

# INICIAR UNA NUEVA PLAY LIST:



shutterstock.com · 1795845130

# 5 MINUTOS: PAUSA ACTIVA.





# EMPRESAS BIODINÁMICAS: MARIA JOSÉ, FERRAN, GABRIEL.

Certificaciones:

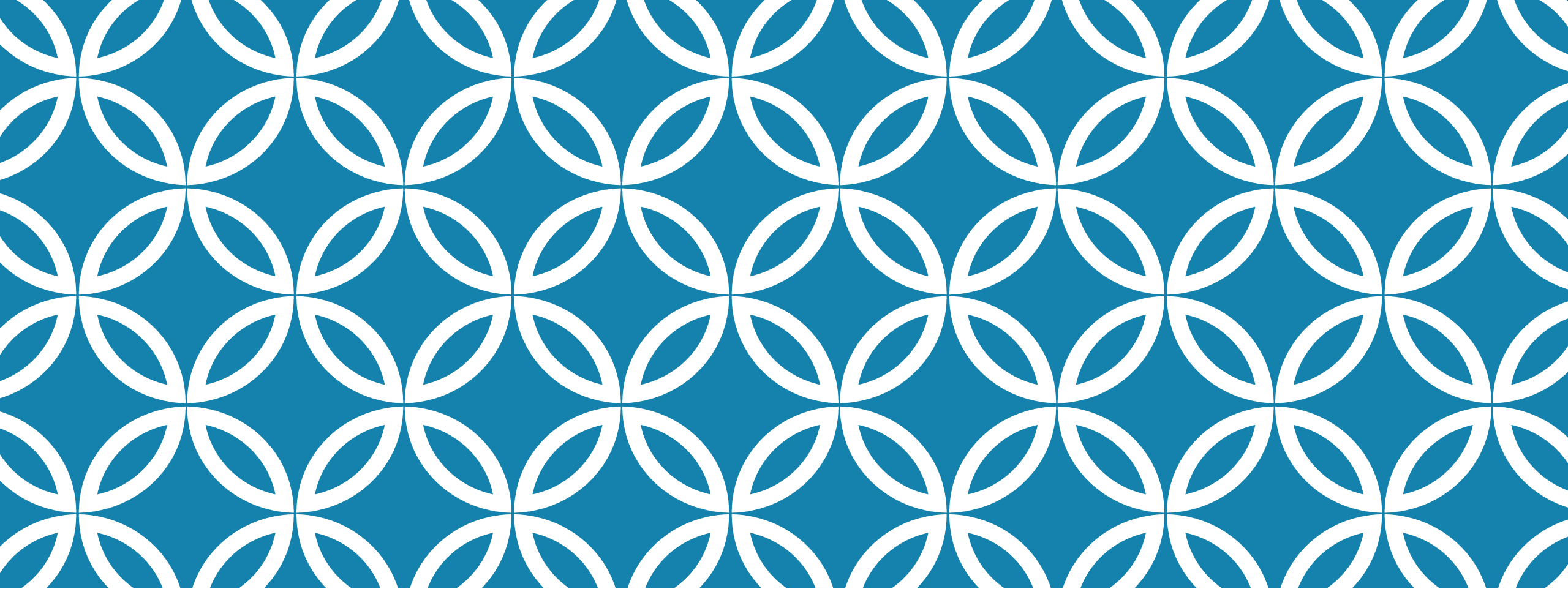
Sello Empresas B (con propósito, triple impacto),

Sello BIC (Beneficio e Interés Colectivo).

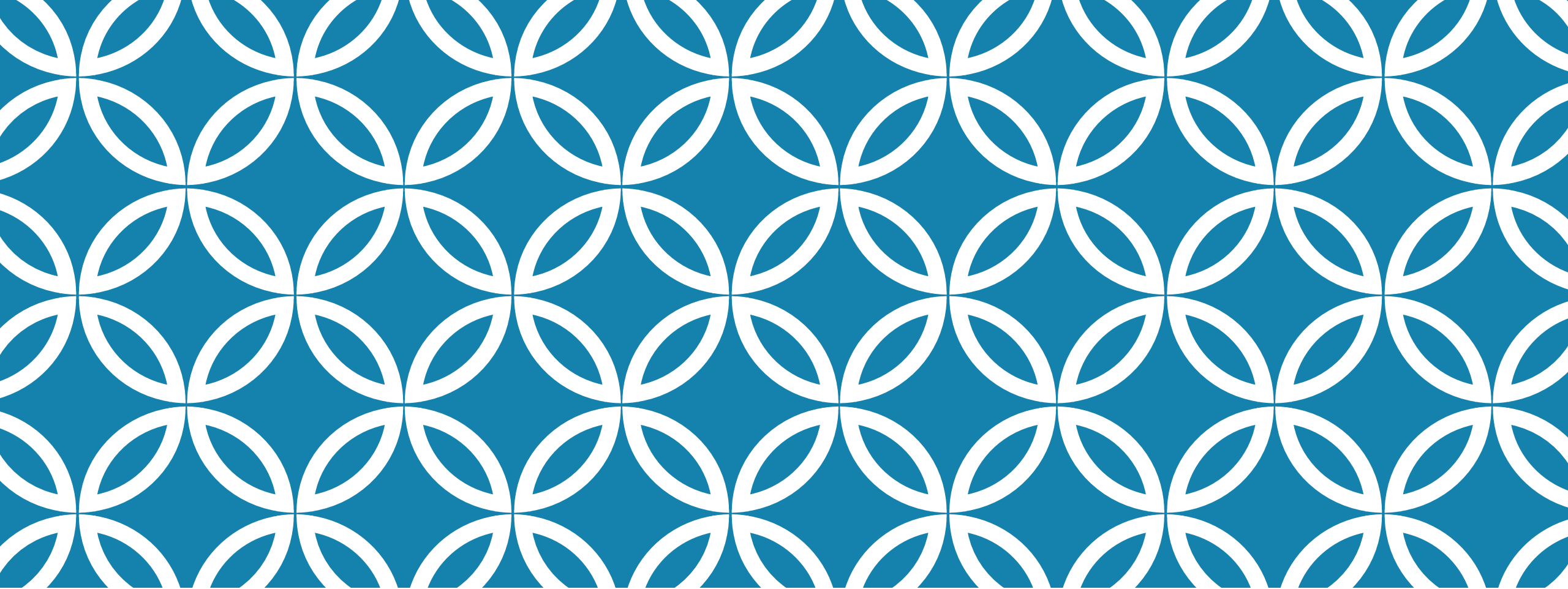
Sello Comercio Justo.

Certificaciones ambientales,

Norma ISO.



**LA PANDEMIA HIZO QUE EL MUNDO SE DÉ CUENTA,  
CUÁNTO DEPENDEMOS DE LAS INTERACCIONES  
HUMANAS PARA QUE LAS COSAS FUNCIONEN.**



## **UNIDAD 3: DE LA OPORTUNIDAD A LA EJECUCIÓN.**

10ma Clase, 18 de octubre,  
2022.

Emprendedorismo e  
innovación.

*U3: De la oportunidad a la ejecución.*

## EL PROGRAMA:



U3a: Ecosistemas y Sistemas emprendedores e innovadores.

U3b. De la creatividad a la innovación.



## CONTENIDOS DE LA UNIDAD 3:

### 3.A. Sistema de apoyo y contención.

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. Visitas de referentes del Sistema. Salidas a instituciones del ecosistema. Indicadores. Herramientas y competencias.

## LA AGENDA DEL DÍA:

*Desarrollo de la U3.*

Repaso de clases anteriores.

Expo Majo, Gabriel, Ferran.

