractiva para el desarrollo de este importante sector de la economía, con el fin de aumentar sus exportaciones, fortalecer su integración y defender sus intereses.

En el marco del Congreso Mundial de Servicios, la CCB, con el apoyo del Gobierno Nacional, la Alcaldía Mayor de Bogotá, la Gobernación de Cundinamarca, los gremios e instituciones educativas, entre otros, presentó la Coalición Regional de Exportadores de Servicios, que tiene como fin promover e internacionalizar este sector de la economía, con miras a elevar su competitividad.

Según María Fernanda Campo, presidenta de la CCB, “a través de una agenda regional transversal, la coalición desarrollará una plataforma de servicios atractiva para Bogotá y la región, con énfasis, en una primera etapa, en actividades orientadas a la exportación por sectores”.

Y es que la capital colombiana, principal centro empresarial del país, se caracteriza por el predominio de actividades del sector servicios, que constituye cerca del 66% del PIB y concentra el 79% de las empresas de la región. Esta tendencia se evidencia también en el comercio mundial, donde el sector ha crecido en promedio un 9,5% anualmente desde 1985, mientras que los bienes han aumentado a razón del 9%.

Por ello, esta iniciativa también defenderá los intereses del sector en las negociaciones y en los tratados de libre comercio, buscará simetría en el régimen normativo y tributario para los servicios frente a otros sectores de la actividad productiva y desarrollará un sistema de información regional sobre el sector.

Los empresarios interesados en conocer más sobre la Coalición de Servicios pueden obtener información comunicándose al teléfono 5941000 Ext. 2737, 2755 ó 2553. Correo: asesoresproyectos@ccb.org.co.

ORGANICE SU “CARTA DE PRESENTACIÓN”

1. Exhiba siempre lo mejor que tenga en el negocio, que no necesariamente es lo más grande y vistoso.
2. Ubique los productos claves para el cliente a la altura de los ojos.
3. Nunca deje a la vista productos que no sean atractivos. Una cosa es almacenar y otra es exhibir.
4. Haga que su cliente recuerde los productos por la forma en que están exhibidos.



Antes determinar la distribución de sus productos tenga en cuenta que la primera impresión es la que cuenta.

EXHIBICIÓN

Póngale cara a su negocio

Ubicar los productos a la vista del cliente, cambiar la distribución de las vitrinas e innovar en la presentación del negocio, son algunas de las estrategias que puede tener en cuenta para conquistar a más compradores.

Tener una vitrina o exhibición agradable a la vista del cliente no es cuestión de presupuesto y mucho menos de contar con un grupo de diseñadores para ello. Aunque no lo crea, su presencia o ausencia, así como su calidad y variedad tienen una marcada influencia en la decisión de compra del cliente, pues, se aplica el dicho de que la primera impresión es la que cuenta.

La exhibición organizada y jerarquizada de los productos sumada a una buena atención en el punto de venta, no sólo genera una imagen positiva ante los consumidores, sino que, además, induce al cliente a realizar la compra.

Según Jorge León, consultor externo de la CCB sobre el tema, una vitrina es útil cuando genera recordación y atractivo para el público al que está enfocada. “No se trata solamente de tener la vidriera organizada, sino todo el negocio en general. Si es una tienda, por ejemplo, contar con una buena muestra de los productos es una forma de comunicarle al visitante el deseo de servirle.”

Las exhibiciones de producto están enfocadas a conquistar a los clientes pero, por más buenas que sean, no son el único factor que determina la compra. Para cada caso, la forma y las características de la vitrina son diferentes. Por ejemplo, si

usted es propietario de un pequeño negocio, con clientes fijos, debería modificar la distribución de sus productos con mayor frecuencia con el fin de que sus compradores encuentren siempre algo novedoso, atractivo y distinto.

Si estos consejos no son suficientes, puede acercarse este 13 de julio a la Cámara Móvil de la Localidad de Barrios Unidos en donde un experto en el tema compartirá con los asistentes el Decálogo de la Exhibición para el punto de venta, así como otras herramientas que le ayudarán a lograr que la adecuada exhibición de sus productos se vea reflejada en las ventas.

