



¡MUCHO MÁS QUE UNA OFICINA! lamaquinita.co #SÉPARTE

Innovar desde cero

Viene de la página 2

na sin embargo el hábito de encasillar: "Un error común es pensar que hay una área de la empresa que es la encargada de generar las innovaciones. En verdad, es una tarea interdisciplinaria, que requiere de un alineamiento de todas las áreas de la compañía". También apunta a no exagerar el papel de los mentores externos,

cuando se trata de innovar: "El papel de los mentores es básicamente de apoyo en las diferentes etapas de desarrollo las innovaciones. Debe quedar claro que no son parte del equipo, sino colaboradores que aportan conocimiento y experiencia, pero desde afuera. Las decisiones siempre deben tomarlas los miembros de la empresa", explica.

RTP



MARKETING DIGITAL DIFERENCIADO. Diego Cano (izq) y Lucas Malaspina.

● Empezamos en agosto del 2017. Hacemos marketing digital en social media como muchas otras consultoras, pero nuestra diferencia es que lo hacemos usando información que previamente levantamos vía Monitoreo Digital y Escucha Activa (Social Listening y Social Monitoring). Es el área donde más nos destacamos.

● Trabajamos los dos socios y contratamos a consultores externos, un equipo fluctuante de más diez profesionales de mucha confianza- Nuestro sitio es rtpadvisory.com

● La idea surgió de las ganas que teníamos ambos socios de empezar a desarrollar productos que veníamos trabajando de manera independiente. Desde 2008 los consumidores argentinos están muy preocupados por la inflación y buscan cuidar su economía, y las redes sociales están siendo la principal herramienta para ese objetivo.

● Sobre el financiamiento, de entrada tuvimos claro que no queríamos inversores externos. Amigos del mercado financiero y del sector nos recomendaron que si nosotros tenemos el producto y los clientes, no necesitábamos a los inversores, porque nuestro grado de libertad se acortaría. Ambos socios estamos full time dedicados al proyecto.

● Estamos convencidos de que la incertidumbre es previa a la decisión. Una vez lanzada la iniciativa todo es cuesta arriba: la ganancia de mercado y la consolidación de servicios y relaciones con clientes. La sensación de placer de hacer crecer algo propio es inmensa, el problema que nos planteamos hoy no es crecer, sino a cuáles servicios vamos a dedicar más atención y qué tipo de clientes en particular vamos a desarrollar.

≡ PING PONG

¿Sueldo o dividendos?

Es esencial diferenciar la tarea de gerente y la de accionista. Y pagar a valores de mercado.



► Sandra Felsenstein es graduada en ingeniería industrial por la UBA y directora y fundadora de la consultora Dinka, donde brinda asesoramiento estratégico a empresarios pyme.

¿Qué diferencias hay entre un sueldo como gerente general y cobrar dividendos como accionista?

Si hay dos o más socios, es importante definir claramente los aportes que cada uno realiza a la sociedad, y qué porcentaje de la inversión le corresponde a cada uno. Por otra parte, las funciones y responsabilidades definirán un salario de mercado para los socios que desarrollen una gestión dentro de la empresa.

¿Pueden combinarse ambos?

Claramente es fundamental la figura combinada, a través de la cual un socio accionista percibe un salario por su gestión efectiva y asimismo dividendos sobre su porcentaje de participación. Y

sería conveniente tener flexibilidad en el pago de dividendos, para poder utilizar eventualmente parte de estos fondos en inversiones, reparaciones, etc.

¿Cómo se establece el salario del dueño/gerente general?

Lo más aconsejable es fijar un salario de mercado, no sólo para darle un valor económico acorde a sus tareas, sino también para evitar inconvenientes con el resto del personal, en caso de que la información se filtrara.

¿Puede haber gerentes con un sueldo mayor al del gerente general?

Hay casos excepcionales de posiciones muy calificadas que pueden superar estos valores. Asimismo, esto podría darse en gerencias comerciales muy asociadas a los resultados de la compañía, por el papel de las comisiones en algunos períodos.

LECTURAS ÚTILES

Cofundador y CEO de America Online (AOL), Steve Case se vale del título emblemático de su admirado Alvin Toffler para contar su propia historia emprendedora, que arranca allá en los años 80. Al mismo tiempo, Case previene sobre la nueva ola –la tercera, claro que está empezando a poner patas para arriba a la red de redes. En un relato que va y viene del pasado al presente, el verdadero tema



del libro es el futuro, al que nombra como Internet de Todas las Cosas. \$350

Libro intenso e inevitable si se quiere entender el origen, el crecimiento y la gente que está detrás de los cuatro casos de empresas tecnológicas nacidas en la Argentina, con un valor en bolsa de al menos u\$s1000 millones: Despegar, Globant, Mercado Libre y OLX. Son los tan mentados unicornios, cuyos hoy cuarentones fundadores recorren sus historias, y dejan paso



al final a los otros cuatro casos que podrían tomar la posta en los próximos años. \$389



Director de Contenidos: Carlos Liascovich carlosliascovich@a4vientos.com.ar. **Director Ejecutivo:** Mario Esman.
Consultor tecnológico: Gastón Maine. **A4vientos Producciones.** www.a4vientos.com.ar 11 6454 5011

Leasing UVA

Somos los primeros en ofrecerlo.
Sé el primero en obtenerlo.

- Hasta \$ 2.000.000 (*)
- Financiamiento hasta 100% del valor del bien (*)
- Plazo 36 meses

bind
Banco Industrial

www.bind.com.ar [f](https://www.facebook.com/bind) [i](https://www.instagram.com/bind)
leasingbind@bancoindustrial.com.ar

(*) Sujeto a aprobación de crédito de Banco Industrial S.A. Consultá tasas y condiciones vigentes. Exclusivo empresas.