Próximas clases y consultas.

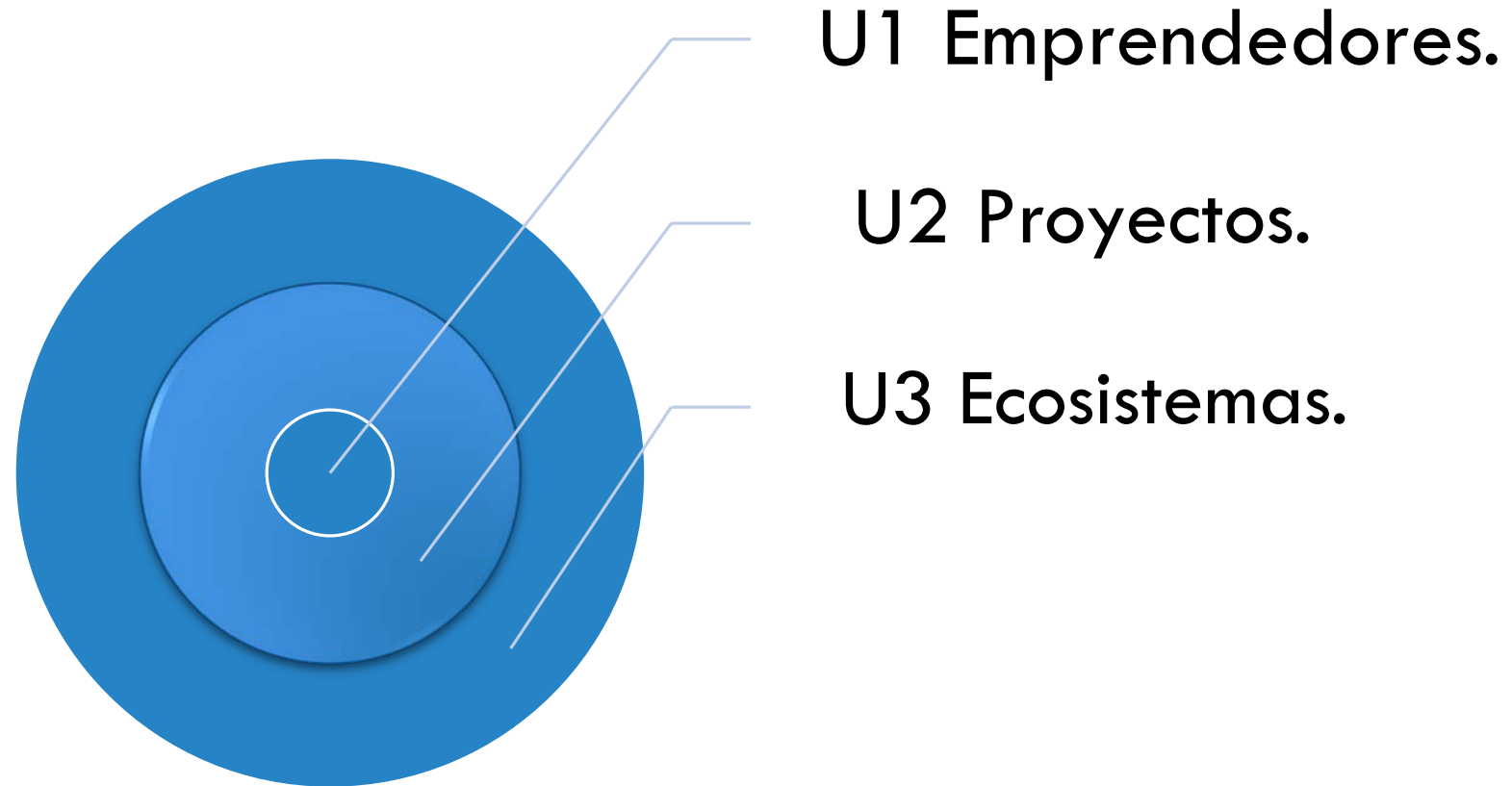
Recreo.

Ejercicios grupales.

Presentaciones grupales.

11°	Martes 25	08:30 a 12:30 h	Mónica Guitart: El humor en el proceso creativo. Roberto Fiat: La pasión en el proceso emprendedor.	U3: De la oportunidad a la ejecución. Vencimiento: TP 3: miércoles 09/11.	Herramientas: Scamper, Canvas, CVProducto, Lean Canvas, Ansoff, Design thinking, investigación de mercados e innovación abierta, Mapas, etc.
<b>Noviembre</b>					
12°	Martes 01	08:00-12:30h	<i>Clase articulada con Métodos de Diseño de la FAD. Invitado.</i>	U3: De la oportunidad a la ejecución.	3B° Trabajo Práctico (en adelante TP3: <ul style="list-style-type: none"> <li>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?</li> </ul>
13°	Viernes 04	16-19h	Clase articulada con la materia Formación de emprendedores de la UTN en el Parque TIC. Invitados Martín Benito y Horacio Campos.	Unidad 4: Los recursos para emprender e innovar. Estudio de cap. 4 y 8, D. Miguez.	Etapas de financiamiento en los proyectos. Fuentes de financiamiento. Préstamos vs Subsidios. El flujo de fondos. Convocatorias. Bootstrapping. Blockchain. Crowdfunding. Aliados estratégicos. Inversiones, gastos y costos. Formularios de la evaluación y formulación de proyectos. Las instituciones que financian. Experiencias de emprendedores que recibieron financiamiento.
14°	Martes 08	8:30 a 12:30h	Mónica García Tello. Clase articulada con Formación de	U4: Los recursos para emprender e innovar. TP4 Vto miércoles 26/10	4° Trabajo Práctico <ul style="list-style-type: none"> <li>Individual: ¿Cuáles son los recursos que requiero para el primer tiempo de mi vida profesional? ¿Cómo planifico conseguir los recursos para ejercer mi profesión luego de recibido? ¿Cuáles</li> </ul>