CICLO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS

PROGRAMA DE SOLUCIONES FINANCIERAS

Obtenga más recursos para crecer

Conseguir financiación para su negocio no es tan difícil como se imagina. La CCB le ofrece asesoría y acompañamiento en este proceso para aumentar la probabilidad de conseguir recursos con las diferentes entidades.

Una vez tomada la decisión de tener negocio propio, los empresarios afrontan una segunda prueba que define el futuro y competitividad de sus empresas: ¿Cómo conseguir recursos? Rosana Caro enfrentó este mismo dilema hace más de cuatro años, pues de no contar con el dinero suficiente para cambiar y adecuar la bodega en la que fabricaba productos metalmecánicos, estaría condenada, según ella, a la desaparición.

La demanda de su producto, soportes en metal, estaba en aumento y era hora de pasar de un negocio casero a una empresa con más capacidad de producción. De igual manera, su experiencia en el mercado había crecido y ya no tenía la necesidad de tercerizar algunos de los procesos de fabricación.

“En ese momento pensé que por ser separada, madre cabeza de familia, persona natural y con ningún bien importante, además de una casa con un garaje-fábrica, nadie me iba a prestar dinero para comprar un nuevo local. Fue entonces cuando conocí el servicio de So-

luciones Financieras de la CCB y, gracias a él, hoy me doy el lujo de escoger con qué banco quiero tomar un crédito”, afirma Rosana.

En el proceso recibió asesoría y acompañamiento para preparar su propuesta empresarial a cada banco, siempre con la premisa de que lo importante era creer en la viabilidad de su empresa y proyectar esta misma convicción en cada entidad financiera. De esta forma, Rosana obtuvo dos propuestas de crédito y gracias a una de ellas adquirió nuevas y mejores instalaciones que hoy le permiten fabricar productos para abastecer el mercado interno y también ser competitiva a la hora afrontar una futura exportación.

Las cifras hablan por sí solas. En el primer año del nuevo local las ventas del negocio crecieron en un 705%, resultado que se adjudica, primero, a la consecución de los recursos financieros y, segundo, a la constante participación de esta empresaria en los cursos de capacitación de la CCB en mercadeo, administración y producción.



El respaldo del programa de Soluciones Financieras de la CCB fue fundamental para que la empresa de Rosana Caro despegara y entrara con pie derecho en el mercado.

Para beneficiar a otros empresarios como Rosana Caro, la CCB cuenta con diversas líneas de acción entre las que figuran las cápsulas de conocimiento y contenidos en línea en los que se desarrollan temas financieros que aumentan la posibilidad de conseguir recursos; las Ruedas de Soluciones Financieras en las que se prepara al empresario y se crea conciencia acerca de los puntos clave a la hora de conseguir recursos; y las jornadas de contactos financieros, espacios en el que los usuarios se reúnen con las entidades bancarias para presentar sus propuestas y solicitar los recursos demandados, entre otros.

Sumado a ello, la CCB dispone de una línea de crédito en convenio con el Fondo Nacional

de Garantías, que otorga garantía automática hasta de un 70% para proyectos de creación o para pequeña y mediana empresa.

TOME NOTA

Aunque no existe una fórmula mágica para garantizar la obtención del crédito, la CCB recomienda a los empresarios cuidar su calificación ante las centrales de riesgo, hablar siempre con la verdad, mostrar organización en la información, tener claro para qué quiere la plata y cuánta necesita, y elaborar una presentación convincente de la viabilidad del negocio, entre otros. Si quiere conocer más del tema, no pierda la oportunidad de asistir al taller de Soluciones Financieras que ofrecerá la CCB, este 13 de julio, en la localidad de Barrios Unidos.

ESTRATEGIAS PARA CRECER

Maneje correctamente su dinero

La adecuada administración de los recursos con que cuenta su empresa, sumada a la calidad del producto y al servicio al cliente, son aspectos fundamentales para aumentar su competitividad y mejorar sus ingresos.



Si su meta es administrar mejor sus recursos financieros, empiece por definir qué es una inversión y qué es un gasto para su negocio y cómo puede sacarles provecho.

Uno de los errores más frecuentes que cometen los empresarios tiene que ver con el manejo de su dinero, pues, en ocasiones, mezclan las ganancias del negocio con los gastos del hogar.

