

ExpoComm 2008

Innovación y Emprendimientos Tecnológicos

Ing. Enrique Draier



AGENDA

- **Oportunidades**
- **Innovación**
- **Emprendimientos Tecnológicos**
- **Emprendedores**
- **Ciclo de vida**
- **I E C y T**
- **Debate**



Oportunidades



Oportunidades

Una OPORTUNIDAD de Negocios es una situación particularmente favorable, que permite en un plazo relativamente corto lograr una operación comercial muy exitosa.



Innovación

2000 A.C. RUEDA

1 D.C. CARRETILLA

1886 AUTOMÓVIL (Karl Benz)

1903 Ford Motor Company

1908 Ford T

19 años ----- 15 millones (USA)

Precio: 260 a 400 u\$s

Innovación

5500 A.C. ESCRITURA (India)

1200 A.C. Primer alfabeto (India)

2 A.C. Papel (China)

1403 Tipos móviles (China)

1440 Imprenta (Alemania)

Previo: 30.000 libros (Europa)

1500 9.000.000 libros

Innovación

1974	Intel 8080
1975	MIT'S Altair 8800
1976	Apple I
1977	Apple II
1979	Visicalc
1981	IBM PC
1993	Internet

Las compañías mas innovadoras

1. Apple
2. Google
3. Toyota
4. General Electric
5. Microsoft
6. TATA Group
7. Nintendo
8. Procter & Gamble
9. Sony
10. Nokia

Tecnología

Procesos por los cuales una organización transforma mano de obra , capital , materiales e información en productos y servicios de mayor valor.-

Clayton M. Christensen (1997)

Tecnología

Este concepto de Tecnología va mas allá de Ingeniería y Manufactura e incluye procesos de marketing, inversión y gerenciamiento.-

Emprendedor Tecnológico

**Es aquel cuyos emprendimientos
y proyectos están basados en el
uso de los recursos de la Ciencia
y la Tecnología**



Emprendimientos Tecnológicos

- **No todos los emprendedores son innovadores**
- **No todos los innovadores son emprendedores**
- **Innovación tiene que ver con lo desconocido**
- **Gerenciar se refiere a administrar y controlar**

Emprendimientos Tecnológicos

- Innovar requiere libertad , mientras que reglas y procedimientos estrictos desestimulan
- Innovar es riesgoso , no hacerlo también
- A pesar de la mayor complejidad de las nuevas innovaciones, estas provienen mas frecuentemente de emprendedores e inventores individuales que de grandes laboratorios de I + D
- La innovación generalmente considerada producto de la genialidad, lo es mucho mas de la persistencia y la continuidad