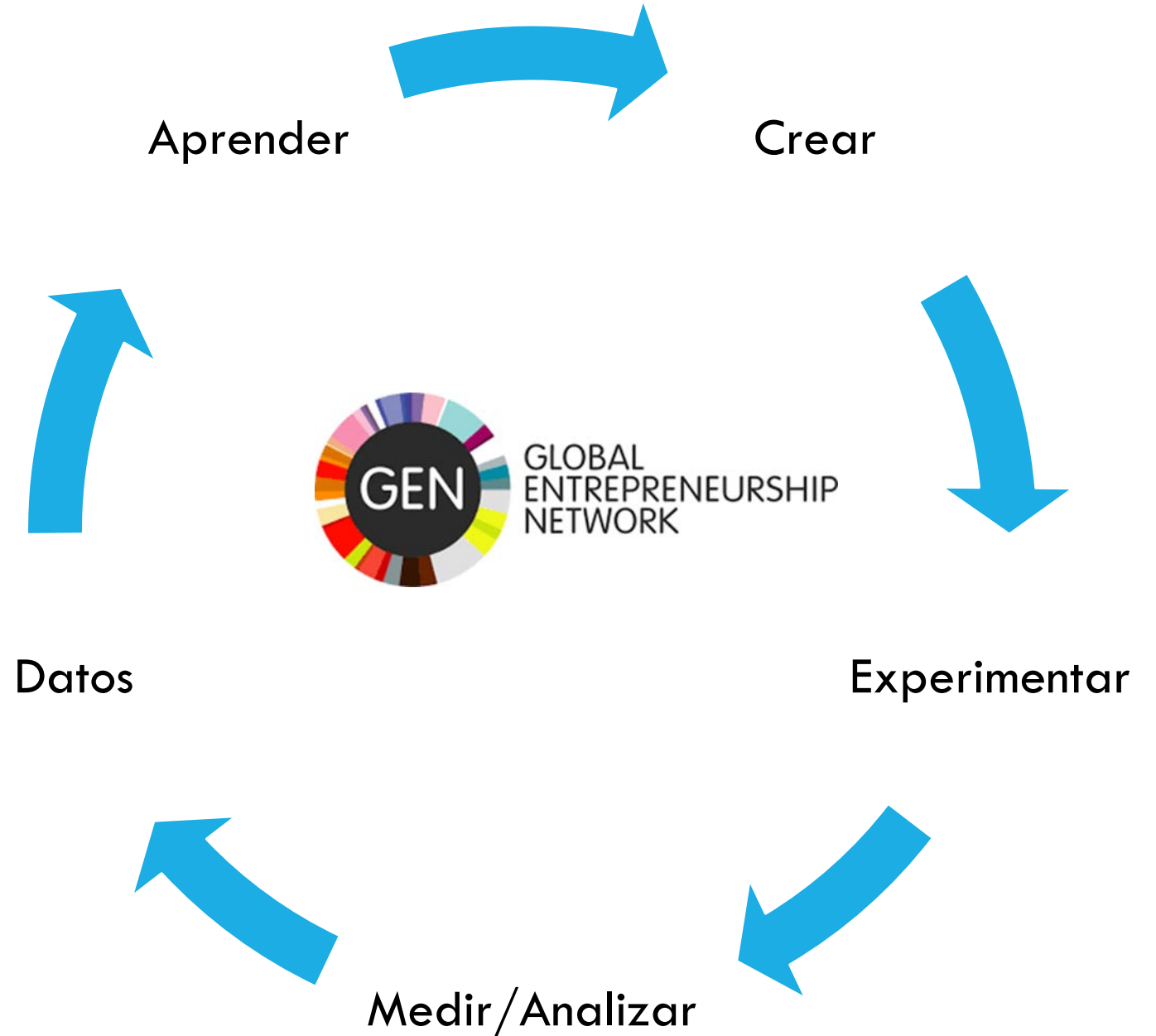
# ¿QUÉ HEMOS HECHO HASTA EL MOMENTO?





## ¿QUIÉN ES UN EMPRENDEDOR?

Una persona con competencias sociales para emprender una Idea innovadora con conciencia de cuádruple impacto.



# ¿QUÉ HACE UN EMPRENDEDOR POR SU PAÍS?



**GENERA VALOR:**

Articula las demandas con las capacidades, no sólo es oferta.

Incrementa la productividad y las nuevas tecnologías.

Genera más empleo e ingresos.

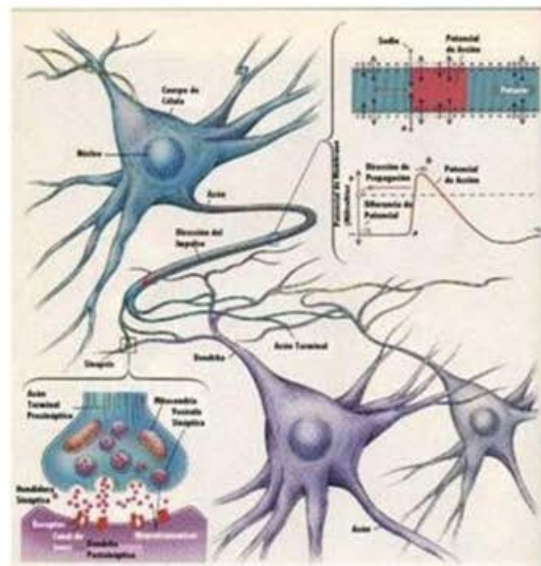
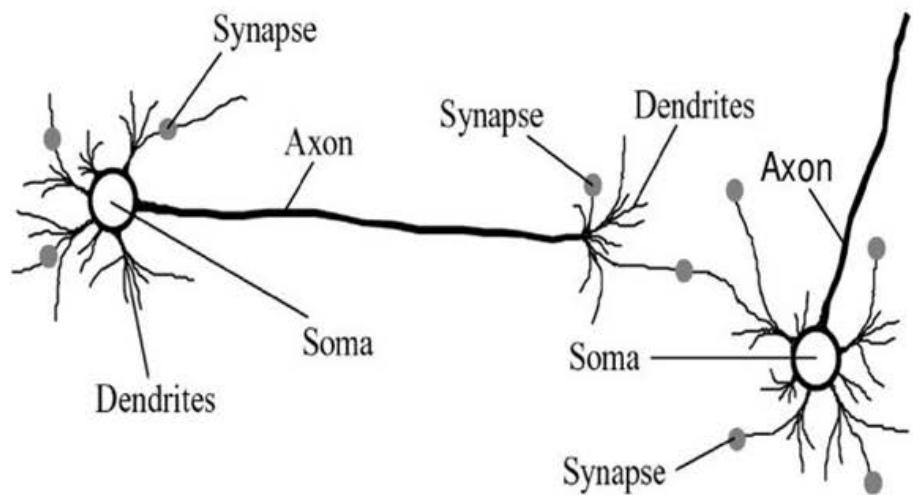
Explota nuevos productos con recursos.

Satisface necesidades humanas.

Estimula normativas, instituciones y programas.

Promueve movilidad social y del PBI.

Estimula la competitividad y la innovación (para las grandes corporaciones).



**LA RED, BASE  
ESENCIAL DE  
NUESTROS  
IMPACTOS.**



**VER EL VIDEO:  
JOAQUIN FUSTER, EL CEREBRO TRABAJA EN RED.**



# LECTURAS NECESARIAS PARA LAS RESPUESTAS SOLICITADAS:



# MATERIALES EN EL AULA ABIERTA PARA ESTUDIO (CAP. 5, 6, 7) Y LA PELÍCULA CIELO DE OCTUBRE.

CAPÍTULO 5. Búsqueda de ideas y potenciales oportunidades.....	123
Sobre ideas y oportunidades de negocio.....	124
Generación de ideas y gestión de la innovación.....	126
Los paradigmas y los puntos de inflexión.....	127
Las ventanas de oportunidad.....	129
Fuentes de ideas y oportunidades.....	131
Ejercicio grupal sobre generación de ideas.....	137
 CAPÍTULO 6. Validación de oportunidades de negocios.....	 139
Proceso de validación de oportunidades de negocio.....	140
Explicación de los criterios de validación de oportunidades de negocio para la creación de emprendimientos de alto potencial.....	 143
A- Aspectos del mercado.....	143
B- Aspectos del negocio.....	150
C- Aspectos operativos.....	166
D- Aspectos estratégicos.....	169
 CAPÍTULO 7. Modelización del negocio.....	 175
De la "Validación de una oportunidad" a la "Modelización del negocio".....	176
Inicio de la "Modelización del negocio".....	178
Primera vuelta. Organización preliminar.....	180
Segunda vuelta. Productos o servicios.....	185
Tercera vuelta. Aspectos del mercado: clientes, proveedores, competidores e inversores.....	 189
Cuarta vuelta. Aspectos del negocio.....	202
Modelización económica y financiera del negocio.....	202
Quinta vuelta. Arranque del emprendimiento y primeros años.....	211
 CAPÍTULO 8. Estrategias para el acceso a recursos clave.....	 217
Estrategia de preparación para la presentación del negocio.....	220
Ficha técnica del negocio.....	223
Sumario ejecutivo.....	224

# ¿QUÉ ES ECOSISTEMA, RAE?

Sistema biológico constituido por la comunidad de seres vivos y el medio natural en el que viven.

