

# UNIDAD 3: DE LA OPORTUNIDAD A LA EJECUCIÓN.

Clase 8°

01 de octubre, 2024



Clase 7° 24/10

Visita en Dervinsa con desafíos de innovación y D. Thinking.

17/10 sin clases, con Kahoot.

# COMPETENCIAS A DESARROLLAR:

- Contribuir a la generación de desarrollos tecnológicos y/o innovaciones tecnológicas en la ingeniería industrial: Proyecto
- Desempeñarse de manera efectiva en equipos de trabajo: Equipo.
- Comunicarse en forma oral y escrita con efectividad manejando el vocabulario técnico pertinente: Consultas.
- Actuar con ética, responsabilidad profesional y compromiso social, considerando el impacto económico, social y ambiental en el contexto local y global: Kahoot.
- Aprender en forma continua y autónoma participando activamente en la elaboración de los propios trayectos de aprendizaje y reconociendo la necesidad de perfeccionarse permanentemente, en un contexto de cambio tecnológico donde es necesaria la formación durante la vida: Evento.
- Actuar con espíritu emprendedor detectando oportunidades en problemáticas inherentes a su especialidad: Evolución en todos los anteriores.

# KAHOOT 8/10:

- CAPITULO 5, LIBRO EL EMPRENDEDOR PROFESIONAL.
- Design thinking pág. 100-120.



Libro: El Emprendedor Profesional  
Autor: Daniel Míguez



## CAPÍTULO 5

### Búsqueda de ideas y potenciales oportunidades

- Sobre ideas y oportunidades de negocio
- Generación de ideas y gestión de la innovación
- Los paradigmas y los puntos de inflexión
- Las ventanas de oportunidad
- Fuentes de ideas y oportunidades
- Ejercicio grupal sobre generación de ideas

#### Objetivos del capítulo:

- Comprender la diferencia entre una idea y una oportunidad de negocio. A su vez, entre una idea y una idea fuerza; y entre una potencial oportunidad y una oportunidad validada.
- Brindar bases conceptuales para realizar gestión de la innovación.
- Comprender qué son los paradigmas y cómo a través del análisis de los puntos de inflexión se pueden detectar ventanas de oportunidad.
- Brindar fuentes para la búsqueda de ideas y potenciales oportunidades.
- Ejercitar la generación de ideas y potenciales oportunidades de negocio.
- Introducir el tema de validación de oportunidades de negocio.

# Ideación

Esa fase busca generar ideas innovadoras para el tema del proyecto. Se disponen de las herramientas de síntesis creadas en la fase de análisis para estimular la creatividad y generar soluciones adaptadas al contexto del asunto trabajado.

KAHOOT 15/10:

CAPITULO 6, LIBRO EL  
EMPRENDEDOR  
PROFESIONAL.

...



Libro: El Emprendedor Profesional  
Autor: Daniel Miguez



## CAPÍTULO 6 Validación de oportunidades de negocios

- Proceso de validación de oportunidades de negocio
- Explicación de los criterios de validación de oportunidades de negocio para la creación de emprendimientos de alto potencial
- A- Aspectos del mercado
- B- Aspectos del negocio
- C- Aspectos operativos
- D- Aspectos estratégicos

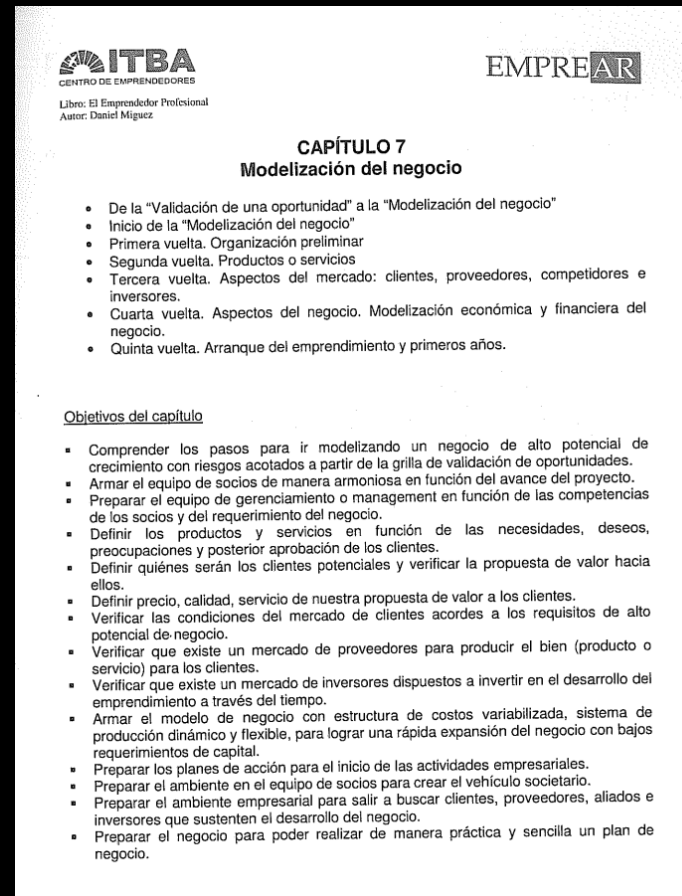
### Objetivos

- Aprender a vislumbrar el potencial detrás de las nuevas ideas o aparentes oportunidades de negocio para convertirlas en ideas fuerza u oportunidades validadas.
- Comprender la importancia de validar la oportunidad detectada antes de lanzarse a crear un emprendimiento profesional de alto potencial de crecimiento.
- Aprender a validar los principales aspectos de mercado relacionados con la definición de la oportunidad, la estructura y potencial de crecimiento del mercado, posicionamiento de precios, productos o servicios, y característica de la cadena de valor (clientes, proveedores, distribuidores, competidores, inversores, aliados estratégicos, entre otros).
- Aprender a validar los principales aspectos del modelo de negocio relacionados con el modelo y potencial de crecimiento de los ingresos (ventas), con el modelo de egresos (costos), con la medición de la rentabilidad de negocio y la capacidad de generar flujo acumulado positivo de dinero, tanto para los socios fundadores como para los potenciales socios capitalistas.
- Aprender a validar los principales aspectos operativos relacionados con el equipo de trabajo y gerenciamiento, los tiempos para la puesta en marcha del modelo de negocio, de la prueba piloto técnica y comercial, las trabas y riesgos del negocio, los acuerdos a realizar con los actores de la cadena de valor, entre otros.
- Aprender a validar los principales aspectos estratégicos relacionados con las definiciones de los diferenciales competitivos (valor agregado a clientes, *know-how*, calidad, precios, servicios), barreras de entrada a competidores, poder de negociación con los diferentes actores de la cadena de valor, el *afecto societatis* de los socios del negocio, la flexibilidad y posibilidad de escalar el negocio, y finalmente, la forma de salida del negocio de los potenciales inversores.
- Brindar las bases de la concepción del negocio para iniciar el proceso de modelización y puesta en marcha del emprendimiento.