“Todo lo que el empresario necesita lo saca de la empresa, pero del manejo adecuado de la caja depende la estabilidad y el éxito del negocio”, afirma Jorge Ardila, consultor externo de la Cámara de Comercio de Bogotá, CCB.

Aunque parece complejo, participar en la cultura del ahorro y

aislar los gastos de la empresa de los propios es posible. Para empezar, determine cuál es su presupuesto personal y, con esta base, defina cuál debe ser el margen de utilidades que debe producir su negocio. Así, no arriesga su capital.

Si bien es definitiva la reinversión en la empresa, ésta debe hacerse con base en necesidades reales que permitan que progrese y ofrezca mejores servicios o productos a sus clientes. Así, antes de hacer cualquier mejora en instalaciones físicas o en otros

procesos, es recomendable que realice un análisis de los beneficios que esos cambios van a traer.

“Generalmente, los empresarios invierten dinero en comprar equipos y maquinarias que aumentan la capacidad de producción, pero esto no se complementa con una estrategia que incremente la capacidad de ventas. Conjuguar ambos procesos hace parte de la disciplina financiera”, explica Ardila.

Por eso, si quiere replantear la administración que le está dando a su empresa, mejorar sus proce-

sos para que crezca y empezar un plan de ahorro, no deje de asistir este viernes 13 de julio al Parque Los Alcázares. Allí, desde las 9 a.m., podrá participar en el taller “¿Cómo manejo mi dinero?”.

TENGA EN CUENTA

Reinvertir en su negocio, priorizar los gastos, ahorrar y hasta organizar la administración del dinero que entra y sale son algunos de los pasos que debe tener en cuenta para mejorar la competitividad de su empresa.

CICLO ESPECIAL PARA MICROEMPRESAS

PRÁCTICAS PRODUCTIVAS

¿Cómo administrar mi microempresa?

Del tipo de producto o servicio que ofrece en su empresa dependen la estructura de la misma y la forma de gestionarla.

Aprender a administrar una microempresa es algo más que organizar el tiempo y las labores. Confiar en el personal, repartir los oficios de acuerdo con las capacidades de cada miembro del equipo y lograr que todo el proceso empresarial funcione en sincronía es posible, si usted pone en práctica algunos consejos útiles.

Lo primero que debe hacer es concebir una estructura organizacional en la que el administrador y gerente no sean los que hacen todo. Lo correcto es delegar labores de acuerdo con las aptitudes y nivel de compromiso del personal.

Para lograrlo, es necesario entender que hay otras personas que le pueden ayudar a hacer crecer su negocio y que el propósito fundamental de una empresa es generar ganancias y empleos. Si la compañía está en etapa de consolidación puede empezar con la asignación de tareas concretas a un pequeño grupo de personas que, en la mayoría de casos, son familiares o amigos.

Una vez la empresa crece, puede optar por contratar más personal o recurrir al outsourcing, una estrategia que tiene cada vez más aceptación en el mundo empresarial. La subcon-

tratación y la tercerización le dan la oportunidad de crecer, midiendo costos y obteniendo una mayor movilidad en la estructura organizativa.

Pero esto es solo la teoría; en la práctica, la experiencia es más dinámica, cambiante y constructiva. De ello da prueba Marco Fidel Chávez, propietario de Luna Textil, una distribuidora de textiles ubicada en Barrios Unidos, que empezó como un proyecto familiar y que hoy cuenta con cuatro sucursales en Bogotá.

Con 37 años de historia empresarial, Chávez atribuye su expansión y liderazgo en el sector a la forma en la

que administró su empresa desde un principio. "Este es un negocio familiar en el que todos hacíamos todo pero, a medida que fuimos creciendo, se hizo necesario contar con más personal y dividir las funciones de cada uno en áreas específicas, como ventas, administración y contabilidad", indica.

Si quiere mejorar los procesos gerenciales que está llevando a cabo en su negocio, no olvide la cita que tiene con el crecimiento de este, el día viernes 13 de julio, desde las 9 de la mañana, en el Parque Los Alcázares de Barrios Unidos.



Marco Fidel Chávez concibió su empresa desde un principio como un lugar en el que los empleados y su aporte, son el elemento fundamental. Gracias a ello, hoy cuenta con cuatro puntos de venta en la ciudad.