Medio social, profesional o educativo en el cual evoluciona un Grupo de personas o Comunidad.

Espacio de relaciones personas e institucionales donde emprendedores e innovadores se inspiran, trabajan y confían.



# ¿QUÉ ES UN ECOSISTEMA EMPRENDEDOR?



Es el conjunto de actores interdependientes y factores coordinados que de alguna manera promueven el emprendimiento productivo, dentro de un territorio particular. Stam y Spiegel (2017: p.1)

Conjunto de actores (existentes y potenciales), organizaciones, instituciones y procesos que interconectados se combinan de manera formal o informal para explicar el desempeño del ambiente emprendedor local. Mason y Brown (2014: p. 5)

Todos aquellos factores económicos, sociales e institucionales que interactivamente influyen la creación, descubrimiento y explotación de oportunidades emprendedoras. Qian et al (2013: p. 561)



## DANIEL ISENBERG:



*“El emprendimiento no es sólo registrar una empresa e intentar ponerla andar, es lograr un crecimiento en un negocio y que esto genere beneficios económicos y sociales en una sociedad.”*

# ROLES EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR:

Capacitadores,  
Tutores,  
Mentores,  
Vinculadores tecnológicos,  
Asistentes técnicos profesionales.

## Argentina

PBI per capita a PPP (US\$)

**20.876**

Crecimiento de la economía 2017/16

**2.86 %**

Población (Habitantes)

**44 M**

Valor del ICSEd - Prodem

**35.1**

Ubicación en ICSEd - Prodem (Ranking internacional)

**35°**

Ubicación en ICSEd - Prodem (América Latina)

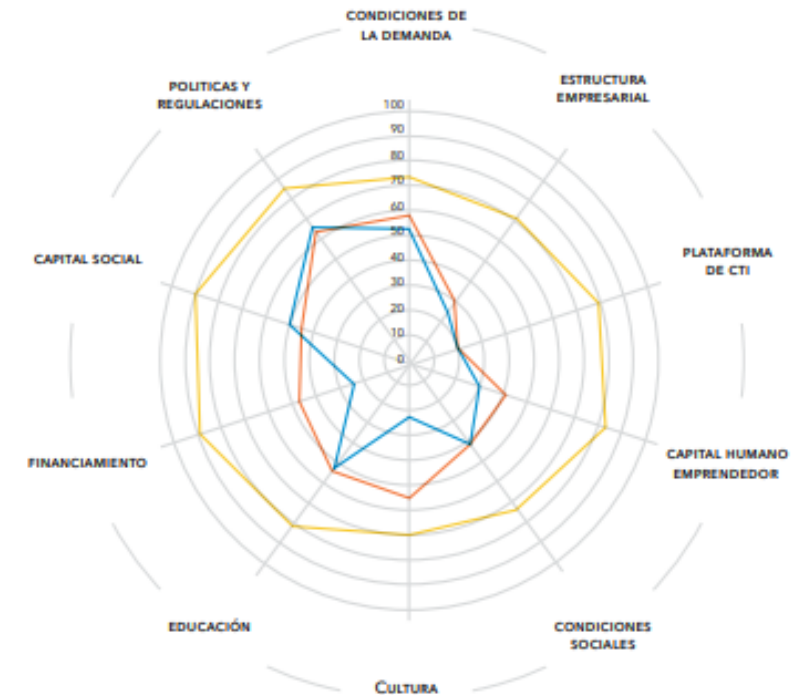
**2°**

2018

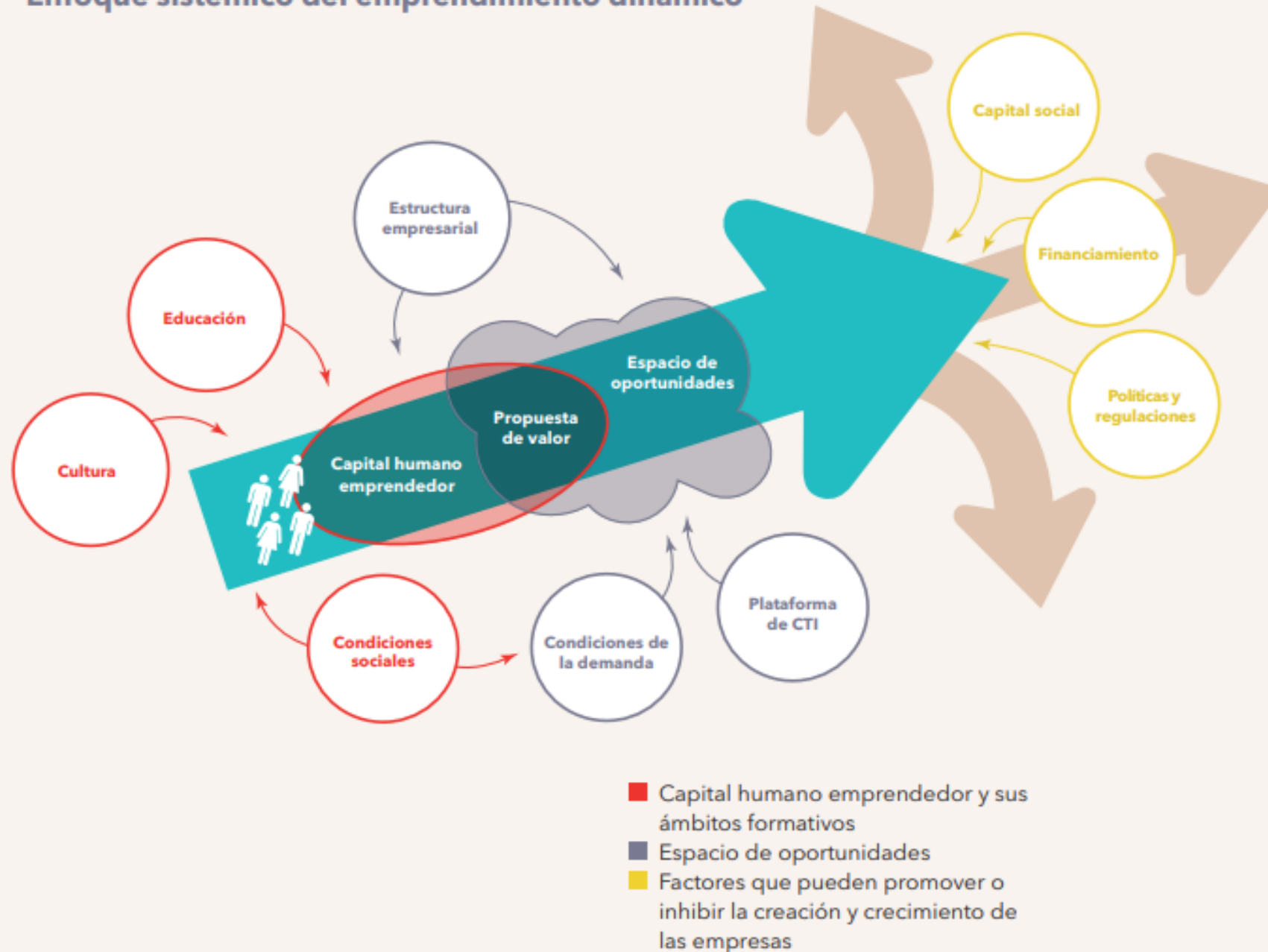
## Argentina en las 10 dimensiones del ICSEd-Prodem

Rk LATAM (s/ 15 países)	Ubicación
Capital Humano Emprendedor	5°
Condiciones Sociales	2°
Educación	2°
Cultura	14°
Condiciones de la Demanda	9°
Plataforma de CTI	2°
Estructura Empresarial	4°
Capital Social	1°
Financiamiento	14°
Políticas y Regulaciones	2°

■ Argentina  
■ Top 3 Dimensión América Latina  
■ Top 3 Dimensión Global



## Enfoque sistémico del emprendimiento dinámico



# Incubadoras de empresas

## Públicas

Godoy Cruz



inprotec  
LAS HERAS INCUBA



FEN\$US



## Institucionales (educación)



# INCUBADORA DE EMPRESAS:

Entidad que ofrece condiciones y facilidades necesarias para el surgimiento y crecimiento de nuevas empresas y negocios. Las incubadoras proveen de espacios, servicios de oficinas compartidos y asesorías profesionales, entre otros.