Emprender



Emprender



Ciclo de Vida

Generación de la idea

Prueba de concepto / factibilidad

Prueba de producto/servicio

Verificación de factibilidad económico-financiera

Prueba de mercado

Financiamiento

Lanzamiento

Administración del ciclo de vida

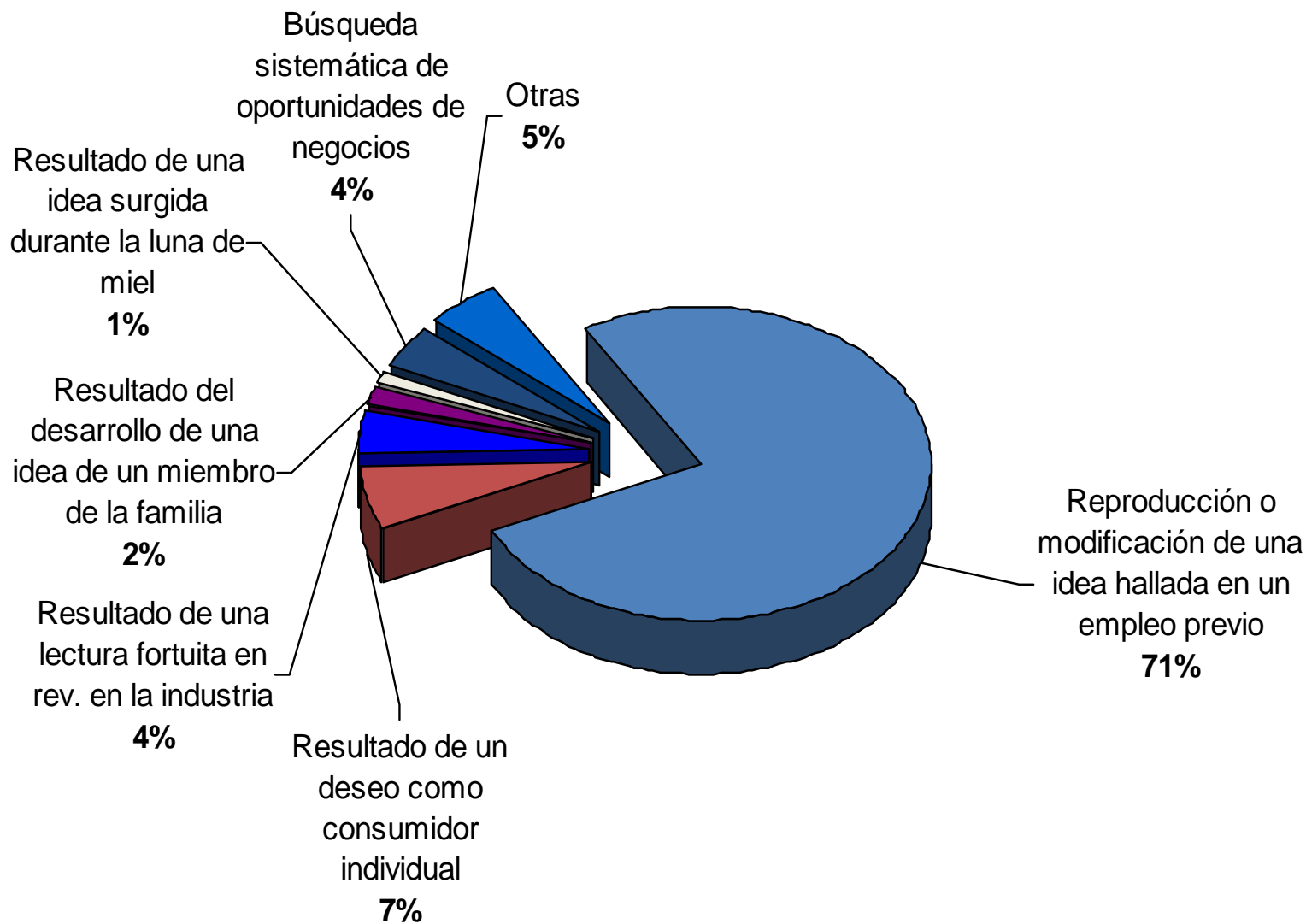
Ideas



Ideas



Oportunidades



Financiamiento

- ✓ **Emprendedores**
- ✓ **Subsidios**
- ✓ **Créditos**
- ✓ **Inversores**

Bootstrapping

“hacer algo por esfuerzo propio o sin ayuda ajena”.

Su uso implica minimizar la cantidad de recursos de terceros necesarios, bajando los gastos y buscando formas no tradicionales de financiarse

Bootstrapping

Desarrollo de productos: licencias prepagas, royalties, adelanto de clientes, investigación financiada por el cliente, becas o subsidios para investigación, etc.

Desarrollo del negocio: reducir o posponer compensaciones, ahorros personales, trabajar en la casa, usar las tarjetas de crédito personales, préstamos para el hogar, etc.

Minimizar la necesidad de capital: comprar equipos usados o por medio del leasing, tomar equipos en préstamo para proyectos de corto-plazo, usar intereses de los pagos retrasados de los clientes, contratar personal por corto plazo en vez de en forma permanente, emplear familiares y amigos con salarios por fuera de mercado, realizar compras conjuntas con otras empresas, etc.

Ajustar la necesidad de capital: no pagar el salario del emprendedor por un período de tiempo, buscar las mejores condiciones de compra con proveedores, retrasar pagos en forma intencional, usar la tarjeta de crédito personal para pagar los gastos del negocio, obtener créditos de familiares y amigos, etc.

Financiamiento

Emprendedores

Familiares y amigos

Subsidios

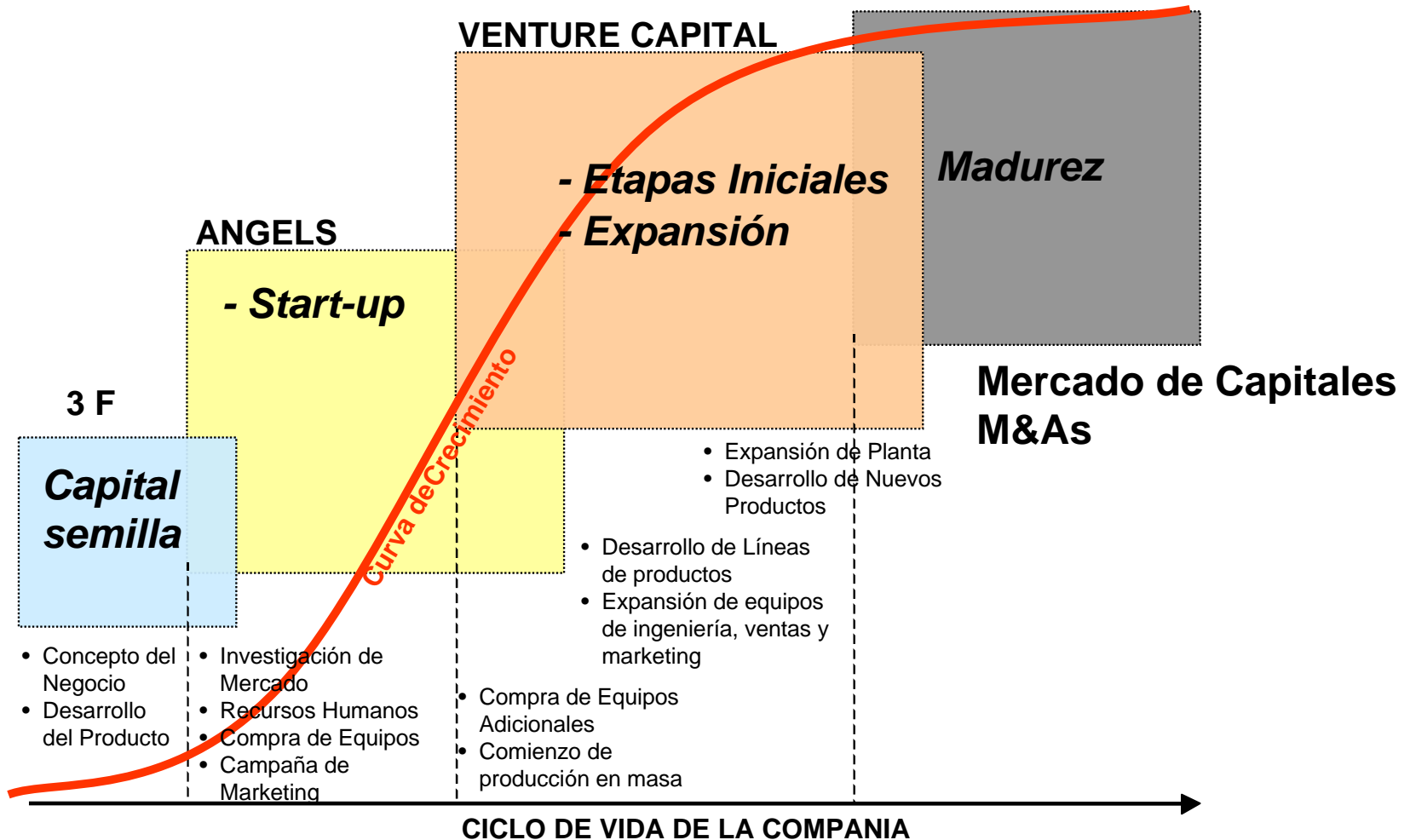
Préstamos

Inversores Angeles

Fondos de Inversión

Estrategias de salida

CICLO DE VIDA DE UNA EMPRESA Y CARACTERÍSTICAS DE SU FINANCIACIÓN



¿Por qué recurrir a capital de terceros?

Para crecer más rápido

Disminuir el riesgo de quedar “out of cash”

Tener mayor margen de error

Cobrar un sueldo

Ayuda estratégica

Obliga a ordenar y disciplinar

Emprendedores vs Inversores



Al vender capital hay que tener en cuenta la estructura de participación

Cantidad de fundadores

Inversores

Participación a empleados

Inversores

El inversor ideal (para los emprendedores)

- ✓ **Experiencia como inversor**
- ✓ **Experiencia en el sector**
- ✓ **Agenda de contactos nutrida**
- ✓ **Tolerante al riesgo**
- ✓ **Dinero paciente**
- ✓ **Puede participar en otras rondas**
- ✓ **Participa activamente**

Inversores

El emprendedor ideal (para los inversores)

- **Mucha inteligencia**
- **Alta integridad**
- **Dominio de mercado**
- **Propietario de ventaja**
- **Manejo de tecnología**
- **Altísimo potencial de rentabilidad**
- **Negocio con gran flujo de caja**
- **Estrategia de salida clara**

Contribuir a la creación, desarrollo y aceleración de empresas innovadoras, principalmente de base tecnológica.

Apoyar estrategias de instituciones comprometidas con el fomento de una cultura emprendedora

- **Sensibilización y difusión**
- **Educación y capacitación**
- **Consultoría**
- **Financiamiento**
- **Políticas públicas**
- **Desarrollo institucional**

DEBATE

Muchas Gracias

edraier@ieee.org

edraier@iecyt.org.ar

www.iecyt.org.ar

