

El Ecosistema Emprendedor Tecnológico de Córdoba

LA VISIÓN DE REFERENTES DEL ECOSISTEMA
LOCAL, NACIONAL Y REGIONAL MÁS UN
COMPLETO RELEVAMIENTO DE LAS
PRINCIPALES ORGANIZACIONES LOCALES DE
APOYO A EMPRENDEDORES TECNOLÓGICOS.



Guía del emprendedor tecnológico de Córdoba / Luciano Crisafulli / Daniel Antonio Parisi - 1a ed adaptada. - Córdoba : Municipalidad de Córdoba. Secretaría de Cultura de Córdoba. Dirección de Patrimonio Cultural. Secretaría de Planeamiento, Modernización y Relaciones Internacionales, Dirección de Innovación 2020.

Libro digital, PDF

Archivo Digital: descarga

ISBN 978-987-1737-05-5

1. Cultura Emprendedora. I. Crisafulli, Luciano. II. Daniel Parisi.

CDD 338.04

ISBN 978-987-1737-05-5



El Ecosistema Emprendedor Tecnológico de Córdoba



Córdoba, agosto de 2020

CorLab, Laboratorio de Innovación Pública y Social

DIRECCION DE INNOVACION

SECRETARÍA DE PLANEAMIENTO, MODERNIZACIÓN Y RRII

MUNICIPALIDAD DE CORDOBA

Prólogo



Dr. Martín Llaryora

INTENDENTE
MUNICIPALIDAD DE CÓRDOBA

Agosto de 2020

El apoyo a emprendimientos innovadores de base tecnológica ha adquirido en los últimos años una importancia significativa en las principales ciudades del mundo. La justificación de ello radica en el gran impacto que los mismos generan sobre el desarrollo económico local a través de diferentes vías.

En primer lugar, estos emprendimientos contribuyen con la dinamización de la matriz productiva local, no sólo por el alto nivel de productividad que presentan, sino también por la innovación, tecnología y agilidad que aportan al resto del entramado productivo.

En segundo lugar, el sector innovador y tecnológico brinda oportunidades laborales de calidad en forma directa e indirecta, con el potencial de favorecer el asenso social de la ciudadanía a través del círculo virtuoso que implica la reasignación de recursos desde actividades menos productivas hacia actividades más sofisticadas.

Teniendo esto en consideración, cabe destacar que la ciudad de Córdoba cuenta con un ecosistema emprendedor tecnológico modelo a nivel nacional, en donde diferentes organizaciones públicas, privadas y del tercer sector trabajan de forma mancomunada para potenciar el crecimiento de emprendimientos innovadores de alto impacto.

Entre estas organizaciones, aparecen fundaciones de larga trayectoria que desarrollan en forma permanente diversas actividades que contribuyen con la generación de comunidades conformadas por emprendedores, empresarios, inversores, referentes sociales y académicos.

Además, es muy importante mencionar el rol que desempeñan las incubadoras de empresas, la mayoría de ellas dependientes de nuestras prestigiosas Universidades, que acompañan a los emprendedores a través de actividades de capacitación, vinculación y asistencia técnica. Estas acciones claramente favorecen la transferencia de conocimiento desde el sector académico al sector productivo.

Tampoco podemos olvidar el privilegio que tiene nuestro ecosistema local de contar con importantes instituciones de capital de riesgo, algunas de ellas reconocidas a nivel internacional, que apuestan por estos proyectos a través de la inversión privada.

Esta densidad institucional genera un entorno favorable para el nacimiento y crecimiento de emprendimientos innovadores de base tecnológica, generando un impacto directo sobre el desarrollo económico local de nuestra ciudad.

En este marco, el Estado debe tener un rol activo a través de la implementación de políticas públicas que impulsen al sector. Por ello, desde la Municipalidad de Córdoba, seguiremos llevando a cabo diferentes acciones fortaleciendo los vínculos entre la gestión municipal y los emprendimientos innovadores y tecnológicos, generando sinergias que favorezcan el crecimiento del ecosistema tecnológico local.



Desde la Secretaría de Planeamiento, Modernización y Relaciones Internacionales de la Municipalidad de Córdoba, estamos fuertemente comprometidos con el nacimiento y crecimiento de emprendimientos tecnológicos en la ciudad.

Sabemos que estas compañías tienen un gran impacto directo sobre el nivel de innovación y competitividad de la ciudad, apuntalando al desarrollo socioeconómico local. Por ello, la promoción de este sector debe ser una política de Estado que trascienda las gestiones. Esto sin duda va a contribuir a que tengamos cada vez más emprendedores con ánimo de producir e innovar, convirtiéndose en verdaderos agentes de cambio.

En este marco, publicamos la guía de “El Ecosistema Emprendedor Tecnológico de Córdoba”, iniciativa que surge en el marco de un conjunto de acciones llevadas adelante por el Laboratorio de Innovación Pública y Social de la Municipalidad de Córdoba, CorLab.

Esta publicación tiene como finalidad relevar las principales organizaciones locales de apoyo a emprendedores tecnológicos, a la vez que se busca compartir la visión de referentes del ecosistema local, nacional y regional.

Quiero agradecer principalmente a todas las instituciones que generosamente fueron parte de este proyecto brindando su información: Alaya Capital, Asetec, Centro Tecnológico De Arteaga, Escuela de Innovación, Endeavor, Fide, Incutex, Iprocom, Universidad Blas Pascal, Universidad Católica de Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba Universidad Siglo 21, Universidad Tecnológica Nacional y Uvitec.

También remarcar mi admiración por estos grandes referentes que compartieron sus opiniones acerca de cómo seguir potenciando al ecosistema. Se trata de Walter Abrigo, Juan Santiago, Carlos Baradello, Mario Barra, Luis Bermejo, Maira Calzada, Marta Cruz, Paula Gialdi, Hugo Kantis, Ron Oliver y Silvia Torres Carbonell.

Por último, no quiero dejar de destacar el compromiso y profesionalismo del equipo de trabajo de CorLab, técnicos comprometidos con la generación y crecimiento de emprendimientos tecnológicos.

Seguiremos comprometidos en seguir intensificando acciones para el crecimiento del ecosistema emprendedor tecnológico y para ver nacer una Córdoba más inteligente y próspera.

Índice

PRÓLOGO	3	3.9 DoingLabs.....	40
AGRADECIMIENTOS	6	3.10 Escuela de Innovación.....	40
1. EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR: CONCEPTOS Y DEFINICIONES	10	3.11 Founder Institute Chapter Córdoba.....	41
1.1 Modelos de ecosistemas.....	10	3.12 Fundación Endeavor	41
1.2 Los emprendimientos dinámicos.....	12	3.13 Instituto para la Promoción del Comercio Electrónico (IPROCOTM).....	42
2. PALABRAS DE EXPERTOS	14	3.14 Fundación para la Incubación de Empresas (FIDE)	42
2.1 Walter Abrigo y Juan Santiago.....	15	3.15 Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC).....	43
2.2 Carlos Baradello	17	3.16 Incutex Company Builders	43
2.3 Mario Barra	19	3.17 Laboratorio de Innovación Pública y Social de la Municipalidad de Córdoba (CorLab).....	44
2.4 Luis Bermejo y Maira Calzada.....	21	3.18 Unidad de Vinculación Tecnológica de Córdoba (UVITEC).....	44
2.5 Marta Cruz.....	23		
2.6 Paula Gialdi.....	25		
2.7 Hugo Kantis	27		
2.8 Ron Oliver.....	29		
2.9 Silvia Torres Carbonell.....	31		
2.10 Luciano Crisafulli	33		
3. INSTITUCIONES	35		
3.1 Agencia Córdoba Innovar y Emprender	36		
3.2 Alaya Capital Partners.....	36		
3.3 ANDÉN.....	37		
3.4 Asociación de Emprendedores Tecnológicos (ASETEC).....	37		
3.5 Centro de Emprendedorismo e Innovación (CEINN)	38		
3.6 Centro de Emprendimiento e Innovación.....	38		
3.7 Centro Tecnológico De Arteaga (CTDA)	39		
3.8 Cluster Tecnológico de Córdoba	39		

El ecosistema empreendedor: conceptos y definiciones

El ecosistema emprendedor: conceptos y definiciones

1.1 MODELOS DE ECOSISTEMAS

Se entiende como ecosistema socio-económico al sistema conformado por las todas actividades sociales y económicas en el cual interactúan organizaciones, individuos y otros elementos tangibles e intangibles.