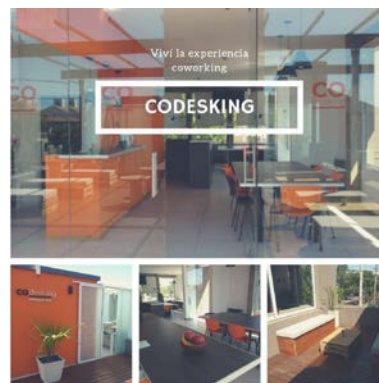
Su importancia radica en vincular, formar y orientar. Son 23 las que actualmente funcionan en la provincia.



# EL PROCESO DEL TRABAJO:



# Espacios de coworking





# ESPACIOS FÍSICOS PARA INNOVAR: PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS.

“Organización gestionada por profesionales especializados, cuyo objetivo fundamental es incrementar la riqueza de su comunidad promoviendo la cultura de la innovación y la competitividad de las empresas e instituciones generadoras de saber, instaladas en el parque o asociadas a él.

A tal fin, un Parque Tecnológico estimula y gestiona el flujo de conocimiento y tecnología entre universidades, instituciones de investigación, empresas y mercados; impulsa la creación y el crecimiento de empresas innovadoras mediante mecanismos de incubación y de generación centrífuga (spin-off), y proporciona otros servicios de valor añadido así como espacio e instalaciones de gran calidad”

Consejo de Dirección Internacional de IASP, 2002.





## ACELERADORAS.



Ofrecen asesoramiento y apoyo a iniciativas ya en marcha; fundamentalmente asesoría y financiación bien de manera gratuita, en las públicas, o bien tarifando sus servicios o tomando una participación en el capital del negocio en el caso de las privadas. Ejemplo Embarca y Mayma.

## ¿CUÁL ES EL PERFIL DE EMPRENDIMIENTOS QUE SE DESEA APOYAR?



Los *proyectos y emprendimientos dinámicos* (Hugo Kantis, 2017) son los proyectos y nuevas empresas que tienen el potencial para convertirse en *pymes competitivas con perspectivas de seguir creciendo luego de los primeros años de vida*, momento en el que se verifica la mayor tasa de mortalidad empresarial.

Se apoyan en propuestas de valor basadas en la *diferenciación, la innovación* y en oportunidades de negocios orientadas a capitalizar tendencias económicas y *escalables* (con potencial de crecimiento).

Suelen ser fundados por *equipos de emprendedores* entre 25-35 años, con estudios universitarios completos o incompletos; provenientes de hogares de clase media. Este concepto las incluye, pero no se agota en el tipo de empresas gacelas o alto impacto.

# ¿QUÉ ES UN EMPRENDIMIENTO DINÁMICO?

Proyectos emprendedores con potencial de crecimiento y empresas jóvenes que, habiendo superado las primeras etapas de alta mortalidad, se han convertido en al menos una pyme competitiva con potencial de seguir creciendo.





## EMPRENDIMIENTO (STARTUP):

Institución humana diseñada para crear un nuevo producto o servicio bajo condiciones de incertidumbre extrema. Sobre los requisitos:

Escalabilidad,  
Global,  
Tecnología.



# EL EMPRENDEDOR, SENTIDO Y PROPÓSITO:

**VINTECAR 4.0**  
Vinculación Tecnológica Argentina

## JORNADA DÍA DEL EMPRENDEDOR/RA TECNOLÓGICO

**OBJETIVO:**  
COMPARTIR EXPERIENCIAS TECNOLÓGICAS EMPRENDEDORAS EN CRECIMIENTO. EMPRENDEDORES EXPONDRÁN SOBRE CÓMO GENERARON SUS INNOVACIONES.

✓ **16:00 hs: Apertura**  
**Lic. Paula Issak**  
Directora Nacional de Desarrollo Tecnológico e Innovación - MINCyT  
**Lic. Fabian Ruocco**  
Director Ejecutivo de VINTECAR 4.0  
Moderador: **Lic. Diego Delgado** - VINTECAR 4.0

✓ **16:30 hs: 1° Panel**  
**Daniel Miguez** | MABB Biomateriales  
FUNDACIÓN ARGENTINA DE NANOTECNOLOGÍA  
**Sergio Amaya** | AHUMADERO USHUAIA  
PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO  
**Juan Pablo Manson** | ioThink  
POLO TECNOLÓGICO ROSARIO  
Espacio para preguntas a los expositores

✓ **17:50 hs: 2° Panel**  
**César Zarrabeitia**  
Incubadora UNIVERSIDAD DE LA CUENCA DEL PLATA  
**Jorge Poteca** | Grupo ABBAMAT  
INDUSTRIALES PYMES ARGENTINOS  
**Carolina García Sartor** | Planta piloto de producción de sidra | Univ. Nac. de RÍO NEGRO  
Espacio para preguntas a los expositores

✓ **19:10 hs: Gabriel Balbo** | ESPADE  
✓ **19:40 hs: Cierre**  
**Lic. Conrado González**  
Director General de Vintecar 4.0

**17 DE SEPTIEMBRE 2021**  
**WWW.VINTECAR.COM.AR**

**Ciclo de Capacitaciones en Innovación Abierta 2021**

### Conversatorio: Jóvenes trabajando en Innovación y Tecnología para la región

**Federica Morici**  
Egresada de Abogacía  
Miembro del Grupo de Jóvenes de Generation Connect para las Américas en la Unión Internacional de Telecomunicaciones de la ONU

**Lautaro Lorenzen**  
Estudiante de Ingeniería Electrónica - UNLP  
Miembro del Grupo de Jóvenes de Generation Connect para las Américas

**Camila Baello**  
Miembro del Grupo de Jóvenes de Generation Connect para las Américas e investigadora Jc en el Centro de Estudios Internacionales de la UCA

**Moderadores**

**Nahuel Sirur Flores**  
Egresado del Profesorado en Matemáticas UNSL  
Consejero Estudiantil de la FCFMyN  
Presidente del Centro de Estudiantes de la FCFMyN

**Maria Eugenia Manceñido**  
Estudiante de Ciencias Geológicas - UNSL  
Miembro de la Asociación de Estudiantes de Geología de la FCFMyN  
Consejera Directiva electa de la FCFMyN

**Guadalupe Medina**  
Estudiante de Lic. en Cs. de la computación UNSL  
Miembro de la Rama Estudiantil de IEEE  
Consejera estudiantil del Cons. Directivo de la FCFMyN

**Martes 14 de Septiembre de 2021 a las 18:00h**  
Formulario de inscripción:  
<https://forms.gle/eUXxgT7sHoP8QmRR7>

**Logos:** FCFMyN, IEEE, Universidad Nacional de San Luis, Secretaría de Innovación y Desarrollo, Facultad de Ciencias Exactas Matemáticas y Naturales.

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.