# KAHOOT 22/10:

- CAPITULO 7, LIBRO EL EMPRENDEDOR PROFESIONAL.

- D. Thinking: 122-160.



## Prototipo

El Prototipo ayuda a validar las ideas generadas y, aunque se encuentre en una de las últimas fases del proceso de Design Thinking, puede darse a lo largo del proyecto en paralelo con la Inmersión y la Ideación.

Octubre				
8°	Martes 01	08:30-12:30h aula 5	Prof. Mónica García Tello.	U3: De la oportunidad a la ejecución. <u>Kahoot</u> Cap. 4
9°	Martes 08	8:30-12:30h Aula 5	<i>Mónica García Tello en Encuentro Nacional de Gestores tecnológicos y Julieta Oelsner:</i> <u>Kahoot</u> evaluativo y desarrollo de temáticas como formas jurídicas para emprendimientos y Propiedad intelectual.	Vencimiento de la entrega del TP 3: miércoles 06/11. Herramientas: índice de condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico de Prodem, mapa de propuesta de valor, <u>canvas</u> , lean <u>canvas</u> , mapa de empatía, mapa del viaje del cliente, <u>Scamper</u> , pitch, Producto Mínimo

# PRÓXIMAS CLASES:

10°	Martes 15	08:30 a 12:30 h Aula 5	<u>Kahoot</u> evaluativo <i>Invitados</i>	U3: De la oportunidad a la ejecución: I+D+I, Propiedad Intelectual, Innovación en proceso y habilidades. Capítulo 6 <u>Kahoot</u> .	3B° Trabajo Práctico (en adelante TP3): • Grupal: ¿Existe relación entre la investigación y la competitividad de una región? ¿Por qué innovar es mejorar el conocimiento? ¿Se puede proteger la invención de un producto? ¿Cuáles son buenas prácticas en el diseño y en la interdisciplina? ¿Por qué es importante llegar a un prototipo o PMV lo antes posible? ¿Qué son las metodologías ágiles? ¿Puede planificarse la gestión del diseño de un producto o de una comunicación? ¿Cuáles son las tendencias y orígenes en diseño de productos y empresas? ¿Por qué se dice que el diseño es la interface entre los usuarios y la tecnología? ¿qué puede hacer el diseño por el bienestar en las personas? ¿Existen herramientas para potenciar la observación, comprensión y ejecución de nuestro proyecto?
11°	Martes 22	17h-09-18h	Prof. Mónica García Tello.	U3: De la oportunidad a la ejecución. Material de estudio: <u>Miguez</u> capítulos 7. Vencimiento: TP 3: jueves 07/11.	Visita, encuentro, recorrida y ejercicio. Preparar informe de la experiencia de vinculación en el ecosistema visitado y aprendizaje sobre nuevas oportunidades y desafíos de proyectos emprendedores y de impacto. ¿Cuántos nuevos vínculos desarrollé?
12°	Lunes 28 - Martes 29	8-18h Visita la empresa <u>Tassaroli</u> de San Rafael.	<i>Mónica E. García Tello.</i> <i>Visita institucional y asistencia a exposición del grupo de proyecto en <u>Tassaroli</u></i>	U3: de la oportunidad a la ejecución. Estudio capítulo 8	Visita, encuentro, recorrida y ejercicio para los que viajaron 1) Sobre la presentación del Ing. Mario <u>Ninago</u> : proponga 5 sectores industriales donde puedan usarse los materiales de la investigación. Proponga 2 productos innovadores por cada una de esas industrias para un total de 5 industrias. 2) Visita a <u>Tassaroli</u> : armar la matriz del Océano Azul sobre acciones en los cuadrantes Crear, eliminar, mejorar y mantener en su propuesta de valor.

U3: De la oportunidad  
a  
la ejecución.

U3a: Ecosistemas y sistemas  
que sostienen.

U3b. De la creatividad a la  
innovación.

## EL PROGRAMA:



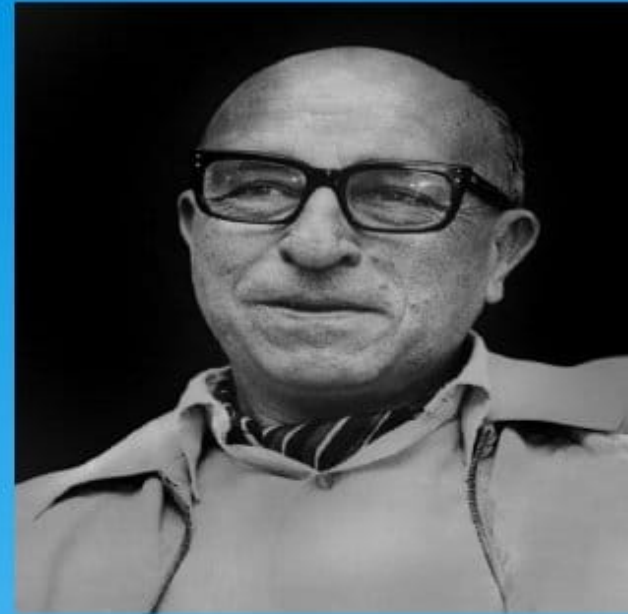
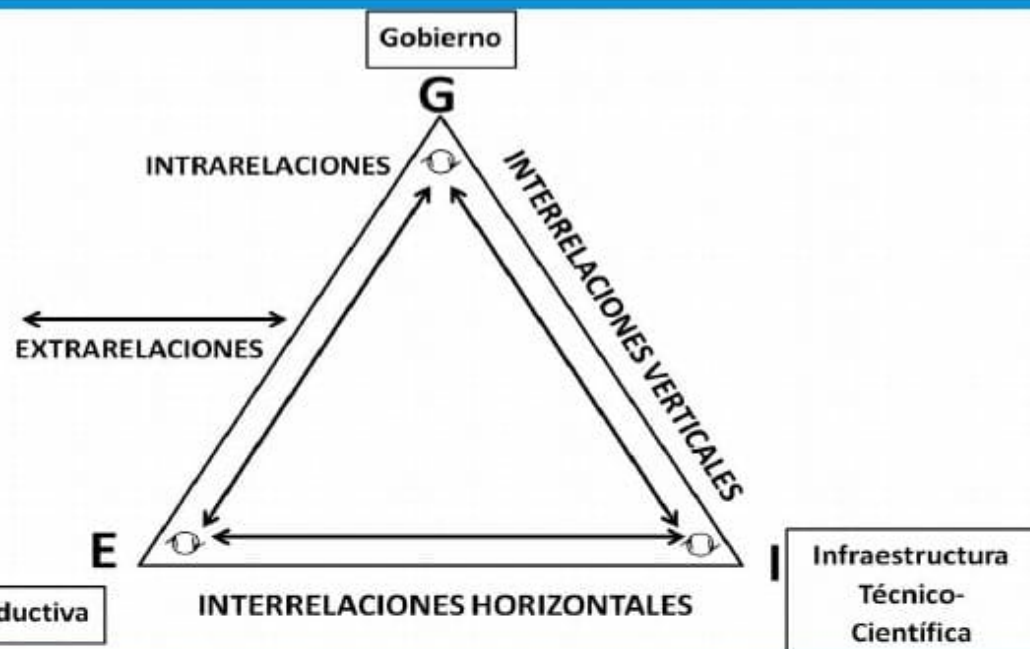


### 3.A. Ecosistemas y sistemas que sostienen.

- Triángulo de Sábato y Botana. La evaluación de la región Latam. Los factores de apoyo y contención en los ecosistemas de emprendedores. El Sistema Nacional de Innovación. Las instituciones que brindan servicios a los emprendedores y a sus proyectos innovadores. Redes y comunidades. El factor confianza en los vínculos de apoyo y cuidado. Visitas de referentes locales. Salidas a instituciones del ecosistema. Indicadores. Herramientas y competencias.