El modelo más antiguo y utilizado es el denominado como *triple hélice* y fue creado por el Profesor en Innovación Etzkowitz y el Sociólogo Leydesdorff (1966). El mismo se basa en entender al ecosistema emprendedor como la interacción entre los actores del sector privado, gobierno, academia. Más adelante se incorpora al modelo una cuarta hélice que incluye la sociedad civil.

Sin embargo, esta clasificación puede resultar en determinados casos incompleta al momento de intentar profundizar y comprender las dinámicas complejas que suceden dentro de los ecosistemas modernos, ya que se centran en una clasificación sectorial más que en la función misma que cumplen dentro del ecosistema.

Por ello, para comprender en un sentido más amplio a los ecosistemas se tornó útil utilizar las herramientas de mapeos que permiten identificar los actores integrantes que van a interactuar

y generar sinergias. Estos mapeos llevaron a una nueva concepción de ecosistema: el modelo basado en actores que se compone de seis pilares y seis tipos de actores.

Los seis pilares son:

**Identificar,
capacitar,
conectar y sostener,
financiar,
habilitar, y
celebrar.**

Mientras que los seis tipos de actores que interactúan sobre esos pilares son:

Articuladores: Son los que aseguran la creación de espacios y plataformas propicias para que los diferentes actores no solo “hablen” entre sí, sino que colaboren activamente en iniciativas conjuntas, a través de la creación de políticas públicas que fomenten dicha colaboración.

Habilitadores: Proveen recursos al Ecosistema para apoyar la generación y el desarrollo de nuevos emprendimientos de alto impacto e innovación, dentro del propio ecosistema o fuera de este. Los Habilitadores son todos aquellos que proveen todo tipo de herramientas y recursos

monetarios o en especie, como formación, talento, consultoría, recursos financieros, infraestructura y espacios, entre otros. Éstos permiten al ecosistema incrementar el nivel de recursos disponibles para que tanto actores como emprendedores puedan reducir las barreras de entrada que el mismo ecosistema y/o mercado tienen naturalmente. Independientemente de las inversiones monetarias, los habilitadores aportan recursos tan estratégicos como los fondos en sí.

Vinculadores: Conectan emprendedores, empresas y actores dentro del ecosistema para crear nuevas relaciones. Dichas relaciones institucionales fomentan la colaboración, la compartición de conocimiento sobre el mercado y mejores prácticas, y permiten enfrentar oportunidades y problemas de manera conjunta, fortaleciendo la posición de estas instituciones.

Generadores de conocimiento: Instituciones públicas y privadas que generan nuevo conocimiento, que a su vez pueden impulsar la creación de nuevos proyectos, tecnologías, innovación y emprendimientos de alto impacto

Promotores: Divulgan y promueven el emprendimiento de alto impacto, local e internacionalmente para apoyar la escalabilidad de los

ecosistemas y fomentar la cultura de emprendimiento e innovación.

Comunidades: Organizaciones civiles formales o no que comparten conocimiento, colaboran y dan dinamismo al ecosistema de emprendimiento de alto impacto. Las Comunidades, si bien pertenecen a la sociedad civil, generalmente en su nacimiento son “no organizadas”, ya que nacen no como instituciones formales, sino como entes con el propósito puro de compartir el conocimiento, de apoyarse mutuamente y de enriquecerse a partir de intereses únicos comunes. Son organizaciones que persisten más allá de las políticas públicas, propicias o no para el desarrollo, de los gobiernos o de instituciones de turno, por lo que son los actores del Ecosistema que le dan sostenibilidad y continuidad al mismo.

Para cada una de estas tipificaciones se asumen roles y valores, de ahí que suele conocerse también como *modelo basado en actores, roles y valores*.

La *Ewing Marion Kauffman Foundation* (2014), en línea con los ecosistemas emprendedores basados en actores, define algunos componentes conocidos y similares a otros modelos propuestos. En lo que se refiere alrededor de los componentes intangibles de los ecosistemas, también

1.1

define a algunos actores y el rol que estos juegan en el ecosistema. Sostiene que el ecosistema debe contener:

- Emprendedores que aspiran a crear y desarrollar nuevos negocios, y la gente que apoya a los emprendedores.
- Talento que puede ayudar a las compañías a crecer.
- Personas e instituciones con conocimiento y recursos para ayudar a emprendedores.
- Individuos e instituciones que sean defensores y campeones de los emprendedores y el ecosistema.
- Puntos de acceso al ecosistema para que cualquiera y todos participen.
- Intersecciones que faciliten la interacción entre personas, ideas y recursos.
- Historias que las personas cuenten sobre sí mismas y su ecosistema.
- Cultura que es rica en capital social – colaboración, cooperación, confianza, reciprocidad y enfoque en el bien común.

1.2 LOS EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS

Siguiendo la definición de CAF- Banco de Desarrollo de América Latina, los *emprendimientos dinámicos* son iniciativas empresariales impulsadas por equipos emprendedores que identifican una oportunidad de negocio con alto potencial de crecimiento, a escala regional o global. Se sabe que contribuyen de manera importante al desarrollo económico de los países y que son la principal fuente generadora de empleo con alta productividad.

Las características distintivas de este tipo de iniciativas en América Latina son las siguientes:

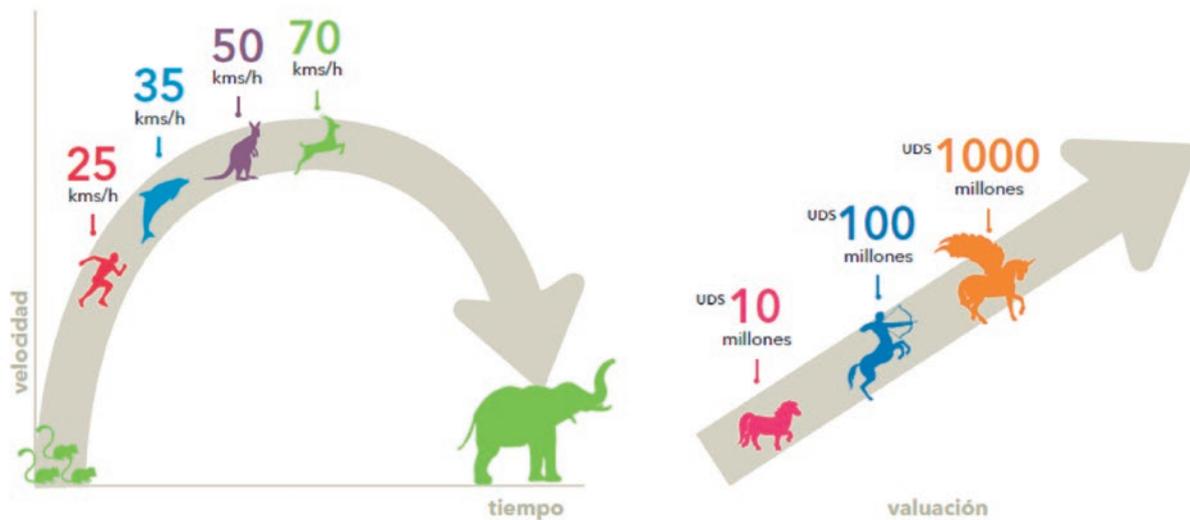
- Alcanzan el primer año ventas de al menos US\$100.000.
- Exhiben tasas anuales de crecimiento de al menos un 35%.
- Poseen clara voluntad de acumulación.
- Presentan un alto grado de diferenciación e innovación.
- Tienen el potencial de convertirse al menos en una mediana empresa.

Estas iniciativas son conocidas también como *gacelas*, una metáfora del reino animal para reflejar la heterogeneidad del mundo empresarial y su impacto sobre la creación de puestos de trabajo de acuerdo a lo planteado por Birch (1978). Según este autor, las microempresas son como los *ratones*, hay muchas pero no crecen y entonces no impactan en la creación de nuevos empleos. También están las grandes empresas, que se mueven lento y generan muy pocos puestos de trabajo nuevos, por eso las asemeja a los *elefantes*. Las que más contribuyen en ese sentido, según Birch, son las empresas jóvenes de rápido crecimiento, a las que denominó *gacelas*.

Kantis H. et al (2016) avanza en esta línea y amplía la tipología propuesta para incluir otros animales. Agrega los *canguros*, que avanzan a ritmo ligeramente inferior a las *gacelas* aunque por momentos pegando grandes saltos; a los *delfines* que combinan momentos de nado con otros emergiendo a la superficie para desplazarse; y, a los *seres humanos*, quienes caminan, corren y saltan. En los tres casos, canguros, delfines y humanos, se trata de animales menos veloces que las *gacelas* pero también menos frágiles y/o incluso más inteligentes.