## ¿DE DÓNDE PARTIMOS PARA EMPRENDER E INNOVAR?



## 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

## 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.



# 1 RA. 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.



01 Inicio 02 Sobre Endeavor 03 La Red Endeavor 04 Programas 05 Blog 06 Eventos

**EXPERIENCIA ENDEAVOR**  
**Cuyo**

**13 DE OCTUBRE** | **Cine Teatro Plaza**  
📍 Colón 27, Godoy Cruz, Mendoza

**NASA**  
**INTERNATIONAL SPACE APPS CHALLENGE**

MENDOZA

SUMATE A LA  
**HACKATÓN ESPACIAL**  
MÁS GRANDE DEL MUNDO.

¡INSCRIPCIÓN **GRATUITA!**

ORGANIZA  
 **THE MARS SOCIETY ARGENTINA**

A detailed image of an astronaut in a white spacesuit floating in the blackness of space, with a starry background.

# 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.



### Bases y Condiciones

Gestionada por la Agencia, es para proyectos presentados en las categorías **Innovaciones en el Agro** e **Innovaciones en Universidades**. Los proyectos preseleccionados por el jurado serán parte de una campaña de comunicación que desarrollará la **Agencia I+D+i** y que permitirá darlos a conocer, dar cuenta de sus características, de sus aportes, etc. Se gestionará una votación pública online para reconocer simbólicamente a aquellos proyectos que, a consideración de la opinión pública, más impacto tienen en su vida cotidiana.

ACEPTAR



OCUWEED



Visión



Proyecto Focus



AflaBIO-Plus

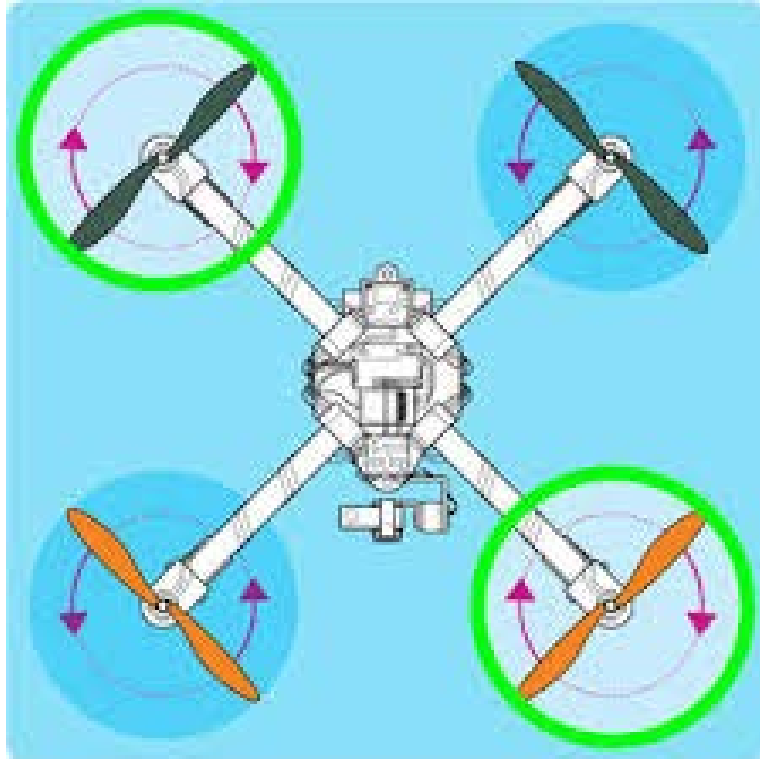


AgroSMART



Support

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



# 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

	Capital humano emprendedor	Condiciones sociales	Educación	Cultura	Condiciones de a demanda	Plataforma de CTI	Estructura empresarial	Capital social	Financiamiento	Políticas y regulaciones
Argentina	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Bolivia	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Brasil	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Chile	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Colombia	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Costa Rica	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Ecuador	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
El Salvador	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Guatemala	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
México	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Panamá	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Perú	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
R. Dominicana	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Uruguay	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Venezuela	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●







"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*



# 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.



**Cámara Argentina de Comercio y Servicios**

**E-Commerce Live**

**DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA Y NEGOCIOS DIGITALES**

**14 de septiembre | 10.30 hs**

**Alan Soria**  
Agencia We Are

**Sergio Mastrogiovanni**  
Nubiral

**MODERADOR: Gustavo Sambucetti**  
Cámara Argentina de Comercio Electrónico

**LIVE INSCRIBITE**

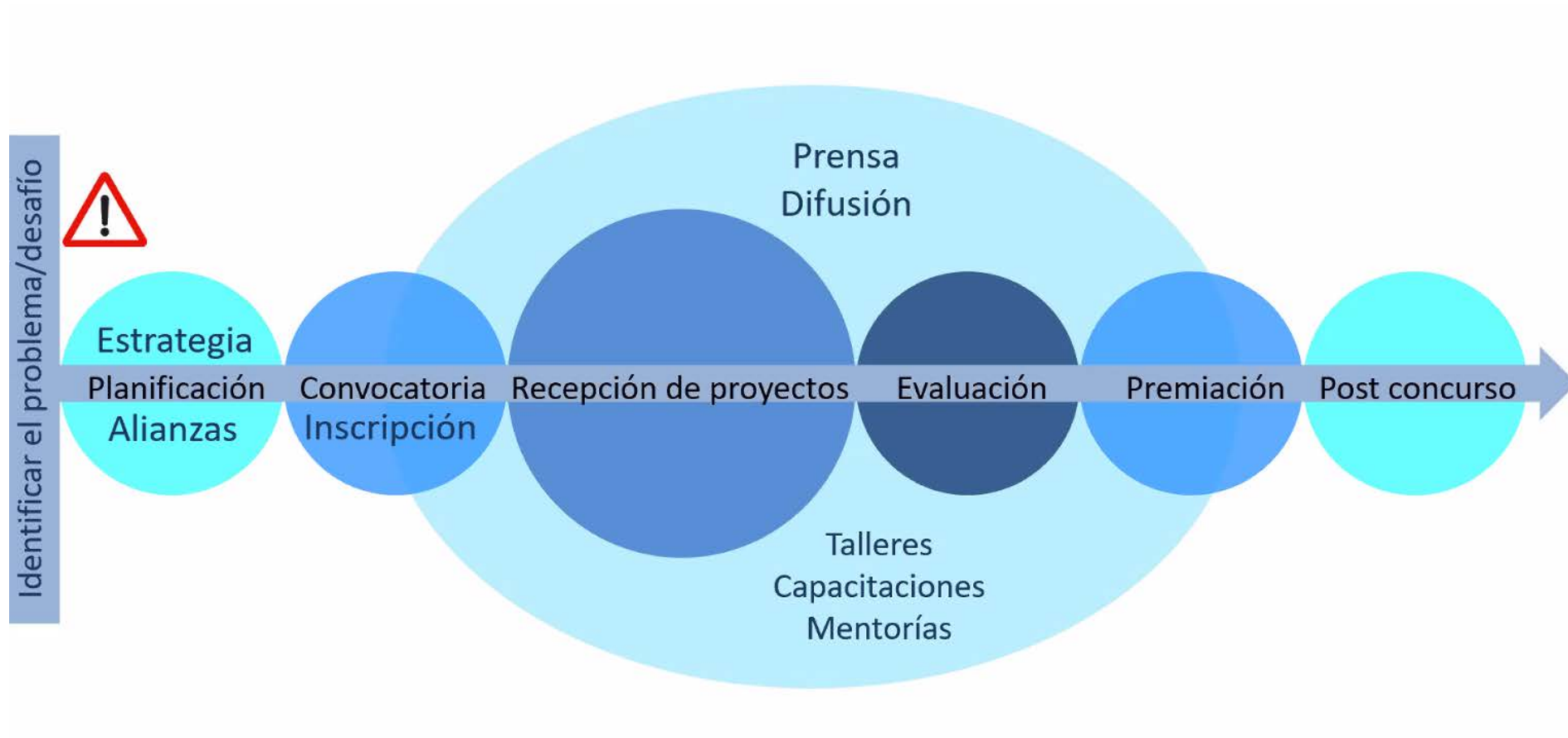
**cace**  
impulsando la economía digital