### 3.B. De la creatividad a la innovación.

- Conceptos. Habilidades. Actitudes. Etapas. Metodologías y herramientas. La investigación y el desarrollo. La propiedad intelectual. Fuentes de ideas innovadoras. Componentes de una idea creativa y de una demanda de innovación. Métodos de Diseño. Herramientas y técnicas de creatividad en ideas hacia la ejecución de la innovación.



JORGE SÁBATO Y  
 BOTANA,  
 PENSADORES  
 LATINOAMERICANOS  
 EN CIENCIA,  
 TECNOLOGÍA Y  
 DESARROLLO.

**La tecnología no es neutra: con ella se transmiten los valores y las relaciones de producción imperantes en la sociedad donde se origina. Por lo tanto, su importación sin una previa fijación de criterios - particularmente dentro del actual sistema de propiedad industrial y sin una adecuada legislación sobre inversión extranjera- conduce a una concentración de poder económico y político en los países exportadores y a una alienación social y cultural de los países importadores a través de la "reproducción" de los valores importados.**

# EL SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN:



## Liderazgo

- \* Apoyo inequívoco
- \* Legitimidad social
- \* Puerta abierta a las propuestas
- \* Estrategia emprendedora
- \* Urgencia, crisis y retos

## Primeros clientes

- \* Innovadores tempranos para pruebas de concepto
- \* Experiencia en productividad
- \* Clientes referencia
- \* Primeros comentarios
- \* Canales de distribución

## Redes

- \* Redes de empresarios
- \* Redes de diáspora
- \* Corporaciones multinacionales

## Trabajo

- \* Capacitado y no capacitado
- \* Emprendedores seriales
- \* Familia de última generación

## Instituciones educativas

- \* Grados generales (profesionales y académicos)
- \* Capacitación específica de emprendimiento

## Infraestructura

- \* Telecomunicaciones
- \* Transporte y logística
- \* Energía
- \* Zonas, centros de incubación, cluster's

## Profesiones de apoyo

- \* Legal
- \* Contabilidad
- \* Banca de Inversión
- \* Asesores técnicos expertos

## Gobierno

- \* Instituciones, Ejem.: Inversión, apoyo
- \* Apoyo financiero, Ejem.: I+D, fondos jump start
- \* Marco regulatorio de incentivos, Ejem.: Beneficios fiscales
- \* Institutos de investigación
- \* Legislación amigable de riesgo, Ejem.: Bancarrota, imposición de contratos, derechos de propiedad y trabajo



## Capital financiero

- \* Micro préstamos
- \* Ángeles inversionistas, amigos y familia
- \* Capital de riesgo en etapa cero
- \* Fondos de capital de riesgo
- \* Capital privado
- \* Mercados públicos de capital
- \* Deuda

## Historias de éxito

- \* Éxitos visibles
- \* Generación de riqueza para los fundadores
- \* Reputación Internacional

## Normas sociales

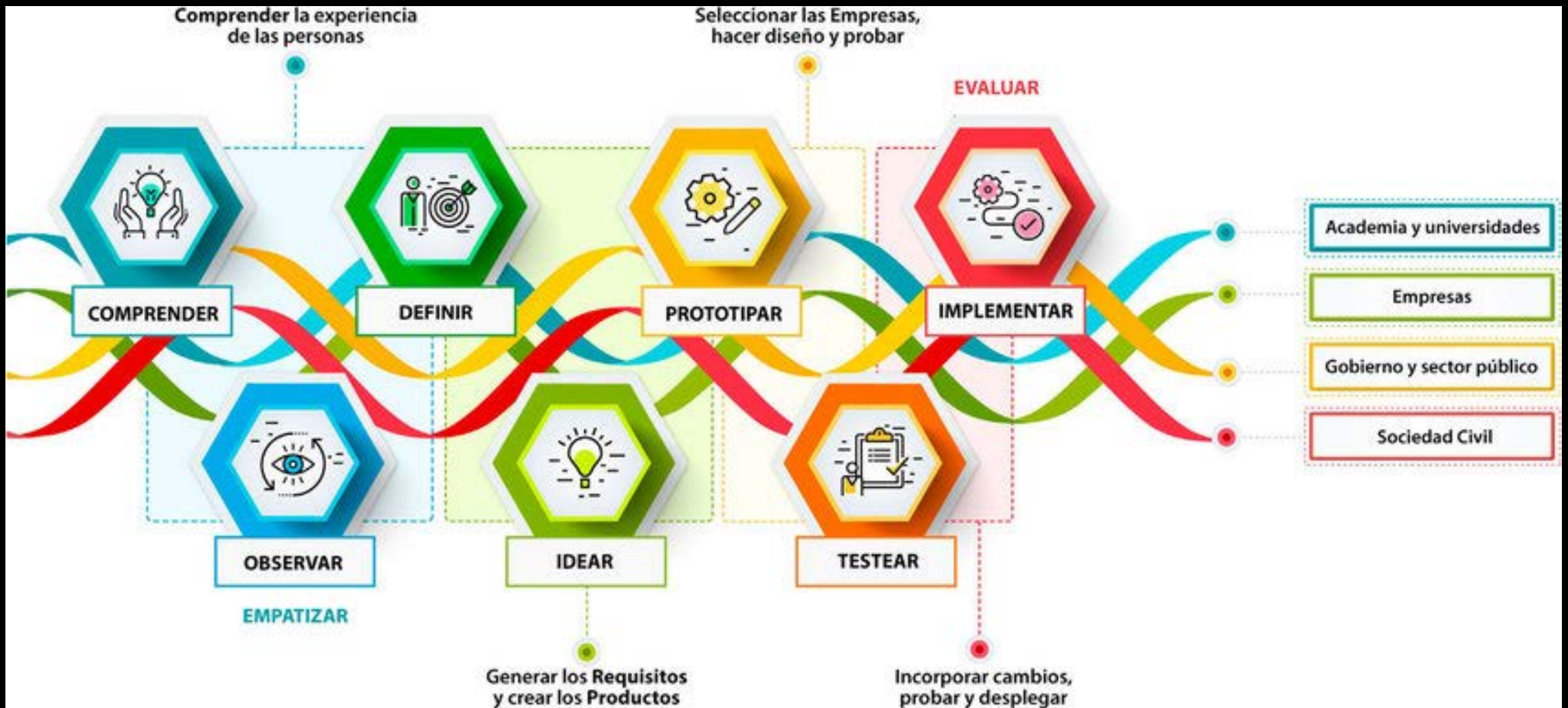
- \* Tolerancia al riesgo, errores y fracaso
- \* Innovación, creatividad y experimentación
- \* Creación de riqueza
- \* Ambición, esfuerzo y deseo