Gráfico I

Evolución según tipo de emprendimiento



Fuente: Hugo Kantis ; Juan Federico ; Sabrina Ibarra García ; contribuciones de Cecilia Menendez ; Paola Alvarez Martinez (2016)
 "Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico 2016 : novedades y tendencias para fortalecer e integrar los ecosistemas de la región" 1º ed . - Rafaela : Asociación Civil Red Pymes Mercosur, 2016.

La realidad de los países en el mundo en desarrollo, los emergentes, e inclusive el de algunas economías ya desarrolladas pero no basadas en la innovación, es que los recursos suelen ser escasos, y cuando los recursos económicos y de infraestructura faltan, la herramienta más valiosa para desarrollar un ecosistema es la colaboración. Por esto, entender las dinámicas de interacción, los roles y el valor se vuelven necesarios: si no se es capaz de comprender su rol y el valor que puede aportar, difícilmente se podrá lograr cambios significativos en el entorno.

Otro aspecto clave en el ecosistema es la atracción y retención de talento. Para contar con distintos perfiles de emprendedores y con el capital humano necesario para impulsar emprendimientos de distintos grados de sofisticación y con diversos requerimientos de capacidades, es indispensable contar con programas de promoción; al tiempo que se garantice una calidad de vida que motive al capital humano a quedarse o radicarse en el lugar y evitar que las personas con altos niveles de especialización lo abandonen al no encontrar alternativas para desarrollarse profesional y personalmente.

Palabras de Expertos

A continuación, expertos y referentes del sector cuentan su opinión sobre la temática.

2.1

“La cultura emprendedora, el liderazgo y la innovación son factores clave para el éxito de los emprendimientos tecnológicos.”



2.1 WALTER ABRIGO Y JUAN SANTIAGO
COFUNDADORES DE INCUTEX COMPANY
BUILDER

La velocidad del cambio tecnológico, con ciclos de vida de productos y servicios cada vez más acelerados obliga a las corporaciones y startups a correr tras la innovación para lograr sobrevivir o posicionarse.

La innovación abierta en pequeñas y grandes compañías y los emprendimientos tecnológicos son los actores más importantes que generan un gran impacto en el desarrollo socio económico local, siendo el camino para que las startups se vinculen con corporaciones y de esta manera se acelere el impacto.

Estamos inmersos en un ámbito de emprendedurismo muy colaborativo y generoso, representado en gran medida por asociaciones que agrupan diversas industrias lo que permite que el emprendedor tenga la posibilidad de generar alianzas internacionales y de esta forma tener una visión y una propuesta de valor mucho más global.

Córdoba tiene un potencial muy grande con una matriz productiva diversificada en distintas industrias, lo que facilita la inserción en el mercado local con visión global. El emprendedor cordobés debe estar pensando siempre en vínculos estratégicos locales y globales.

La cultura emprendedora, el liderazgo y la innovación son factores clave para el éxito de los emprendimientos tecnológicos. En Córdoba, los proyectos de índole tecnológico contribuyen al desarrollo local, generando fuentes de empleo que permiten mejorar el nivel de vida de la población desde la equidad, participación comunitaria y economía solidaria.

El gobierno local es un actor fundamental del ecosistema emprendedor. Desde su rol, puede fortalecer el crecimiento de los emprendedores, por un lado, facilitando incentivos para infraestructura, funding y know-how; y por el otro, con beneficios impositivos que permitan el desarrollo de negocios de una forma sostenible.

Córdoba tiene un potencial muy grande con una matriz productiva diversificada en distintas

industrias, lo que facilita la inserción en el mercado local con visión global. El emprendedor cordobés debe estar pensando siempre en vínculos estratégicos locales y globales. Es clave fortalecer las relaciones y tener una mentalidad de compartir, apuntar a armar equipos con diferentes perfiles culturales y profesionales para trascender las fronteras nacionales.

2.2

“Los emprendimientos de alto impacto tienden a crecer de modo exponencial, creando enormes beneficios sociales y económicos.”

Los emprendimientos dinámicos de rápido crecimiento son un fenómeno reciente debido a la superposición de varios fenómenos simultáneos. Ellos son:

- Los avances tecnológicos acelerados con beneficios exponenciales en su desempeño, reducción de costos y otros aspectos importantes en su uso como espacio requerido, peso y consumo de energía.
- La globalización (+internet), que permite al emprendedor vender sus productos y/o servicios en los cuatro rincones del planeta;
- Las tendencias demográficas y los requerimientos ecológicos del planeta para lograr oportunidades inclusivas sustentables para los ocho mil millones de habitantes de los próximos años, los nueve mil millones de los 2040's y los diez mil millones de los 2050's;



2.2 CARLOS BARADELLO

Cofundador de Sausalito Ventures y Alaya Capital Partners

- La simplificación de la constitución de las empresas y su disolución, acompañadas por leyes de quiebra benignas para el emprendedor en un marco de altísima flexibilidad laboral;
- El reconocimiento por las generaciones de millennials y generación Z, quienes como una manera de aumentar su impacto en la sociedad y ganar independencia prefieren no trabajar en las grandes corporaciones exitosas del pasado, sino formar Startups que logren crear disrupciones que pongan en peligro su existencia.

Estos emprendimientos de alto impacto tienden a crecer de modo exponencial, creando enormes beneficios sociales y económicos. Para ello, todos los stakeholders deben participar para la creación de un ecosistema competitivo:

Gobierno: creando un entorno donde priman las reglas de juego estables, claras y sin excepciones. Un gobierno que sepa distinguir la enorme diferencia entre incentivos y subsidios en sus políticas públicas.

Sociedad civil: generando capital humano (jóvenes emprendedores) educados con una ética de trabajo, con un espíritu de sacrificio sin atajos y movilizados por una pasión por crear empresas que constituyan un legado económico y social.

Empresas y sus empresarios: estableciendo colaboraciones estructurales con emprendedores para impulsar el crecimiento mutuo. No es solo aportar con capital financiero, sino también con otro tipo de recursos como mentoría y recursos técnicos. En

otras palabras, lo que llamamos “capital inteligente” que radica en la capacidad de ofrecer valor agregado más allá de la inversión monetaria.

Un ecosistema que promueve la innovación y el emprendimiento conjuga simultáneamente las características que hicieron famosa a Florencia, cuna del renacimiento italiano. Este renacer centrado en la experiencia humana ilustra las características que un área geográfica necesita para producir una revolución social donde los innovadores y emprendedores quieren intentar lo que en algún momento otros dijeron que era imposible. Tal como Florencia hace más de 500 años atrás y hoy como Silicon Valley lo demuestra, estos ecosistemas que potencian la innovación y el emprendimiento tienen las siguientes características:

- Buenos establecimientos educativos y laboratorios de Investigación o laboratorios corporativos dentro de la región.
- Mentores exitosos.
- Emprendedores de background diverso.
- Acceso a capital de riesgo.
- Un lugar agradable para vivir y desarrollar una vida personal y familiar.
- Clima de negocios propenso.
- Infraestructura hard & soft de vanguardia.

Se debe trabajar en el desarrollo de todos estos factores simultáneamente, dado que secuencialmente siempre llegará rezagado y nunca tal Ecosistema será competitivo y obtendrá masa crítica para lograr “velocidad de escape”.

2.3

“El apoyo a la generación y desarrollo de emprendimientos es la mejor forma de colaborar con el desarrollo socio-económico local”.



2.3 MARIO BARRA

COFUNDADOR DE ALAYA CAPITAL PARTNERS

HacHace aproximadamente 10 años cuando creamos junto a Luis Bermejo, Oscar Guardianelli, Omar Vega y Carlos Baradello el primer fondo de capital de riesgo tecnológico de Córdoba, teníamos un sueño que era lograr crear un ecosistema de inversión en empresas de tecnología en Córdoba. Que sea el puntapié inicial para que otros actores empiecen a sumarse (privados o públicos) al desafío de invertir en emprendimientos. De esta forma lograr que muchas StartUps se gesten en Córdoba o vengan a Córdoba a desarrollarse y de esa forma generar puestos de trabajo de calidad e ingresos para nuestra provincia.

Entendemos que el apoyo con conocimiento, relaciones, capacitaciones, dinero, etc. a la generación y desarrollo de emprendimientos es la mejor forma de colaborar al desarrollo socio-económico local.

El ecosistema emprendedor cordobés siempre se caracterizó por ser pujante y con una gran avidez

a arriesgar. En la actualidad hay innumerables organizaciones del sector gubernamental, académico y privado que colaboran activamente en el mismos. Esto es de gran ayuda para los emprendedores ya que hoy la competencia es global y para tener éxito los mismo necesitan estar bien capacitados y relacionados.

Para ser competitivos a nivel internacional, nuestros emprendedores deberían tener en cuenta algunos aspectos como:

Capacitación permanente: Estar al tanto y aplicar en sus proyectos las últimas metodologías para generación y escalamiento de StartUp. En general los emprendedores son propensos a ir rápidamente a la acción sin tener en cuenta que ya hay mucha experiencia sobre qué cosas hacer y cuáles no.

Dedicación full: Nada se logra part-time, emprender es full-time y más. Sin una dedicación plena y basada en una metodología adecuada es muy difícil alcanzar el objetivo buscado.

Distancia CERO al cliente: No hay emprendimiento sin clientes. Muchas veces los emprendedores se lanzan sin tener un conocimiento pleno de los mismos. Por ello es fundamental el descubrimiento, la validación y el desarrollo de clientes.

Monshoot o 10 X: Pensar en grande desde el inicio. ¿Cuál es nuestro "Tiro a la luna" (nuestro gran

El ecosistema emprendedor cordobés siempre se caracterizó por ser pujante y con una gran avidez a arriesgar.

objetivo), nuestro 10x de crecimiento actual?. Hemos notado que en promedio el emprendedor cordobés tiene un Monshoot poco ambicioso y muy local.

Visión internacional: Es fundamental que el emprendedor cordobés tenga roce internacional, por ello recomendamos que alguno de los emprendedores haya tenido una experiencia de vida en el exterior. También que piensen en el corto plazo en que por lo menos uno de los emprendedores se radique en el exterior para desarrollar el mercado externo.

Entiendo que las bases están asentadas y tenemos una gran posibilidad de crecimiento en el ecosistema emprendedor y fundamentalmente en tecnología. La pandemia ha llevado a una aceleración a la transformación digital y eso va a producir un cambio enorme en los hábitos digitales. Generando grandes oportunidades para nuestros emprendedores.

2.4

“La cultura emprendedora, el liderazgo y la innovación son factores clave para el éxito de los emprendimientos tecnológicos.”



2.4 LUIS BERMEJO Y MAIRA CALZADA

MANAGING PARTNER EN ALAYA CAPITAL PARTNERS Y OPERATIONS MANAGER EN ALAYA CAPITAL PARTNERS

Muchos emprendedores tecnológicos buscan inversión para hacer crecer su emprendimiento, y ahí está la industria del Venture Capital, integrada por equipos de *inversores emprendedores*, todos con experiencia en tecnología, que buscan apoyar y transferir su experiencia para el crecimiento de las nuevas generaciones de emprendedores.

El Venture Capital invierte en talento digital, potenciando startups para escalar a nivel global, ¿Esto qué quiere decir? que invierte capital en compañías en crecimiento, cuya actividad requiere aún identificar tendencias que generen oportunidades, con lo cual, esta actividad es dinámica, compleja y conlleva un alto grado de incertidumbre.

Dependiendo del estadio del emprendimiento, es el tipo de inversión que el emprendedor debe salir a buscar. Es imprescindible tener esto en claro, ya que las startups corren el riesgo de buscar inversión donde no aplican, lo que genera una pérdida de tiempo, y termina muchas veces, dando una imagen no positiva del proyecto y hasta de sus emprendedores.

Para esclarecer el proceso, veamos el ciclo de vida en orden cronológico de los emprendimientos tecnológicos y en relación a ello, los tipos de inversores correspondientes:



Explorar, construir: En esta etapa, el emprendimiento es una idea, el producto o servicio está bajo desarrollo aún. Para este momento, lo óptimo es hacer bootstrapping (implica utilizar muy pocos recursos y que sean provenientes de quien tiene la idea) o buscar apoyo en programas de gobierno. También Family & Friends suelen colaborar en este estadio.

Lanzar MVP / Prototipo: El producto / Servicio está siendo testeado, en esta etapa ya cuenta con un piloto. En este momento se están realizando las pruebas. Por lo cual, es posible encontrar un inversor ángel o una aceleradora que aporte capital y en especies al proyecto.

Validar y ajustar el modelo: este también es un estadio inicial, donde el producto / servicio está ya en etapa de comercialización y se está ajustando al cliente / mercado. Es decir, ya cuenta con tracción temprana o ventas iniciales. En este periodo el emprendimiento puede ser apoyado por inversores ángeles o un Micro Venture Capital, que idealmente, además de capital colabore en las decisiones estratégicas.

Crecer /escalar: El producto / servicio tiene mayor tracción en ventas o usuarios, por lo cual ya está validado en el mercado y también su modelo de negocio. En esta etapa, el equipo emprendedor requiere capital para seguir creciendo. El equipo cuenta con un board de asesores y ya puede jugar en “grandes ligas”. Es probable que en estas instancias, el emprendimiento haya levantado rondas de inversión y está en condiciones de levantar Series A o B.

Como se lee, la acción de *validar* está presente en varias etapas, y es que durante varios estadios los emprendedores seguirán validando y hasta incluso cambiando el modelo de negocio para encontrar un *perfect fit* del producto/servicio.

Otro punto fundamental que está presente en todo el proceso es la capacidad de ejecución por sobre la originalidad del proyecto. Para Alaya Capital Partners, por ejemplo, es primordial la capacidad de ejecutar exitosamente las ideas. Y eso será posible si se persigue un sueño, haciendo lo que a uno le gusta y sobretodo, disfrutando del camino.

2.5

“Para que un ecosistema crezca, todos los actores involucrados deben trabajar en forma coordinada.”



2.5 MARTA CRUZ

COFUNDADORA Y DIRECTORA DE NXTP LABS

La tecnología nos permea las 24 hs del día en todas las industrias y en toda la comunidad. Nunca antes en la historia habíamos vivido una situación como la que nos encontramos desde marzo del 2020, en donde el home office - trabajo a distancia- la educación, el entretenimiento, los trámites en general y los bancarios en particular son el día a día de todos los individuos de cualquier estrato social.

Gracias a la gran masa de emprendimientos tecnológicos, nos ha sido posible vivir en esta situación de aislamiento, tomando de aliados a todas las plataformas tecnológicas que se vienen desarrollando en la última década.

Esto quiere decir que la transformación digital de los individuos, pymes, corporaciones, instituciones educativas y gobiernos se ha acelerado de una manera nunca antes vista.

Por lo tanto, el impacto que las empresas de base tecnológica pueden generar en el ecosistema socio económico es indiscutible. Pues son empresas que no han dejado de trabajar centrados en el cliente, desarrollando su producto y/o pivotando

para adaptarse a la nueva realidad. Empresas que han aumentado su volumen de negocios, al crecer la demanda en forma sostenida, empresas que lejos de despedir gente, o pedir subsidios para pagar sueldos, están aumentando su dotación. Pues entonces es así como impactan, desarrollando productos, servicios y plataformas que permitan atender necesidades de toda la población, no solo de una parte de ella.

Es sabido que para que un ecosistema crezca, todos los actores involucrados deben trabajar en forma coordinada, pues de esa forma la ecuación es mucho más positiva. Es por ello que tanto emprendedores, como inversores ángeles, VCs, gobiernos, universidades y corporaciones son los componentes básicos para que el ecosistema se robustezca. Lógicamente cada uno haciendo lo mejor que sabe hacer, esto es:

Los emprendedores: llevando adelante emprendimientos de alto impacto, escalables a nivel global o al menos regional; con equipos diversos en su más amplia definición; combinando ciencia, tecnología e innovación y sabiendo que la fórmula del éxito es *foco + esfuerzo + determinación*.

Las universidades: formando profesionales con una mirada global y una visión de negocios colaborativa y transparente.

Los inversores: rompiendo paradigmas para aprender cómo identificar oportunidades de valor en etapa temprana; enfocándose en el largo plazo y compartiendo valor con emprendedores talentosos; entendiendo que la mentalidad de inversor, las herramientas, el criterio y el proceso son totalmente diferentes de lo que han aprendido en las escuelas de negocios; convirtiéndose en inversores de capital inteligente, pasar de inversores financieros a inversores relacionales.

Las corporaciones: no ignorar a las startups, pues no solo deben verlas y reconocerlas, sino que deben encontrar una forma de colaboración que dé paso a modelos de innovación abierta; reconociendo que sus equipos pueden ser mucho más efectivos al interactuar con startups y aprender de su forma de crear y desarrollar proyectos; dándose cuenta que los líderes globales alrededor del mundo están creando marcos de innovación abierta, que les permiten comparar *time to market*, aprender, atraer y retener talento, obtener retornos.