GESTIÓN

Estrategias para permanecer

Si usted está interesado en aumentar los niveles de producción de su empresa y lograr altos niveles de calidad, la asociatividad y la creatividad son las principales herramientas de las que se puede valer. Conozca cómo hacer crecer su empresa en la legalidad.



Ernesto Camargo lleva 18 años en el mercado distinguiéndose por mantener la calidad que caracteriza su producto.

Lo importante no es llegar sino permanecer. Esto lo saben mejor quienes llevan varios años en el oficio empresarial. Al incremento de la competencia, las variaciones en los precios y la disminución de las ventas es necesario sumar otros obstáculos como la informalidad, las prácticas desleales y la poca fidelización de los clientes frente a los negocios.

El sector de venta de autopartes, por ejemplo, ha sido uno de los más afectados por la comercialización de insumos hurtados y la ilegalidad de algunas prácticas comerciales. Sin embargo, empresas como Ercar y otras 28 más se han asociado para combatir esta situación con productos legales y de calidad.

Ernesto Camargo, propietario de esta empresa y líder de esta cooperativa, explica que permanecer en el negocio durante 23 años ha sido difícil, pero, gracias a la unión de al-

gunos empresarios y a la implementación de estrategias comerciales, ha logrado mantenerse a flote.

"Si nos hubiésemos asociado antes, seguramente la penetración de la competencia desleal no sería tan fuerte. Lo más difícil del proceso fue lograr que los negociantes dejaran de pensar como islas y fueran conscientes de la necesidad de unirnos para mantenernos en el negocio" afirma.

Camargo también adjudica esta permanencia a la confianza que despiertan en la clientela, por la durabilidad y garantía de los productos que ofrecen. Según él, es común que los compradores de este tipo de insumos no distingan la calidad y solo tengan en cuenta el precio.

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) coincide con ello. Expertos de la entidad afirman que lo importante es elevar la calidad del producto, pero también lograr que el cliente

lo perciba. Frecuentemente, los empresarios ponen a la venta artículos de muy alta calidad, pero no resaltan estos atributos ante el consumidor.

"Hemos implementado varias estrategias para seguir vigentes en el mercado. Por ejemplo, incrementamos el número de marcas de vehículos, diversificamos nuestro campo de acción, consolidamos nuestra imagen como distribuidores y, lo más importante, estamos profesionalizando el oficio", añade Camargo.

Ercar se ha apoyado constantemente en las jornadas de capacitación que organiza la CCB, lo que le permite resolver dudas y encontrar gente capacitada que lo acompaña en el desarrollo de su empresa.

En la Cámara Móvil encontrará más herramientas para crecer. Asista este viernes 13 de julio al

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

¿Cómo vender más?

Incrementar el volumen de las ventas demanda la implementación de estrategias competitivas. Aprenda cómo lograrlo sin afectar la calidad de sus productos.

Realizar una gestión comercial estructurada, corregir las prácticas inadecuadas en el mercadeo de los productos y generar un plan de acción para implementar nuevas estrategias de promoción son algunos de los consejos que los empresarios pueden tener en cuenta a la hora de incrementar las ventas de su negocio.

Sin embargo, si el producto es de mala calidad, por más que se cumpla a cabalidad con todos estos pasos, no estará garantizada la venta. Según la Cámara de Comercio de Bogotá, CCB, este es el principal aspecto que debe tener en cuenta un empresario interesado en elevar el volumen de comercialización de su negocio.

Por ello, tener un producto diferenciador en el mercado, innovador y con un valor agregado superior al de la competencia puede ser la mejor estrategia para incrementar las ventas. Si se cumple con este requisito, se podrá justificar el precio ante un cliente que, antes de decidir si es barato o caro, tendrá presentes todas estas variables antes de la compra.

De acuerdo con expertos en el tema, competir con calidad no es lo mismo que competir con precio. Se ha demostrado que quienes optan por la segunda opción se introducen en una práctica poco sana que conducirá a una crisis de la empresa y de la competencia en general.

"Por el contrario, existen casos en los que los empresarios asumen una actitud pasiva y no planean ningún mecanismo para aumentar las ventas. Este es un modelo que va en contra de la lógica del mercado que demanda un dinamismo constante en las prácticas de comercialización", indica la CCB.