## Instituciones no gubernamentales

- \* Promoción del emprendimiento en organizaciones sin ánimos de lucro
- \* Conferencias
- \* Competencias de plan de negocios
- \* Asociaciones amigables a emprendedores

EL SISTEMA  
DE APOYO  
Y  
CONTENCIÓN

# HERRAMIENTAS Y COMPETENCIAS:



# EL EMPRENDEDOR, SENTIDO Y PROPÓSITO:



- Se descubren oportunidades, cuando identifican necesidades del mercado, antes de que sean realidad y hacen cosas que otras personas las perciben inútiles, sin valor, imposibles, absurdas.
- Saben rodearse de personas expertas, que lo hacen mejorar, con sus juicios y opiniones respetuosas, en la habilidad de vender lo creado.

## LOS ELEMENTOS COMUNES SON LA CONFIANZA, LA CULTURA, LAS REDES Y LOS MENTORES:



- El marco conceptual del emprendimiento como campo de conocimiento lo brindan la economía, la sociología, el emprendedorismo y la psicología.
- Ecosistema emprendedor (Isenberg, 2011; Cohen, 2005; Neck et al., 2004; Roberts y Eesley, 2009).
- La plataforma institucional de apoyo al emprendimiento dinámico está formado por:
  - El sector público está formado por las políticas, las universidades, las instituciones de I+D, los municipios, incubadoras, colegios, etc.
  - El sector privado está formado por bancos, empresas existentes, cámaras empresariales, fondos de capital de riesgo, inversores, etc.
  - El tercer sector está formado por fundaciones, organizaciones no gubernamentales, etc. Kantis, 2010.

# CONDICIONES SISTÉMICAS PARA EL SURGIMIENTO Y EXPANSIÓN DE LAS EMPRESAS DINÁMICAS:

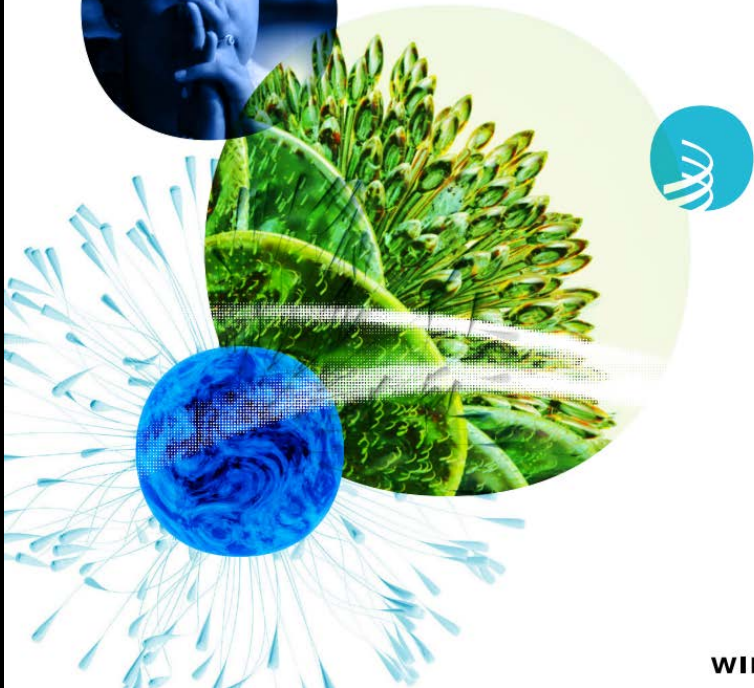
- La creación de una empresa es el resultado de un *proceso* que, a lo largo de sus distintas *etapas*, se ve afectado por distintos *factores sociales, culturales y económicos*. Por tal motivo, el enfoque adoptado es el de naturaleza sistémica y ecléctica.
- Pueden ser 10 las dimensiones clave que inciden en la cantidad y calidad de las nuevas empresas que se crean.





# Index 2023

## Innovation in the face of uncertainty



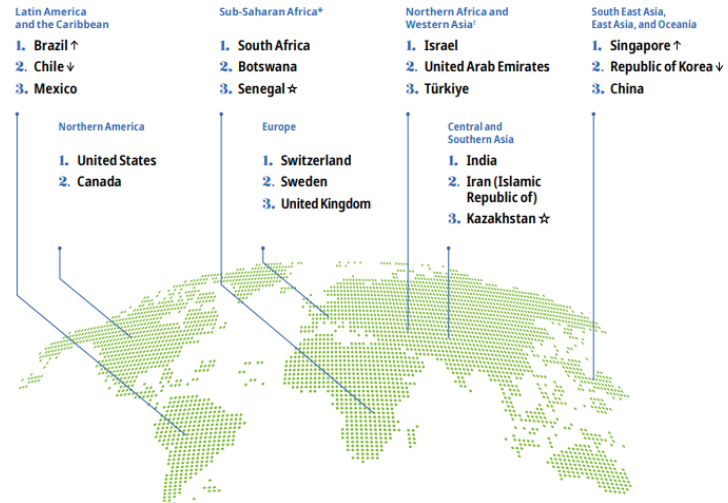
WIPO

### Global Innovation Tracker Dashboard

Science and innovation investment	Scientific publications	R&D investments	Venture capital deal numbers	Venture capital deal values	International patent filings
Technological progress	Computing power	Costs of renewable energy	Electric battery price	Cost of genome sequencing	Drug approvals
Technology adoption	Safe sanitation	Connectivity	Robots	Electric vehicles	Cancer radiotherapy
Socioeconomic impact	Labor productivity		Life expectancy		Carbon dioxide emissions

### Global leaders in innovation, 2023

#### Top three innovation economies by region





"Usted piensa que los matemáticos, los ingenieros o los médicos son lo primero. Son muy importantes, pero no son lo primero. Son lo segundo. Hay un país que tenía los mejores matemáticos, los mejores físicos, los mejores metalúrgicos del mundo. Pero ese país era muy pobre. Se llamaba la Unión Soviética. Lo primero son los mercados. Esta fue la principal aportación que traté de hacer en la economía israelí."

*Benjamin Netanyahu*

# 1RA. CAPITAL HUMANO EMPRENDEDOR.



- En los emprendedores, *valores y creencias*, forman la cultura y las condiciones sociales de las familias donde se nace, se forman y el funcionamiento del sistema educativo. La *trayectoria personal* se completa en la adultez, sobre la formación que los medios organizacionales forman. *Actitudes y aptitudes*, conocimientos y destrezas, también se consideran como capacidades para construir propuestas de valor potentes.