Los gobiernos: generando las condiciones para que surjan nuevas compañías de alto impacto; removiendo obstáculos legales y fiscales para los inversionistas de todos los tamaños; teniendo en cuenta que, como dice Paul Kagame, actual Presidente de Ruanda, el "Emprendedorismo es el camino más seguro para el desarrollo".

2.6

“Los emprendimientos tecnológicos nos permiten generar fuentes de empleos calificados y exportar fácilmente servicios de alto valor agregado”



PAULA GIALDI, PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS TECNOLÓGICOS (ASETEC)

Los emprendimientos tecnológicos nos permiten generar fuentes de empleos calificados y exportar fácilmente servicios de alto valor agregado. Córdoba es una ciudad de Universidades y centros de formación en tecnología y debemos capitalizar este potencial. Es importante el crecimiento de esta industria y profesionalizar los emprendedores y emprendimientos.

Nuestro ecosistema tecnológico local es emergente, con mucho potencial y necesita de políticas que acompañen desde la infraestructura y lo tributario. Córdoba cuenta con redes de emprendedores y comunidades de vínculos estrechos y mentores dispuestos a apoyar a las startups. Necesitamos poder tomar ejemplos de las ciudades con startups exitosas para replicar los modelos desde lo legal y tributario.

El emprendedor tecnológico tiene muy en claro que su mercado es el mundo y que es desde acá,

donde abundan los talentos y las redes del ecosistema, donde va a emprender. Necesita los mecanismos estatales y privados que le permitan acceder a fondos para crecer y los instrumentos que le faciliten la exportación.

Los emprendimientos tecnológicos son un detonador socioeconómico de alto impacto que hoy necesita, imperiosamente, incluir a las mujeres y géneros no binarios en la base fundadora.

Córdoba tiene la potencialidad de constituirse en un polo productor de tecnologías y estar a la vanguardia de los emprendimientos dinámicos, fomentando la disminución de la brecha de género. Desde nuestra asociación ASETEC, MeT CBa (Mujeres en Tecnología Córdoba), E-Género Diversidad e Innovación (Consultora de Género) y la Incubadora Feminista Latinoamericana, estamos plenamente comprometidos a esta disminución a través de nuestro programa WE Start, una propuesta que busca acelerar la equidad de género en el ecosistema tecnológico impulsando emprendimientos tech fundados por mujeres.

Hay estudios actuales que demuestran que varias de las barreras de género se reducen a medida que las empresas fundadas por mujeres comienzan a crecer. Tenemos que trabajar en sensibilizar al ecosistema y fomentar la creación de startups por mujeres (y géneros no binarios) en un ambiente sin hostilidades e invertir en programas específicos que pongan en funcionamiento este círculo virtuoso que derribe las barreras existentes.

También debemos lograr reducir la brecha de género en los ingresos a carreras tecnológicas, las aceleradoras y demás organizaciones del ecosistema emprendedor, reclutando activamente a mujeres emprendedoras prometedoras y visibilizando a las existentes, asegurando, de esta manera de tener un número suficiente de mujeres que sean expertas en todas las industrias y que puedan actuar como modelos a seguir y mentoras.

Está demostrado que la inclusión y diversidad de género impacta positivamente en los equipos fundadores: permite contar con talento humano con mejores capacidades y habilidades, incrementa la rentabilidad entre un 40% y un 65% en comparación con aquellas empresas que contratan menos mujeres, favorece el balance entre trabajo y familia y la presencia de ambos sexos en los asuntos del hogar; entre otros tantos beneficios.

Para alcanzar este mayor número de mujeres emprendedoras debemos visibilizar referentes y animar desde la juventud a que las mujeres entren en el campo de la ciencia, la computación y la ingeniería, fomentando el mindset emprendedor en esas instancias. Es necesaria la formación, la concientización y la motivación para conseguir diversidad de género entre founders de las nuevas startups y todos los referentes del emprendorismo debemos involucrarnos.

2.7

“Hace falta que más investigadores, profesores, doctorandos, graduados, instituciones y empresas se mezclen con emprendedores y empresarios”.

Los emprendimientos tecnológicos son clave para el desarrollo de los países latinoamericanos dado que pueden contribuir a la diversificación del tejido productivo, a generar ingresos muy superiores al promedio, con empleos de calidad.

Pocos países de la región, entre los que está Argentina, cuentan a la vez con empresas ligadas a la transformación digital, la revolución 4.0 y la biotecnología y con cierta plataforma de esfuerzos e instituciones científico-tecnológicas sofisticadas. Su impacto podría ser realmente significativo si se lograra multiplicar la cantidad y variedad de estas empresas y se potenciara su crecimiento. Para que ello suceda es necesario contar con un funcionamiento sistémico más potente y especializado que en la actualidad.

En tal sentido, son mayores los avances existentes en torno a ciertos sectores tecnológicos (por ejemplo, los digitales y las TICs en general),



2.7 HUGO KANTIS
DIRECTOR DE PRODEM

caracterizados por períodos de maduración más corta y demandas de recursos relativamente menores, que en aquellos otros más complejos que exigen horizontes e inversiones más prolongados (por ejemplo biotecnología) y que demandan mayores esfuerzos de investigación y desarrollo.

Aún cuando todavía falte mucho camino por recorrer inclusive entre los primeros sectores, el apoyo institucional e inclusive la oferta de financiamiento está más orientada hacia ellos. Para los emprendimientos más complejos, en cambio, todo es más embrionario, aún en aquellos países de la región en donde existe apoyatura. En Argentina, existen iniciativas jóvenes interesantes de incubadoras y aceleradoras especializadas en estos segmentos. Por otra parte, se ha anunciado el relanzamiento del programa Empretecno para financiar la creación de empresas de base tecnológica.

Sin embargo, para que se creen muchas más de estas empresas hacen falta cambios más profundos que abarquen al sistema científico-tecnológico, creando estímulos y soportes que contribuyan a generar ambientes facilitadores más fértiles. Es muy importante, por ejemplo, promover el emprendimiento en los niveles de doctorado y entre los investigadores, no necesariamente para que se conviertan en emprendedores ellos mismos sino para que puedan ser parte del proceso junto a otros.

También es clave trabajar con las normas y la cultura que moldea la vida de las instituciones y de los académicos para facilitar este involucramiento, desarrollar soportes organizacionales y financieros apropiados (públicos y privados), vectores de

demanda (por ejemplo, compras públicas innovadoras) y puentes con el resto del ecosistema.

Además, hay que atender a los emprendedores de distinto perfil dado que muchas empresas de base científico-tecnológica nacen y se desarrollan a partir de conocimientos, experiencias y vinculaciones en el mundo empresarial.

Por lo tanto, romper las fronteras de las instituciones de conocimiento superior, ciencia y tecnología es clave, acercando las agendas de investigación a las necesidades de la sociedad y de las empresas. El contexto COVID hace que esto que siempre ha sido cierto se vuelva imperioso. Hace falta que muchos más investigadores, profesores, doctorandos, graduados, instituciones y empresas se mezclen con emprendedores y empresarios y se involucren en torno a proyectos de creación y desarrollo de empresas.

Se trata, en definitiva, de construir un ecosistema para la creación y desarrollo de empresas de base científico-tecnológicas. Y para eso hacen falta políticas públicas integrales y sistémicas.

Los emprendedores y fundadores de empresas jóvenes tecnológicas tienen un doble desafío. Por un lado, su rol es clave para crear y escalar sus empresas. Y para ello es fundamental que se vinculen con otros emprendedores, con empresas y con el ecosistema de organizaciones que pueden apoyarlos. Pero además, ellos pueden ayudar a hacer la diferencia comprometiéndose en la construcción y desarrollo mismo del ecosistema que se requiere para que su multiplicación y crecimiento se vuelva realidad.

2.8

“Existen 7 áreas clave a desarrollar para conformar un Ecosistema Emprendedor sólido”.

Un buen emprendedor necesita un ecosistema a su alrededor para poder desarrollar sus cualidades. Un ecosistema emprendedor parece algo genérico, sin embargo, muchos empresarios opinan que para crear un ambiente emprendedor es necesaria una serie de pilares. La creación de un ecosistema emprendedor no es un proceso sencillo. El primer paso es identificar qué mercado le puede dar provecho a un Startup a largo plazo y el segundo encontrar a las personas adecuadas para desarrollar cada una de las tareas necesarias correctamente. Para poder llegar a disponer de un ecosistema emprendedor primero deberemos desarrollar siete áreas clave:

Mercado: Por mercado existen clientes potenciales, herramientas, recursos de comunicación fundamental para darse a conocer y la presencia de una competencia considerable. Todos estos factores son claves para el éxito de un Startup al vender y ofrecer sus productos al mercado en concreto.