Para solucionar las inquietudes que los empresarios puedan tener sobre el tema, la CCB realizará en la Cámara Móvil el taller "¿Cómo aumentar las ventas de mi negocio?", en el que, de forma práctica, los asistentes identificarán las prácticas inadecuadas en las ventas y aprenderán cómo crear elementos diferenciadores frente a la competencia, que garanticen su permanencia en el tiempo.

TALLERES

CONCILIACIÓN EN EQUITAD

Le damos una mano para solucionar sus conflictos

En la Cámara Móvil de Barrios Unidos, los empresarios y habitantes de la localidad podrán dirimir sus problemas a través del diálogo y la conciliación. Todo esto, en un solo día y sin ningún costo.

La preocupación de Nora Avendaño* por la falta de interés de sus hermanos frente al cuidado de sus padres fue el motivo principal que reunió a su familia en el Centro de Conciliación en Equidad, de la Cámara de Comercio de Bogotá, CCB. Ella y sus siete hermanos acudieron a este lugar con el fin de encontrar una solución negociada a este conflicto que ponía en riesgo el bienestar de sus progenitores.

Allí, discutieron sobre quién tenía mayor responsabilidad sobre los padres, tanto en la parte económica como en la afectiva. Según lo informado al conciliador que atendió el caso, los ancianos no tenían ningún ingreso monetario para alimentación, servicios y vestido, situación a la que se suma la falta de interés de sus hijos por atenderlos.



El diálogo y la conciliación son el mejor mecanismo para resolver su conflictos. Acuda a la Cámara de Comercio de Bogotá y entérese cómo hacerlo.

Por estos y otros motivos, Nora llevó el caso ante el Conciliador en Equidad que, después de escuchar las partes, logró acordar con la familia el pago de un subsidio mensual para el sostenimiento de los padres y comprometer a los hijos a estar más pendientes de ellos.

Con la resolución positiva del caso, el conciliador dio por terminado el proceso, en espera de que, con su resolución, los problemas de la familia Avendaño queden terminados.

Para afrontar este tipo de situaciones, él y otro tanto número de líderes comunitarios son capacitados por la CCB, con el fin de servir de mediadores en las distintas problemáticas jurídicas y familiares que se presentan en Bogotá y sus alrededores.

El próximo 13 de julio, este grupo de profesionales estará presente en la

Cámara Móvil que organiza la CCB en la localidad de Barrios Unidos. Allí, de 9 a.m. a 5 p.m., los habitantes de la zona podrán seguir el ejemplo de Nora Avendaño y llevar sus conflictos personales y familiares a la mesa de conciliación.

*Nombre modificado por seguridad.

CONCILIAR, UNA SALIDA

La Conciliación en Equidad es un medio a través del cual dos o más personas pueden solucionar sus conflictos, de manera voluntaria y libre. Esta solución, que tiene plenos efectos reconocidos en la ley, es respaldada por un tercero neutral y calificado, llamado conciliador, que trabaja de la mano con un grupo de profesionales en psicología y derecho, que colaboran en la resolución de algunos casos.

FORMACIÓN UNIVERSITARIA EN UNIEMPRESARIAL

Estudiantes con vocación empresarial

Si entre sus metas inmediatas está prepararse adecuada y rápidamente para ingresar al mundo laboral o crear su propia empresa, la Fundación Universitaria Uniempresarial de la CCB, le ofrece, en corto tiempo, la posibilidad de formarse profesionalmente en este campo y empezar a poner en práctica todo su potencial empresarial.



Cerca de 500 jóvenes bogotanos ven en Uniempresarial una opción para formarse profesionalmente.

En un mundo que demanda profesionales cada vez más jóvenes y preparados, encontrar alternativas universitarias que conjuguen la teoría y la práctica al mismo tiempo, y desde el comienzo, es algo difícil de lograr.

Por esta razón, Marcela Viteri y Claudia Salcedo, dos estudiantes de administración, no dudaron en matricularse en la Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá (Uniempresarial), institución que im-

puso en Colombia un nuevo modelo académico, conocido como dual, en el que la teoría y la práctica no tienen fronteras.