## 2DA CULTURA: EL ESTATUS SOCIAL DE LOS EMPRENDEDORES

- ¿Los medios de comunicación promocionan casos emprendedores?
- ¿Cuál es la tendencia en la valoración que una comunidad le da al Ser emprendedor entre la población adulta?
- ¿Cuáles buenos motivos pueden darse para decidir emprender e innovar?
- ¿Fallar es un estigma o una etapa en el aprendizaje de la innovación?
- Si mostramos que emprender, brinda autonomía económica, puede mejorar el estatus social de ellos.

Formularios de Google: inicio de sesión

Accede a Formularios de Google con una cuenta de Google personal o una cuenta de Google Workspace (para uso corporativo).

[docs.google.com](https://docs.google.com)

En **Agrojusto**, estamos en búsqueda de nuevos colaboradores apasionados que deseen marcar la diferencia en el mundo. En nuestra startup, encontrarás un ambiente lleno de personas felices y motivadas. Aquí te presentamos algunas razones por las cuales te encantará ser parte de la familia Agrojusto:

- ✔ Formarás parte de un ecosistema regional de rápido crecimiento, trabajando en equipos apasionados, colaborativos y con una calidad humana incomparable.
- ✔ Tendrás la oportunidad de generar un impacto significativo y seguir creciendo con nosotros, sin límites.
- ✔ Ofrecemos un modelo de trabajo híbrido, que te permite flexibilidad en tu lugar de trabajo.
- ✔ Desde el primer día, recibirás capacitación constante para adquirir los conocimientos necesarios y cumplir tus responsabilidades de manera efectiva.

#### Responsabilidades:

- 🕒 Serás responsable de llevar a cabo el proceso de Onboarding de los clientes en el uso de nuestra plataforma.
- 🕒 Deberás ser una persona a la que le guste enseñar, ya que acompañarás y capacitarás a los nuevos clientes en el uso de la herramienta.
- 🕒 Tus habilidades de comunicación, principalmente en entornos virtuales, serán fundamentales, ya que brindarás recomendaciones comerciales, garantizarás el uso de la plataforma y resolverás cualquier problema que surja durante el servicio.
- 🕒 Serás capaz de trabajar en múltiples proyectos simultáneamente.

#### Requisitos:

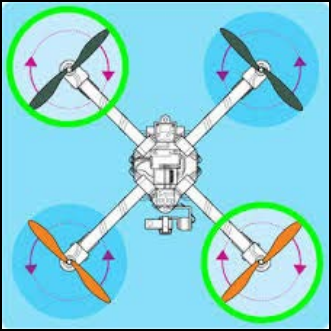
- 🕒 Debes ser Ingeniero/a Agrónomo, Ingeniero/a Industrial, Licenciado/a en Administración, Licenciado/a en Economía o estar avanzando en una carrera afín.
- 🕒 Valoramos el espíritu emprendedor y las habilidades blandas, como la comunicación y el trabajo en equipo, junto con una gran autonomía.
- 🕒 Debes tener una fuerte vocación de servicio, una actitud proactiva y la versatilidad necesaria para brindar un seguimiento integral a cada cliente.
- 🕒 Valoramos el conocimiento en herramientas tecnológicas como Google Drive y Microsoft Excel, entre otras.

**Si te interesa unirte a nuestro equipo, te invitamos a completar nuestro formulario de solicitud aquí:**

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc0feSWthL\\_iqtCP6RTTHlyBxZgYVIARefqChwC\\_iJA9hLzcg/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc0feSWthL_iqtCP6RTTHlyBxZgYVIARefqChwC_iJA9hLzcg/viewform)