Políticas y legislaciones: Cada país o región tiene una serie de leyes y normas que configuran el marco legal para cada uno de sus mercados. Evidentemente cuando una empresa por pequeña que sea se introduce en uno de estos mercados



2.8 RON OLIVER
DIRECTOR EN STARTUP MÉXICO

también debe atenderse desde el primer minuto a todas las leyes y políticas que determinan la forma en la que se debe actuar.

Cultura: La cultura de cada país y zona del mundo es fundamental para el desarrollo de los negocios. A lo largo de la historia se ha ido descubriendo que determinadas zonas del mundo tienden a tener más éxito en el mundo profesional. Esto viene determinado principalmente por el nivel educacional de cada país dentro y fuera de la escuela.

Financiación: Dependiendo del acceso de cada Startup es la fuentes de financiación que puede ser fácil o difícil emprender. Entidades de capital de riesgo, Business Angels o entidades bancarias son algunas de las fuentes de financiación más concurridas en los últimos años por la mayoría de los emprendedores.

Soporte: Cuando una empresa está naciendo y dando sus primeros pasos, el nivel de soporte que reciba será fundamental para ayudarla a alcanzar sus objetivos. La estructura gubernamental, organizaciones a favor de los emprendedores, grupos empresariales que actúan como incubadora y proporcionan los recursos generales a los Startups... Todos estos factores juntos configuran el factor soporte de los Startups.

Calidad del trabajador: Es afectada por la cultura del país o región y es fundamental para determinar el porvenir de un Startup. Educación, formación como trabajador y experiencia profesional son los tres pasos imprescindibles para poder llegar a ser un trabajador sólido que responda ante

las múltiples necesidades de una empresa de temprana edad.

Unir todos los “jugadores” del ecosistema bajo un reto común, hablando de los colegios, universidades, incubadoras y aceleradoras de negocios, laboratorios gobierno, bancos, sector privado, empresas de alto impacto, inversionistas, Office family, fondos de inversión, público, etc.

Además...

Dejar de imitar todo lo que hacen en Silicon Valley: es común en los pequeños negocios que intentan imitar el estilo de emprendimiento de la ciudad norteamericana. Cada país y cada ciudad necesitan crear su propio ecosistema.

Una mayor implicación del sector privado es diferente en cada país donde se encuentre el negocio.

Tomar más riesgos en favor de potenciar las oportunidades para los emprendedores.

Hacer más publicidad nacional de los éxitos en cada país.

Fomentar un cambio cultural en aquellos países que lo necesiten.

Reformar aquellas leyes que perjudiquen a los emprendedores y los Startups como a los trabajadores autónomos.

Atraer nuevos talentos provenientes de otros países.

2.9

“Los proyectos de base científico-tecnológica serán los que dinamizarán de forma continua la nueva economía”.



2.9 SILVIA TORRES CARBONELL

DIRECTORA DEL CENTRO DE
ENTREPRENEURSHIP IAE BUSINESS
SCHOOL Y DEL WISE WOMEN IN STEM
ENTREPRENEURSHIP

En un momento en que las tecnologías exponenciales, como la inteligencia artificial, el Blockchain, el dinero digital, el Internet de las Cosas, las aplicaciones inteligentes, la Big Data, la Robótica, la Biotecnología, la nanotecnología, la Biología sintética, la Bioinformática, las energías renovables, la computación cuántica, estaban impactando y generando los nuevos modelos de negocio basados más en el conocimiento que en el capital físico, la pandemia del COVID 19 y su consecuente aislamiento y distanciamiento físico acelera la expansión de estas tendencias que darán lugar a los nuevos esquemas organizacionales de las empresas del futuro.

En una sociedad en la que la innovación es fundamental, los proyectos de base científico tecnológica serán los que dinamizarán de forma continua

Los emprendedores tecnológicos serán claves para encontrar las soluciones nuevas a los problemas masivos de la humanidad.

la nueva economía. Estos emprendedores tecnológicos serán claves para encontrar las soluciones nuevas a los problemas masivos de la humanidad. La gran cantidad de empleos que prometen crear las disciplinas STEM contrasta con el elevado número de empleos que va a destruir. El avance frenético de las tecnologías nos sitúa en este singular momento.

A nivel local todavía hay un divorcio entre la ciencia y la empresa, a diferencia de los países más desarrollados donde se promueve la creación de nuevos start ups de base científica, con el consiguiente aumento de las patentes registradas y los procesos de colaboración entre empresa y ciencia que se traducen en investigación aplicada. Pero esto está cambiando y están surgiendo iniciativas muy valiosas como las aceleradoras y Company builders científico tecnológicas como GridX,

Incubando Salud, NextpLabs, Aceleradora del Litoral, CITES y programas como WISE (Women in STEM Entrepreneurship) llevado adelante por el IAE Business School y el BIDLab, entre otros.

Los principales aspectos que deberían tener en cuenta estos emprendedores tecnológicos locales para expandirse son el tamaño del problema a resolver, la convergencia tecnológica, el modelo de negocio, la posibilidad de acceder a capital inteligente, la posibilidad de colaboración internacional y, como factor clave, el equipo emprendedor que debe incluir en su seno tanto las capacidades científico tecnológicas como las de Management, manejo financiero, comercial, logístico, y sobre todo de liderazgo. Estos proyectos deberían además estar alineados con las nuevas tendencias de la economía digital, los modelos colaborativos, la desintermediación y la globalización virtual.

2.10

¿Qué necesita una Startup para crecer globalmente?

Los emprendimientos tecnológicos, por sobre otros modelos organizativos, tienen la ventaja de ser compañías ágiles, livianas y con fuerte orientación hacia la innovación. Además, son dinamizadoras de la economía generando empleo de calidad y dotando a la matriz productiva de mayor productividad.



LUCIANO CRISAFULLI

DIRECTOR DE INNOVACIÓN DE LA MUNICIPALIDAD DE CÓRDOBA Y PROFESOR DE ECONOMÍA EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA.

Considerando la importancia del sector para el desarrollo local, surge el interrogante acerca de qué necesita una compañía de base tecnológica en etapa temprana para crecer globalmente. Seguramente la primera respuesta que aparece es ¡Dinero! Sin embargo, existen otros factores complementarios que también vale la pena prestar atención, principalmente de parte de las organizaciones de apoyo, para que realmente puedan ayudar en el proceso de crecimiento del emprendimiento.

¿Cuáles son los principales factores determinantes del desempeño de una startup?

Para responder a esta pregunta, William Gross, Director en IdeaLab, donde se han desarrollado más de 150 emprendimientos tecnológicos en los últimos 20 años, realizó un interesante estudio para analizar los principales factores de éxito de una startup. De acuerdo a su experiencia, las 5 principales variables a observar son: idea, equipo, modelo de negocio, financiamiento y timing. A continuación se explica por qué.

La idea de negocio es, sin duda, uno de los factores más importantes a la hora de explicar el éxito del emprendimiento. Si la idea no resuelve un problema de mercado, o no mejora una situación para el usuario, difícilmente prospere el negocio. Tener bien definida la idea de negocio, implica por supuesto tener previamente definido el segmento de usuario, a quién vamos a llevar nuestra propuesta de valor.

El equipo emprendedor por supuesto es otro factor clave. Un equipo interdisciplinario con experiencia en las áreas de tecnología, diseño, comercialización y financiamiento tendrá mayores probabilidades de éxito. No sólo la interdiscipliniedad es importante, también debe haber un

complemento en las habilidades personales y emocionales del equipo. Es bueno en el equipo, por ejemplo, contar con perfiles creativos que se complementen con los operativos.

El modelo de negocio hace referencia principalmente a cómo monetizar la propuesta de valor, es decir, cuál será el canal de venta y cuáles serán las fuentes de ingreso. Este es un aspecto clave en la etapa de validación del proyecto porque, en definitiva, determinará la viabilidad económica y sostenibilidad de la compañía.

El financiamiento es tal vez el factor que menos explicación requiere. Mientras mayores son los fondos disponibles para destinar al desarrollo de producto y a las acciones de comercialización, mayores serán las posibilidades de llevar rápidamente la idea al mercado, independientemente de que este último lo acepte o no.

El quinto factor es el timing, tal vez el más difícil de maniobrar para el emprendedor por la cantidad de variables exógenas a considerar. El timing hace referencia a la relación entre los tiempos del proyecto y los tiempos del mercado. Por ejemplo, al momento de lanzar un producto innovador al mercado, debe tenerse en cuenta la conducta actual de los consumidores, la competencia, la tecnología e infraestructura disponible, la situación macroeconómica, entre otras variables.

¿Existe un factor determinante más importante que el resto?

Gross realiza un análisis comparativo entre startups exitosas como Airbnb, Instagram, Uber, YouTube y LinkedIn y otras con mucho financiamiento pero

que no obtuvieron el resultado esperado como Webvan, Kozmo, Pets.com, Flooz y Friendster. De allí concluye que, el principal factor de desempeño para una startup es el timing, seguido por el equipo y la idea. El modelo de negocio y el financiamiento ocuparon el cuarto y quinto lugar respectivamente.

Un comentario que podría realizarse sobre el estudio es que no destaca al relacionamiento o capital social del emprendedor como factor clave de desempeño. Si bien en entornos consolidados como en Silicon Valley (donde se realiza el estudio) la vinculación es un factor natural, las startups radicadas en Latinoamérica deben trabajar fuertemente en el acceso a redes globales en pos de conseguir clientes y/o inversores que favorezcan la escalabilidad del proyecto. Y esta tarea de internacionalización no le corresponde solo al emprendimiento, sino también a las instituciones de apoyo públicas y privadas.

Otro comentario que surge, es si tiene sentido destacar un factor individual de desempeño por encima del resto. El timing es determinante del éxito del proyecto en la medida que esté acompañado de un buen equipo y una buena idea. Precisamente por la complementariedad de los factores podría intuirse que la sinergia entre ellos es la que verdaderamente explica el éxito.

Lo que sí queda claro en el mensaje de Gross es que hay factores más importantes que el dinero sobre los cuales es prioritario trabajar para alcanzar el éxito. Puede haber mucha disponibilidad de presupuesto, pero si el timing, el equipo y la idea no son lo suficientemente buenos, el proyecto fracasará. Después de todo y en palabras de Gross: “si tienes bajo presupuesto pero estás ganando tracción, luego es fácil conseguir fondos”.

Instituciones

A continuación, mostramos las principales organizaciones públicas, privadas y del tercer sector que apoyan a emprendimientos de base tecnológica en la ciudad de Córdoba.

3.1 Agencia Córdoba Innovar y Emprender

Sociedad de economía mixta (público-privada).
www.innovaryemprendercba.com.ar
@agenciaiye
info@innovaryemprendercba.com.ar
+54 9 351-5893250

Máxima autoridad de la organización:
Diego Casalli, Presidente.

Objetivo general: La misión es diseñar y ejecutar programas que promuevan el desarrollo económico a partir del crecimiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor, y la proliferación de procesos de innovación que mejoren la competitividad y den valor agregado al sistema productivo.

Etapas del emprendimiento: Con ingresos. Con rentabilidad. Regional.

Servicios ofrecidos: Financiamiento.



3.2 Alaya Capital Partners

Administradora de fondos de capital de riesgo.
www.alaya-capital.com
@alaya.capital
info@alaya-capital.com
+54 9 3516892755

Máxima autoridad de la organización:
Omar Vega, Presidente.

Referente de la organización:
Luis Bermejo, Managing Partner.

Objetivo general: Invertir en emprendimientos de base tecnológica a través de un fondo regional de venture capital. Cuenta con un equipo de operaciones y de inversores compuesto por destacados emprendedores latinoamericanos en tecnología, que buscan apoyar y transferir su experiencia para el crecimiento de las nuevas generaciones de emprendedores. Invierten en talento digital al apostar en talentosos equipos latinoamericanos de alto desempeño, que buscan construir un mundo mejor mediante innovación tecnológica. Potencian startups para escalar a nivel global mediante una red global de oficinas.

Etapas del emprendimiento: Con ingresos. Con Rentabilidad. Regional.

Servicios ofrecidos: Financiamiento. Vinculación. Mentoreo.



3.3

ANDÉN

Incubadora de emprendimientos tecnológicos de la UTN, Facultad Regional Córdoba.
www.seu.frc.utn.edu.ar
@centroanden
centroanden@gmail.com
+54 9 3515986016

Máxima autoridad de la organización:

Federico Olivo Aneiros, Secretario de Extensión Universitaria

Referente de la organización:

Oscar Medina.

Objetivo general: ANDÉN es el Centro de Innovación y Emprendimientos Tecnológicos de la Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Córdoba. Es una propuesta abierta a los emprendedores y no solo para estudiantes de la Universidad. Su misión es el mentoreo, incubación y desarrollo de proyectos innovadores tecnológicos y sociales de estudiantes, ingenieros y ciudadanos con espíritu emprendedor.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo.

Servicios ofrecidos: Capacitación, Vinculación, Mentoreo, Asistencia técnica.



3.4

Asociación de Emprendedores Tecnológicos (ASETEC)

Asociación empresarial.
www.asetec.com.ar
@asetecargentina
presidencia@asetec.com.ar
+54 9 3515516613

Máxima autoridad de la organización:

Paula Gialdi Svorcan, Presidenta

Objetivo general: Constituido por una comunidad de emprendedores tecnológicos, trabajando para potenciar el ecosistema emprendedor. Su propósito de transformación masiva es exponenciar emprendedores tecnológicos.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo. Con ingresos. Rentable. Regional.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Mentoreo.



3.5

Centro de Emprendedorismo e Innovación (CEINN)

Incubadora de Emprendimientos Tecnológicos de la Universidad Católica de Córdoba.

www.icda.ucc.edu.ar

@icda.ucc

info.icda@ucc.edu.ar

+54 9 3513881151

Máxima autoridad de la organización:

Alfonso Gómez, Rector.

Referente de la organización:

Sebastián Heredia Querro, Director Ejecutivo

Objetivo general: Programa de Incubación hecho a la medida de cada emprendedor. Además, promueve la cultura de crear y crear, llegando a diferentes actores de la sociedad que quieran sumarse al desafío de emprender.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo. Con ingresos.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Mentoreo. Asistencia técnica.



3.6

Centro de Emprendimiento e Innovación

Centro de Emprendimientos de la Universidad Siglo 21
<https://21.edu.ar/content/centro-emprendimiento-innovacion>

@lasiglo21

emprendimientos21@ues21.edu.ar

08105550202

Máxima autoridad de la organización:

María Belén Mendé, Rectora.

Referente de la organización:

Emmanuel Peña Alvarez, Coordinador.

Objetivo general: Tiene como misión ser un motor de desarrollo de emprendimientos innovadores, de la mano de líderes emprendedores y responsables.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación.



3.7

Centro Tecnológico De Arteaga (CTDA)

Centro Tecnológico de la Fundación para la Investigación y Desarrollo Industrial Argentino (FIDEIAR).

www.ctda.com.ar

@centrodearteaga

coordinador@ctda.com.ar

+54 9 3514570022

Máxima autoridad de la organización:

Norberto Mansilla, Presidente.

Referente de la organización:

Walter Burgueño, Coordinador.

Objetivo general: Apoyar y promover el desarrollo de la industria mediante el fomento de actividades de I+D+i: investigación, desarrollo e innovación en el sector metalúrgico y metalme-cánico y en la industria en general. El Centro Tecnológico de Arteaga (CTDA), es un centro tecnológico y de vinculación orientado a ofrecer soluciones a los problemas tecnológicos de las industrias metalúrgicas y metalme-cánicas a través de la innovación, el diseño y la capacitación, procurando contribuir al crecimiento de emprendimientos, empresas y al desarrollo de la industria. Además, en el marco del CTDA, funciona el 120° Tech-Lab y Obrador Industrial, el cual se configura como un espacio de coworking para validación técnica y fabricación de prototipos y primeras series de productos. También se realizan actividades de incubación en el marco del programa Vivero Metalúrgico.

Etapas del emprendimiento: Ideas. Prototipo.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Asistencia técnica. Espacio físico.



3.8

Cluster Tecnológico de Córdoba

Cámara empresaria.

www.cordobatechnology.com

@clustercba

comunicacion@cordobatechnology.com

+54 (351) 5895550 / 51

Máxima autoridad de la organización:

Pablo Gigy, Presidente.

Objetivo general: Es una organización conformada por importantes empresas de tecnología radicadas en Córdoba que, mediante la configuración de un Cluster, se propusieron complementar esfuerzos para desarrollar y ofrecer soluciones tecnológicas de nivel internacional. El Cluster tecnológico de Córdoba cuenta además con un programa de Incubación para emprendimientos de base tecnológica.

Etapas del emprendimiento: Con ingresos. Con rentabilidad. Regional.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación.



3.9 DoingLabs

Incubadora de emprendimientos tecnológicos de la Universidad Blas Pascal.

www.ubp.edu.ar

doinglabs@ubp.edu.ar

+54 9 351-4144444

Máxima autoridad de la organización:

Alejandro Consiglio, Rector.