**nubiral**

**weAre**

[www.cac.com.ar](http://www.cac.com.ar) | [f](#) [t](#) [@](#) [in](#) [v](#)

# EL PROCESO DE MEJORA CONTINUA:



# 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.

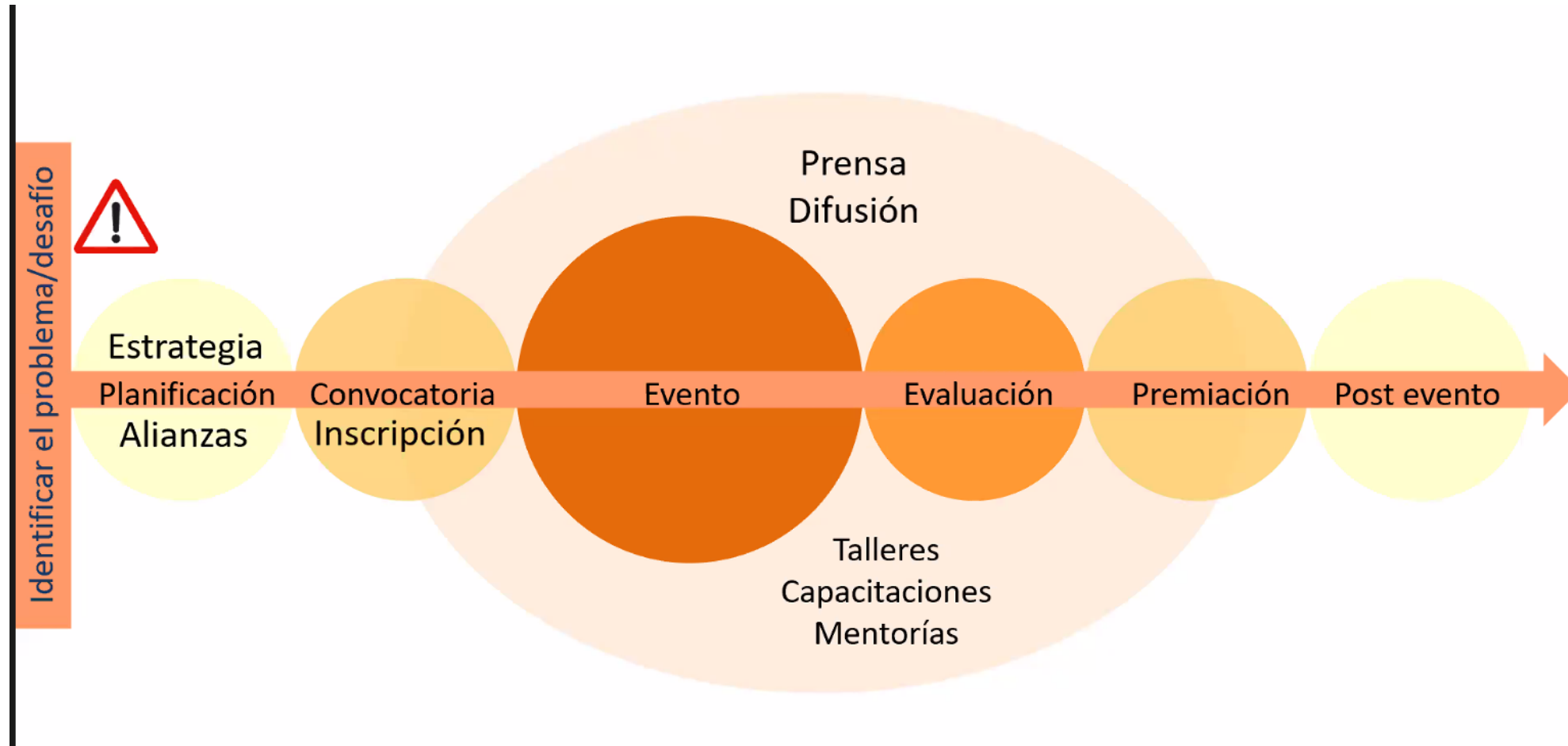
La educación potencia las áreas del ecosistema como en un proceso, puente y cadena integral de valor.

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.



# ASPECTOS EVALUABLES EN LOS PROYECTOS EN LOS EVENTOS:







## 8VA POLÍTICAS Y REGULACIONES:

Las normas del entorno para crear empresas con alivios en la presión y requerimientos tributarios sobre los emprendimientos.

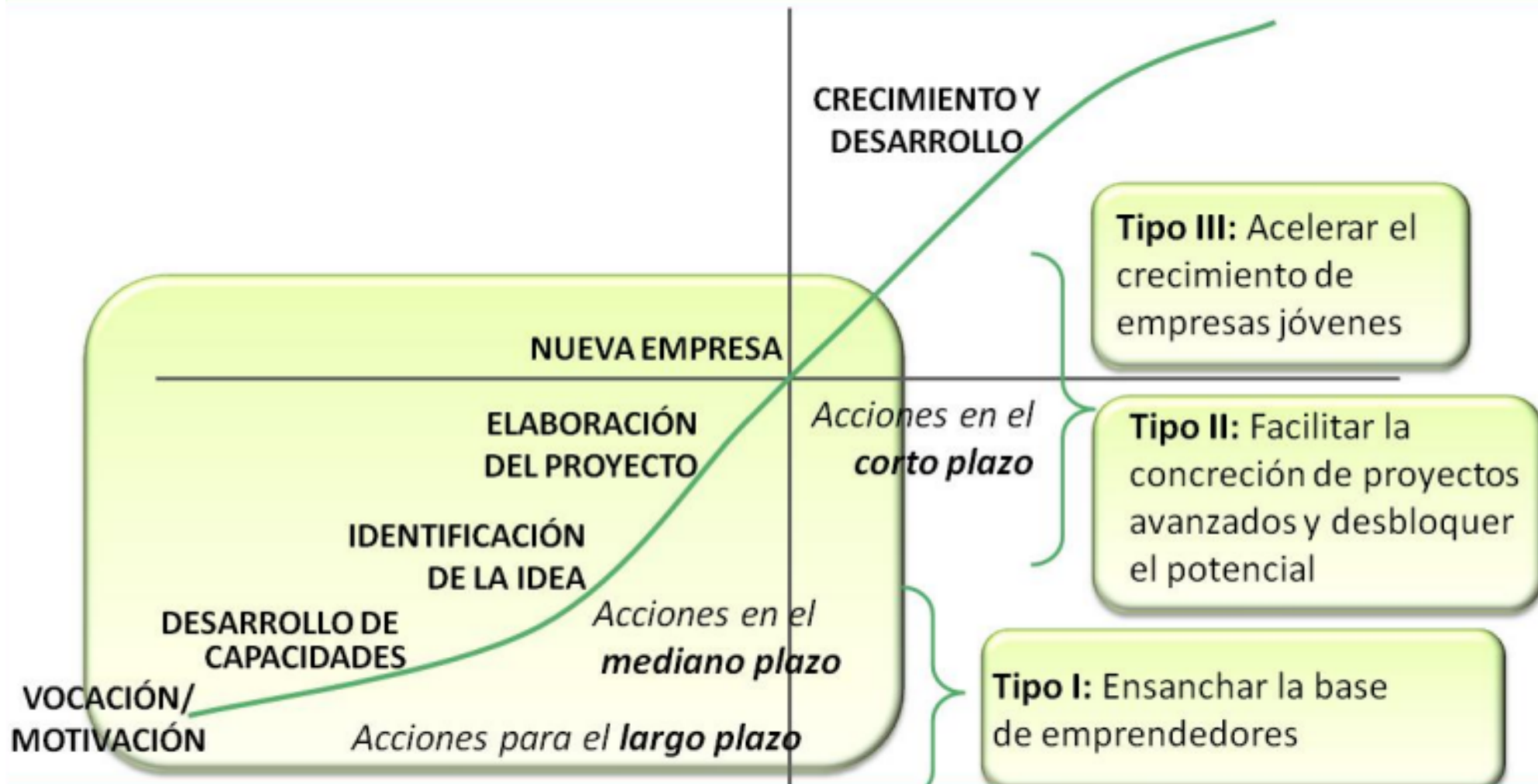
Las agendas de los gobiernos (nacional y local) dejan percibir que las políticas de emprendimiento no son un área prioritaria.