Actualmente, Claudia y Marcela cursan, respectivamente, segundo y tercer semestre en Uniempresarial. Sin embargo, ya tienen acumulado en su hoja de vida más de un año de experiencia laboral. Desde el inicio de su carrera universitaria, se vincularon como practicantes en el Grupo CBC, que administra las cadenas de restaurantes Cali Mío, La Brasa Roja y Cali Veja.

Por la estructura del modelo dual, cada semestre tiene un núcleo común a partir del cual se desarrolla la teoría y la práctica. En los primeros tres meses, los estudiantes reciben la información académica y, en los siguientes tres, aplican lo aprendido en la empresa.

En el caso de Claudia, su vida profesional en CBC inició en el área de mercadeo y, actualmente, trabaja en el área de producción. Marcela, por su parte, ya hizo este proceso y ahora está aprendiendo todo lo relacionado con la contabilidad y finanzas de la empresa, labores en las que, según ella, no sólo pone en práctica

lo aprendido, sino que, además, se inspira para aportar nuevas ideas a la compañía.

“Lo más importante en el proceso es que, a medida que se gana experiencia, también se genera un autoaprendizaje, pues se tiene la capacidad de relacionar todos los conocimientos e innovar en cada cosa que se hace”, añade Marcela Viteri.

Para Claudia, sumado al aprendizaje y experiencia, el modelo dual que imparte Uniempresarial se enfoca en que los estudiantes conozcan todos los procesos de la empresa, identifiquen cuáles son sus debilidades y fortalezas, sus posibles campos de acción en el futuro y, además, se familiaricen con las responsabilidades que conlleva la vida laboral.

Pero no sólo ellas hablan de las bondades del programa y de los aportes que representa para la actividad empresarial. Álvaro Vives, gerente de mercadeo del Grupo CBC, afirma que la alianza entre su empresa y Uniempresarial ha sido un “matrimonio” con excelentes resultados para las dos partes.

“Somos una de las empresas pioneras en este tipo de acuerdos académicos. Hace

tres años recibimos al primer practicante de Uniempresarial y hoy ya son seis los que trabajan en la compañía”, afirma Vives.

Para conocer más sobre los programas académicos que imparte Uniempresarial, no olvide acercarse a la Cámara Móvil que estará este 13 de julio, en el Parque Los Alcázares de la localidad de Barrios Unidos, a partir de las 9 a.m.



■ DE LAS 12.253 UNIDADES PRODUCTIVAS QUE EXISTEN EN LA LOCALIDAD, EL 83% SON MICROEMPRESAS

Barrios Unidos vive en empresa

Fundada en 1972, esta es una de las localidades con mayores áreas de comercio y servicios de la capital. En sus 44 barrios se concentran pequeñas, medianas y grandes empresas que hacen de este sector todo un “epicentro” de la actividad empresarial de la ciudad.



La localidad de Barrios Unidos se caracteriza por su dinamismo comercial y por la alta concentración de todo tipo de empresas productivas, las cuales generan importantes recursos para el sector así como empleo para sus habitantes.

La localidad de Barrios Unidos se constituyó formalmente en 1972 gracias a la suma de los esfuerzos de los barrios 7 de Agosto, Benjamín Herrera y Colombia por convertir la zona que empezó como una invasión en 1935, en un asentamiento organizado y con reconocimiento formal.

El nombre de esta zona responde al interés de sus habitantes, y de monseñor José Joaquín Caicedo, por hacer de estos barrios un conglomerado participativo y comprometido

con el desarrollo local. Hoy, con 179 mil habitantes y 12.253 empresas, esta localidad crece constantemente y se perfila como una de las más activas económicamente de la ciudad.

Sus límites geográficos están conformados por la Avenida 68 al occidente, la Avenida Caracas al oriente, la Calle 100 al norte, y la calle 63 al sur. Esta localidad cuenta con 128 parques que corresponden al 2,73% del total de parques la ciudad y ocupa el segundo lugar en número de me-

tros cuadrados de parques y zonas verdes por habitante.

De acuerdo con el Perfil Económico y Empresarial, elaborado por la Dirección de Estudios e Investigaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá, en este sector predomina la clase media, conformada en gran parte por hogares de estratos 3 y 4. Sus pobladores cuentan con acceso a los servicios básicos, así como a la educación y a la salud.

En general, en esta comunidad se

encuentran amplias zonas habitacionales, áreas verdes y espacios al aire libre pero, sin duda, Barrios Unidos es un importante foco empresarial y comercial. La localidad se caracteriza por el alto número de microempresas, de hecho de las más de 12 mil empresas existentes, 10.237 son pequeñas compañías.

Las empresas allí ubicadas se dedican principalmente al comercio y reparación de vehículos (43%); la industria (17%); las actividades

CIFRAS Y DATOS

55,3%

Es la tasa de ocupación de la localidad, representada en 85 mil personas.

33%

Es el suelo utilizado en la zona para comercio y servicios.

5,4%

De la malla vial de Bogotá está en esta localidad, es decir, 784 kilómetros.

2,7%

De las inversiones que se realizan en Bogotá, se dirigen a esta localidad.

12%

De las empresas de la localidad realizan actividades de comercio exterior.


inmobiliarias, empresariales y de alquiler (15%); los restaurantes y hoteles (6%); y el transporte, almacenamiento y comunicaciones (5%).

La importancia de estas unidades productivas no sólo reside en la calidad y variedad de sus productos, sino también en su capacidad de generación de empleo. Se estima que estas empresas generan trabajo para más de 80.000 personas, mayoritariamente para la construcción; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; producción agrícola y pecuaria; comercio y reparación de vehículos automotores.

Estas cifras son apenas una muestra del alto potencial de esta zona, hecho que también se hace evidente en el dinamismo de sus empresarios y en la pujanza de todos los sectores productivos que conforman este sector.

Para apoyar el desarrollo de este sector de la ciudad e impulsar la actividad empresarial, la CCB viene realizando distintos programas como los de Zonas Seguras, estudios e investigaciones, Red Local Empresarial, Cámara Móvil Local, Centro de Información Empresarial (CIEB), Conciliación Comunitaria y apoyo empresarial.

De esta forma, Barrios Unidos crece todos los días en empresa, jalando el desarrollo de sus industrias, generando empleo e incentivando la educación, la salud y la cultura de cada uno de sus habitantes.

		Comité editorial: Presidenta Ejecutiva María Fernanda Campo		Cámara de Comercio de Bogotá	
		Vicepresidenta Ejecutiva Luz Marina Rincón	Vicepresidente de Gestión Cívica y Social Saúl Pineda	JUNTA DIRECTIVA Mesa Directiva Presidente: Iván Guillermo Lizcano Ortiz Primer Vicepresidente: Álvaro Rincón Muñoz Segundo Vicepresidente: Francisco Durán Casas	
Vicepresidenta de Competitividad Empresarial María Eugenia Avendaño		Director Centro de Arbitraje y Conciliación Rafael Bernal		Representantes del sector privado	
Vicepresidente Jurídico Antonio José Núñez		Representantes del Gobierno Nacional			
Gerente de Servicios: María Lucía Flórez	Directora de Comunicaciones: Andrea Walker	Jefe de Prensa: Adriana Alba	Editora de Contenidos: Ángela María Vélez	PRINCIPALES: Iván Guillermo Lizcano Ortiz Arcesio Guerrero Pérez Víctor Alfandary Halfon Sergio Mutis Caballero Jaime Mantilla García Francisco Durán Casas Gonzalo Serrano Orejarena Gonzalo Echeverry Garzón	SUPLENTES: Juan Diego Trujillo Mejía Fabio Alberto Cardona Cardona Carlos Augusto Ramírez Gómez Efrén Cardona Rojas Luis Eduardo Jabba Galindo Carlos Alberto Restrepo Jaramillo Camilo Liévano Laserna Luis Fernando Ángel Moreno
Asesoría Editorial : Entorno Asesorías Integrales & Estrategias Ltda.				PRINCIPALES: Fabio Echeverri Correa Oswaldo Acevedo Gómez Enrique Vargas Lleras Álvaro Rincón Muñoz	SUPLENTES: Maximio Antonio Bisbal Niño Guillermo Botero Nieto Camilo Gutiérrez Navarro Lorenza Panero Owen
Diseño, producción e impresión: LEGIS S.A. – Publicaciones Especializadas				Miembros honorarios Óscar Pérez Gutiérrez, Francisco Mejía Vélez, Reinaldo Kling Bauer, Jorge Perdomo Martínez, Enrique Stellabatti Ponce.	