Referente de la organización: Marco Lorenzatti, Secretario de Posgrado.

Objetivo general: Promover y facilitar el crecimiento de emprendimientos innovadores, a través de la entrega de un servicio integral de capacitación y coaching, con una metodología profesionalizada y reconocida por su orientación a las necesidades particulares de cada emprendedor.

Etapas del emprendimiento: Prototipo. Con ingresos.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Mentoreo. Asistencia técnica. Espacio físico.



3.10 Escuela de Innovación

Centro de formación en emprendimiento e innovación.

<https://innovacion.com.ar>

[@escueladeinnovacion](https://twitter.com/escueladeinnovacion)

escuela@innovacion.com.ar

+54 9351 686-5898

Máxima autoridad de la organización:

Hernán Virgolini, Cofundador.

Objetivo general: La Escuela de Innovación es, por un lado, un espacio de formación en nuevas metodologías de innovación, que se desarrolla a partir de ciclos cortos y prácticos. Y por otro lado, una forma eficaz de innovar para las empresas, convirtiendo desafíos reales en oportunidades en pocos días. Es una opción cuando lo urgente se antepone a lo importante y no hay tiempo para abocarse. En esta época de cambio, actuar rápido marca la diferencia. La Escuela de Innovación es una opción de innovación abierta que algunas empresas de distintos tamaños están adoptando.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo.

Servicios ofrecidos: Capacitación.

Escuela de Innovación

3.11

Founder Institute Chapter Córdoba

Incubadora de Emprendimientos Tecnológicos de la
Universidad Católica de Córdoba.

www.fi.co

ana.maria.sammartino@fichapter.com

+54 9 3515586435

Máxima autoridad de la organización:

Gisela Veritier, Directora ICDA

Referente de la organización: Leandro Srur y
Ana María Sammartino

Objetivo general: Acompañar ideas y proyectos escalables en su etapa *pre-seed* para que se conviertan en startups invertibles, con estándares internacionales (Silicon Valley). El FI Chapter Córdoba implica 3 meses y medio intensivos de entrenamiento, comienza todos los años en mayo.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo.

Servicios ofrecidos: Capacitación, Vinculación, Mentoreo, Asistencia técnica.



3.12

Fundación Endeavor

Fundación.

www.endeavor.org.ar

@endeavorarg

victoria.onieva@endeavor.org.ar

+54 9 3513933001

Máxima autoridad de la organización:

Julia Bearzi, Directora Endeavor Argentina.

Referente de la organización: Victoria Onieva,
Directora de Operaciones Córdoba.

Objetivo general de la institución: Endeavor es una ONG Global que tiene como objetivo contribuir al desarrollo del país a través de la promoción de la cultura emprendedora, identificando negocios de alto impacto y asesorándolos estratégicamente para que sus compañías tengan mayor presencia en el mercado. En casi dos décadas, llegó a toda la Argentina con oficinas en Córdoba, Rosario, Salta, Mendoza y Neuquén, alcanzando cada una de las regiones. En cada lugar seleccionan emprendedores de alto impacto que lideran compañías en marcha, innovadoras y con potencial de crecimiento, y los ayudan a desarrollarse a través de un plan estratégico que incluye acceso a recursos y a una red de clase mundial. Además, promueven ecosistemas emprendedores a lo largo de todo el país, a través de programas con instituciones públicas y privadas, y eventos de inspiración, capacitación y networking.

Etapas del emprendimiento: Regional.

Servicios ofrecidos: Capacitación, Vinculación, Mentoreo, Asistencia técnica.

endeavor

3.13

Instituto para la Promoción del Comercio Electrónico (IPROCOM)

Fundación.
 www.iprocom.com.ar
 @iprocomarg
 marcemoreno@gmail.com
 +54 9 3515148959

Máxima autoridad de la organización: Marcelo Moreno, Presidente.

Objetivo general: Capacitar y formar en todo lo relacionado al desarrollo de negocios basados en tecnología e internet.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo. Con ingresos.

Servicios ofrecidos: Capacitación.



3.14

Fundación para la Incubación de Empresas (FIDE)

Fundación conformada por la Municipalidad de Córdoba, Universidad Nacional de Córdoba y Universidad Tecnológica Nacional.
 www.incubadoracordoba.org.ar
 @fideincubadora
 candelaria.apitt@incubadoracordoba.org.ar
 +54 9 3514348585

Máxima autoridad de la organización: Franco Francisca (UNC), Presidente.

Referente de la organización: Candelaria Argüello Pitt, Gerenta.

Objetivo general de la institución: Detectar y potenciar equipos emprendedores con proyectos en marcha de las áreas de base tecnológica, recursos renovables y diseño aplicado.

Etapas del emprendimiento: Con ingresos.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Mentoreo. Asistencia técnica. Espacio físico.



3.15

Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC)

www.incubadoradeempresas.unc.edu.ar
@incubadoraunc
andres.colombo@unc.edu.ar
+54 9 3514555555

Máxima autoridad de la organización: Franco Francisca, Subsecretario de Innovación, Transferencia y Vinculación Tecnológica (UNC).

Referente de la organización: Andrés Colombo, Director Ejecutivo.

Objetivo general: Promover la creación de empresas basadas en ciencia y tecnología mediante la incubación de proyectos tecnológicos liderados por equipos vinculados a la UNC. Esta Incubadora busca transferir el conocimiento de la universidad al sector socio-productivo mediante la creación de empresas dinámicas, y posicionarse como referente regional en innovación y emprendedurismo científico y tecnológico.

Etapas del emprendimiento: Idea. Prototipo. Con ingresos.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Mentoreo. Asistencia técnica. Espacio físico.



Universidad
Nacional
de Córdoba



3.16

Incutex Company Builders

www.incutex.com.ar
@incutex
info@incutex.com.ar
+54 9 351 665-7803

Máxima autoridad de la organización: Juan Santiago, Presidente.

Referente de la organización: Walter Abrigo, Director General.

Objetivo general de la institución: Transformar los vínculos entre emprendedores, inversores, corporaciones, academia y Estado a través de la tecnología y la innovación, para potenciar el desarrollo económico regional.

Etapas del emprendimiento: Con ingresos. Con rentabilidad. Regional.

Servicios ofrecidos: Capacitación, Financiamiento, Vinculación, Mentoreo, Asistencia técnica.

Principal actividad de la organización: Convocatoria para inversiones de capital semilla.



3.17

Laboratorio de Innovación Pública y Social de la Municipalidad de Córdoba (CorLab)

www.corlab.com.ar
@corlabgov
info@corlab.com.ar

Máxima autoridad de la organización: Martín Llaryora, Intendente de la Ciudad de Córdoba.

Referente de la organización: Luciano Crisafulli, Director de Innovación.

Objetivo general: Generar valor público, potenciar la relación con la ciudadanía, aportar nuevos canales de participación y colaboración a partir de la implementación de metodologías ágiles de trabajo. A la vez, apoyar transversalmente a la gestión de la innovación en otras áreas de Gobierno trabajando en forma conjunta con Organismos Multilaterales, Universidades, Organizaciones Sociales y Emprendedores a través de la innovación abierta.

Etapas del emprendimiento: Prototipos. Con ingresos. Con rentabilidad. Regional.

Servicios ofrecidos: Capacitación, Vinculación y Asistencia técnica.



3.18

Unidad de Vinculación Tecnológica de Córdoba (UVITEC)

3.18 Fundación conformada por la Unión Industrial de Córdoba, la Bolsa de Comercio de Córdoba y la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba.

www.uvitec.org.ar
@uvitec
mercedes@uvitec.org.ar
+54 9 3516669250

Máxima autoridad de la organización: Sebastián Santiago, Presidente.

Referente de la organización: Mercedes Gonzalez del Pino, Directora Ejecutiva. /

Objetivo general: Acompañar a las empresas de Córdoba en procesos de innovación y transformación digital para potenciar la competitividad a través de la Unidad de Vinculación Tecnológica (UVT) y el Club de Innovación. Identificar las necesidades de las empresas en relación al desarrollo e innovación. Identificar actores del campo científico tecnológico que puedan ofrecer servicios al sector productivo. Representar y vincular a las empresas frente a los organismos públicos. Asesorar a empresas y emprendedores que buscan financiamiento público para llevar a cabo proyectos innovadores. Formular, gestionar y administrar proyectos de innovación. Generar buenas prácticas y espacios de encuentro entre empresas, emprendedores e investigadores.

Etapas del emprendimiento: Prototipo. Con ingresos. Con rentabilidad. Regional.

Servicios ofrecidos: Capacitación. Vinculación. Asistencia técnica.