# BÚSQUEDA LABORAL:

# ¿CUÁLES INTERESES INSTITUCIONALES Y CULTURA DE CONFIANZA, OBSERVO?

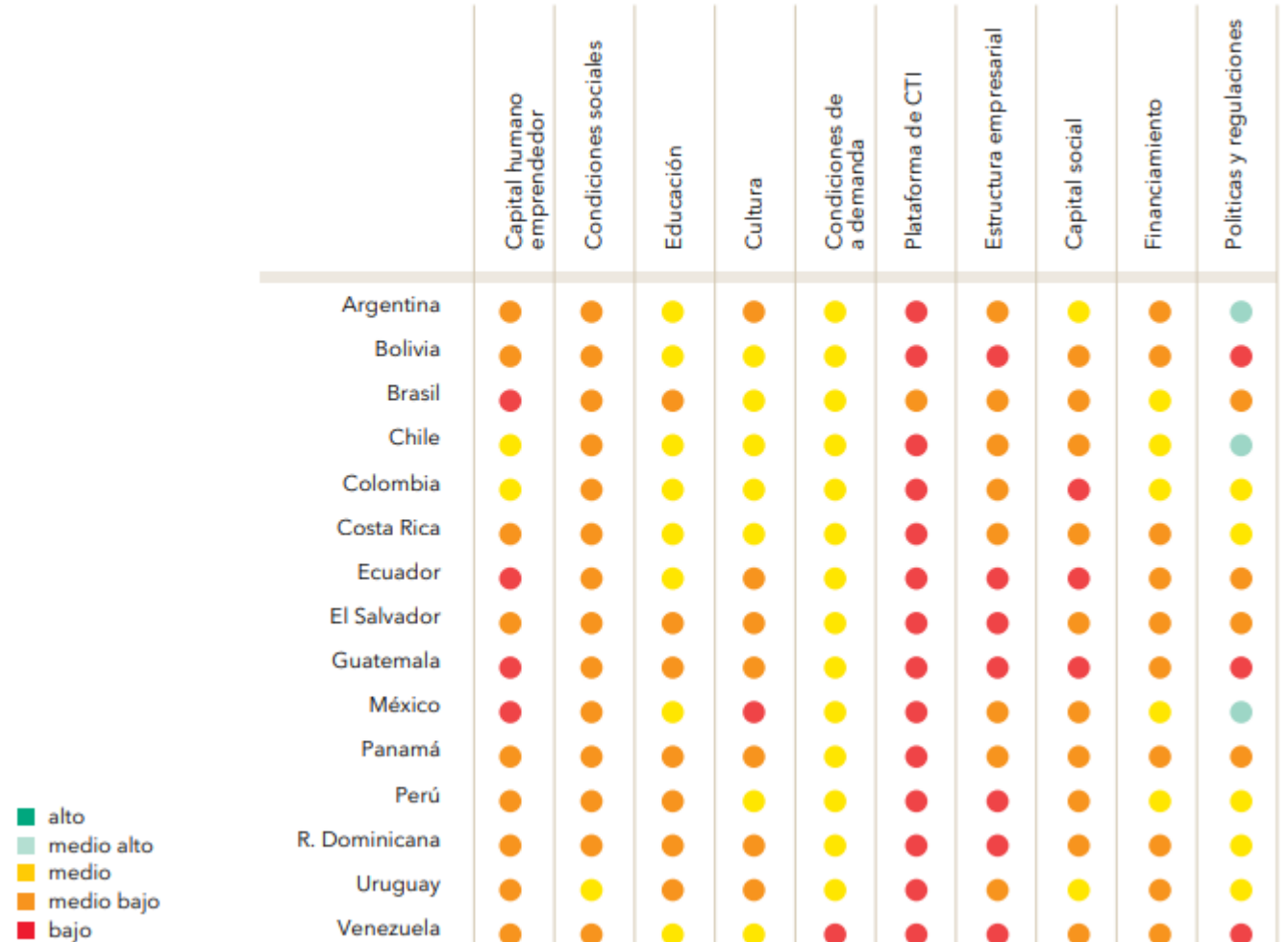


				Reprogramado para lunes 23/10/2023 al martes 24/10/2023 (salimos el lunes aprox 17hs)					
	Vivero Mercier,	Lujan 03/10/2023	San Luis		San Rafael 31/10/2023		Parque TIC 14/11/2023		
Apellido y Nombre (COMPLETO)	Puedo ir?	Voy en Auto o Van	Puedo ir?	Voy en Auto o Van	Puedo ir?	Voy en Auto o Van	Puedo ir?	Voy en Auto o Van	
Tassara Renzo			Si						
Vila Esteban	Si	van							
Llano López Javier Alejandro	Si	Auto			Si	Van	Si	Auto	
Mercado Lombard Tomás	Si	Van			Si	Van	Si	Van	
Sotar Maidana David Maximiliano	Si	Van			Si	Van	Si		
Cabrino Oyanarte Emiliano Martín	Si	Van			Si	Van	Si	Van	
Vignolo Alan	Si	Van			Si	Van	Si		
Felicito Gomez Miled	Si	Van			Si	Van	Si	Van	
Mamani Ventura Brandon Nicolás									
Benitez Emanuel	Si	Van			Si	Van	Si	Van	
Vitelli Gabriel Nicolás	Si	Van			si	Van	si	Van	
Landi Pujol Soe									
Aleo Rodrigo Fabián	Si	Van	No						
Gaviño Matias	No								

# 3RA CONDICIONES DE LA DEMANDA:

- Incrementos en los precios internacionales de los bienes exportados son oportunidades.
- Instrumentos y formas para acompañar tendencias y fuerzas.
- La expansión de la clase media, genera mayores demandas de bienes.
- ¿Cómo es la oferta-demanda?

En las condiciones sistémicas de los países de la región predominan las debilidades



## Los países más innovadores de América Latina

Países latinoamericanos con mayor puntuación en el Índice Mundial de Innovación de 2023\*

Puesto a nivel mundial



\* Evalúa la infraestructura e instituciones existentes, el capital humano, la investigación y el ecosistema empresarial, tecnológico y creativo.

Fuente: Organización Mundial de la Propiedad Intelectual



statista

[HTTPS://ES.STATISTA.COM/  
GRAFICO/18823/PAISES-  
LATINOAMERICANOS-  
MEJOR-CALIFICADOS-EN-  
INNOVACION/](https://es.statista.com/grafico/18823/paises-latinoamericanos-mejor-calificados-en-innovacion/)



# 4TA ESTRUCTURA EMPRESARIAL: CONDICIONANTES.



- La productividad de las empresas,
- Los registros de nivel tecnológico en las industrias,
- Si se promocionan las inversiones para financiar estos aspectos, pueden lograrse desde lo privado y lo público.
- Surgen programas de vinculación entre empresas medianas y grandes con emprendedores y programas que fomentan la innovación abierta.

# 5TA PLATAFORMA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN: INDICADORES DE INNOVACIÓN.

- El número de investigadores sobre la media del país,
- Cantidad de patentes logradas, con potencial de comercialización.
- Débil o fuerte relación empresa-universidad.
- Nivel de inversión en I+D+I público y privado.



# 6TA FINANCIAMIENTO:



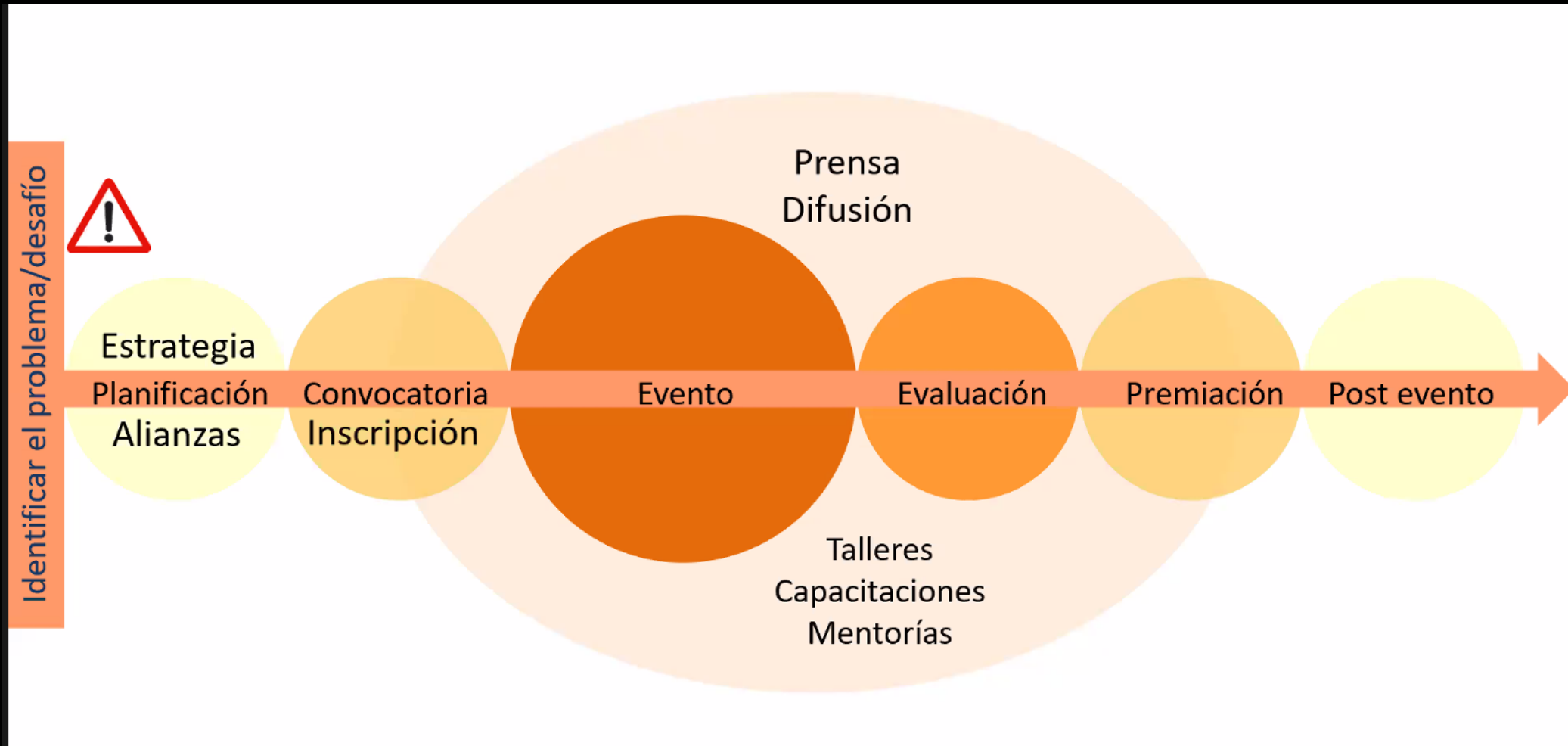
- Disponibilidad de financiamiento apropiado,
- ¿Cuál es la aversión al riesgo vigente?
- ¿Cuál es la fortaleza de oferta complementaria de fondos públicos y privados?
- ¿Han surgido nuevas redes de inversores?
- Si se comprenden las necesidades de los emprendedores, pueden crearse alternativas para ellos.
- Las alternativas de acceso a los recursos permiten potenciar el apoyo financiero a los emprendimientos.
- Se fortalece la oferta de fondos y surgen nuevas redes de inversores.