¿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 EMPRENDEDORA.

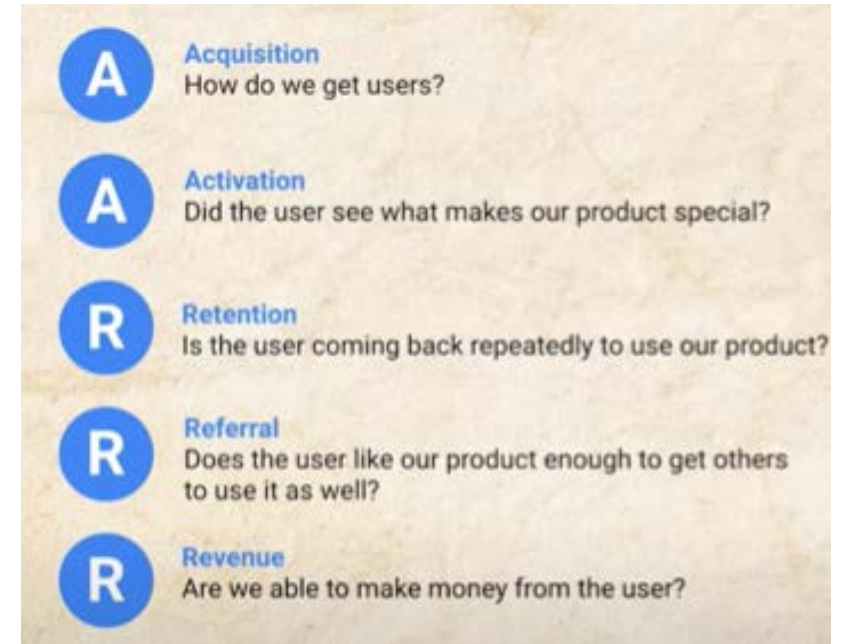
¿Dónde se aprende a emprender?

¿Con cuáles metodologías se enseña?

¿Quiénes enseñan emprendedorismo?

¿En cuál momento de la trayectoria de formación es mejor aprender a emprender?

¿Naturaleza o crianza?





REDES como

SISTEMAS  
DE  
APOYO:

EJERCICIO,  
¿EN QUIÉNES  
ME APOYO?

¿QUIÉNES ME  
ACOMPañAN?

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



**OBSERVO EL ENTORNO:  
SUS VÍNCULOS,  
INTERCAMBIOS DE VALOR  
CREADO.**





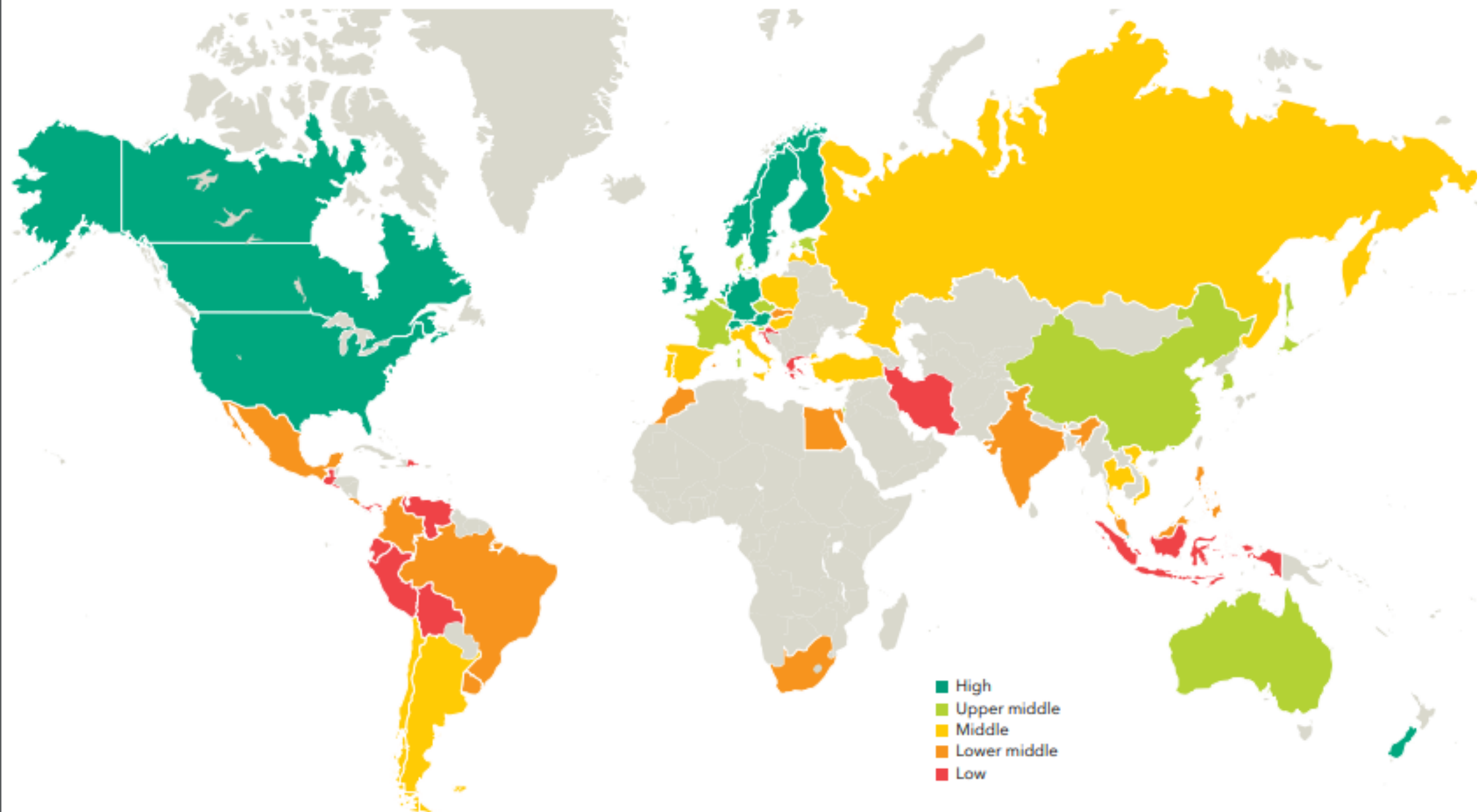
# REVALORIZAR LAS REDES PERSONALES:

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:				





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



# CUÁDRUPLE HÉLICE BASADA EN EL MODELO DE INNOVACIÓN APOYADA EN DESIGN THINKING. (FUENTE: RESEARCHGATE)