## 7MA CAPITAL SOCIAL:

- Redes de contactos, mentores, inversores, modelo a seguir, etc.
- La educación potencia las áreas del ecosistema como en un proceso, puente y cadena integral de valor.
- Los concursos, convocatorias y eventos como Hackaton, son espacios de networking y diálogo para emprender e innovar.
- Continúa la expansión de la oferta de aceleración, co-Works e incubación.



# LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS, EJ. HACKATON.

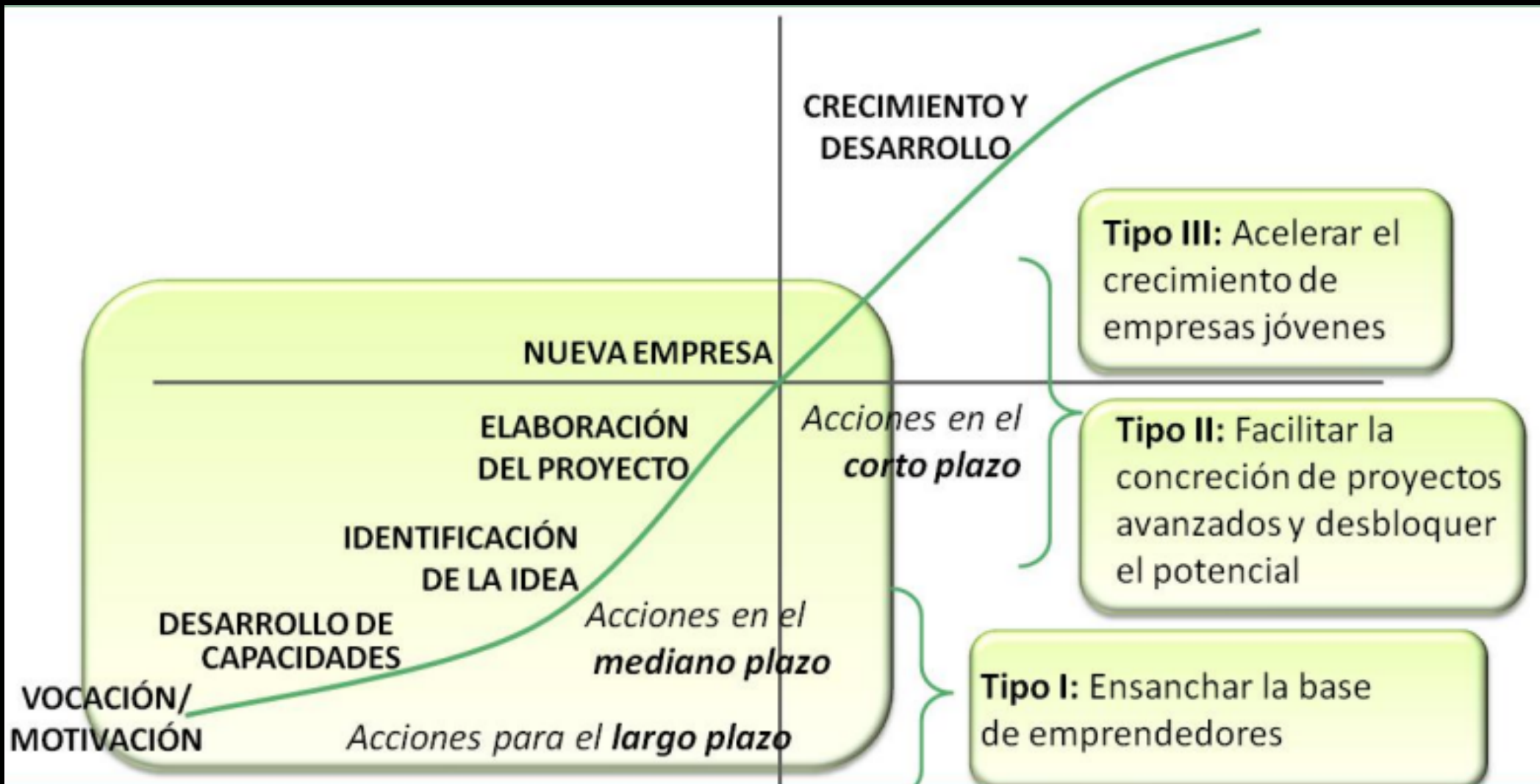




## 8VA POLÍTICAS Y REGULACIONES:

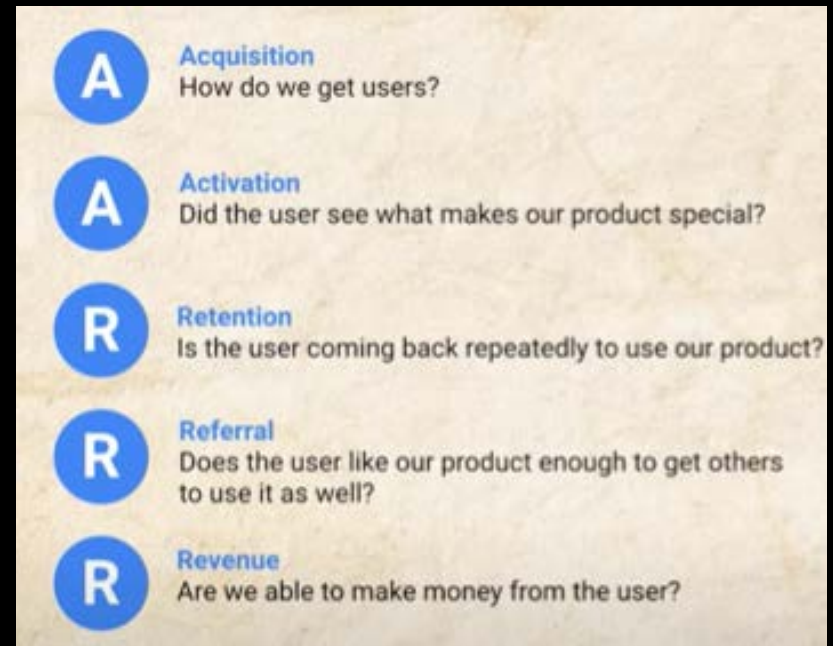
- Las normas del entorno para crear empresas con alivios en la presión y requerimientos tributarios sobre los emprendimientos.
- Las agendas de los gobiernos (nacional y local) dejan percibir que las políticas de emprendimiento no son un área prioritaria.
- ¿Cuáles son los incentivos de iniciativas y programas, que favorecen este sentido, a la formación de los inversores y a la información de las partes?
- Los procesos institucionales pueden ser más ágiles y estimular el desarrollo de estrategias integrales para crear empresas y ofertar financiamiento.
- Ejemplos son impuestos, leyes como SAS, Capital emprendedor y Ley de Conocimiento.

# POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO SEGÚN ETAPAS DEL PROCESO EMPRENDEDOR Y HORIZONTE DE TIEMPO.



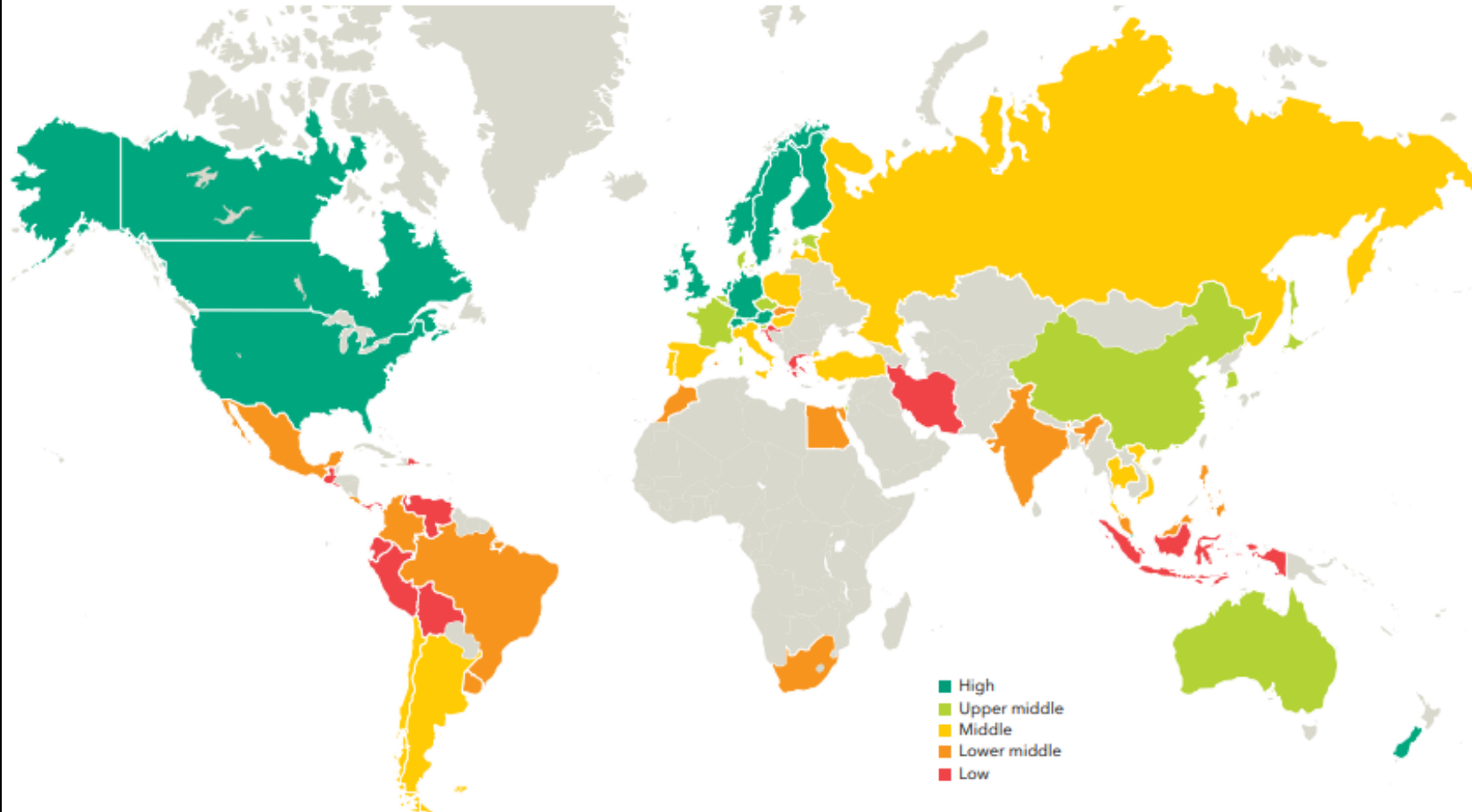
# 9NA EDUCACIÓN EMPREENDEDORA: MÉTRICAS.

- ¿Dónde se aprende a emprender?
- ¿Con cuáles metodologías se enseña?
- ¿Quiénes enseñan emprendedorismo?
- ¿En cuál momento de la trayectoria de formación es mejor aprender a emprender?
- ¿Naturaleza o crianza?





Las condiciones sistémicas para el emprendimiento en América Latina se encuentran en niveles medios o medio-bajos



LA  
EVALUACIÓN  
DE LA  
REGIÓN  
LATAM:  
EJERCICIO.

REDES como

SISTEMAS  
DE  
APOYO:

EJERCICIO,  
¿EN QUIÉNES  
ME APOYO?

¿QUIÉNES ME  
ACOMPAAÑAN?

¿QUIÉNES SON LAS  
PERSONAS DE  
MI CONFIANZA  
(CONTACTO REAL...)?

Políticas  
públicas,  
inversores.

Cámaras,  
Asociaciones,  
Profesionales.

Familia,  
amigos,  
trabajo, clubes,  
iglesia, pares.

***¡Quien  
emprende no  
está solo!***

Concursos,  
eventos, bancos.

Incubadoras,  
benchmarking,  
publicaciones.

Universidades  
laboratorios,  
institutos,  
observatorios.

OBSERVO EL  
ENTORNO:  
MIS VÍNCULOS,  
INTERCAMBIOS DE  
VALOR  
CREADOS Y POR  
CREAR:



# MAPEO DE ACTORES RELEVANTES:

## Publicos de Interes

1. Clientes: Bodegas, Productores e Inversionistas
2. Colaboradores Fijos
3. Colaboradores Temporarios
4. Accionistas
5. Proveedores
6. Certificadoras
7. Gremio:
8. Organismos de regulacion: INASE, SENASA
9. Organismos de educación, investigación y promoción agraria - Vinculaciones
10. Comunidad Local
11. Medios de Comunicación - Lideres de Opinión



# REVALORIZAR LAS REDES PERSONALES:

Ámbito	Contacto	Detalle	Sinergia	Calificación
Capacitación y formación				
Recursos y financiamiento.				
Equipo de colaboración.				
Clientes y distribuidores.				
Políticas y normativas.				
Otros servicios.				

Evaluación del ecosistema del proyecto: