Emprendimiento dinámico, cluster, ..y emprendimiento en turismo

Abril 2010

Republica Dominicana

Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS

Temas

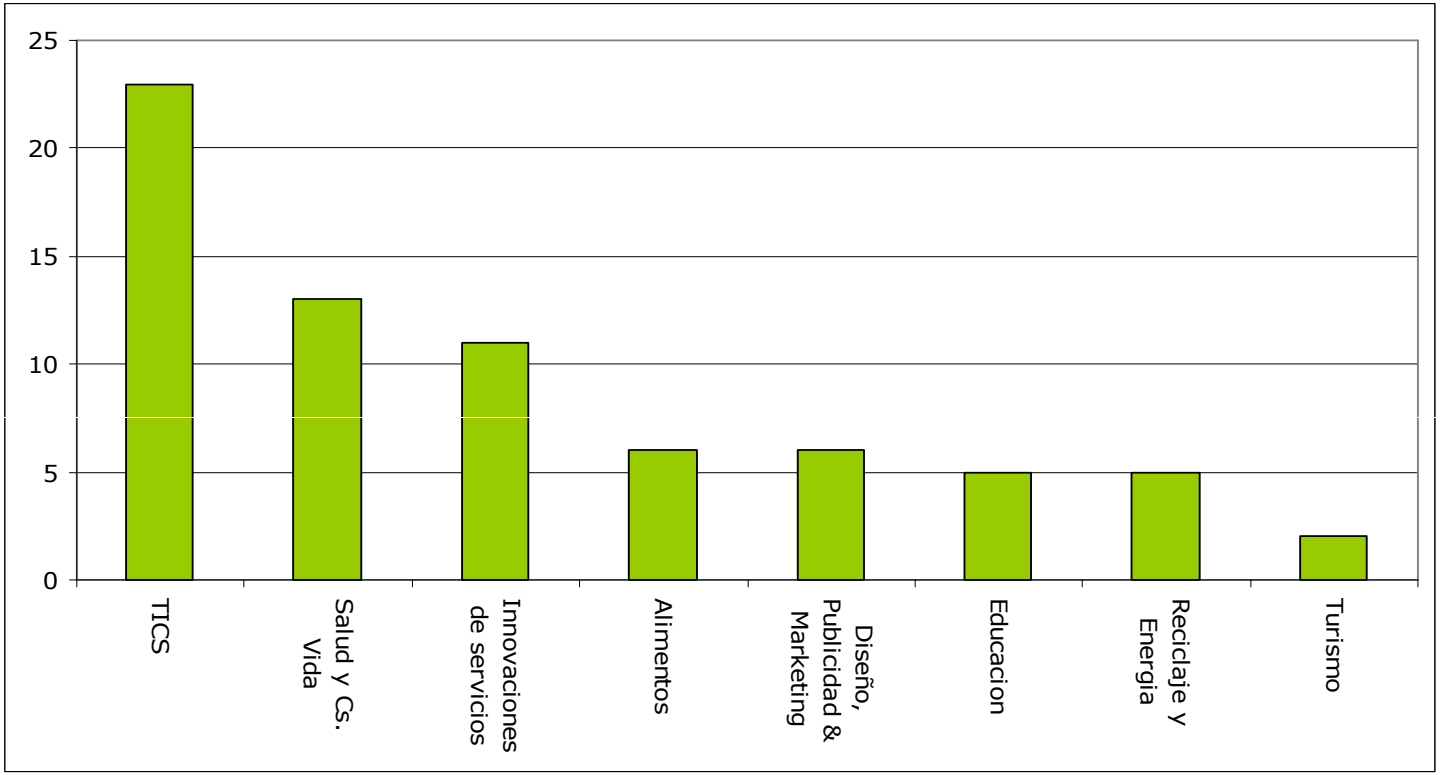
- *Octantis …*
  - Ejemplos
  - Iniciativas
  - Enfoque en ED
- *Ecosistemas*
- *Aceleración basada en redes*
- *Redes, orquestación y clusters*
- *EC (empresas pilares de emprendimiento en cluster)*
- *Oportunidad en turismo sustentable*

Un poco de OCTANTIS

Resultados emprendedores

- 6 años y poco más de vida operativa
- Sobre 5500 prospectos de negocios recibidos
- 270 diseños de negocios
- 135 empresas creadas
- 80 proyectos vivos en cartera
- + de 30 millones de facturación final de año pasado en la cartera (50 millones a finales del próximo)
- 14 patentes internacionales en tramitación (10 más en proceso)
- 6 millones de USD en capital semilla, riesgo y apoyo publico
- Oficinas en Chile y Miami EEUU

Cartera amplia DESDE TICS, BIO, hasta ECO o Negocios Inclusivos



Una agrupación de proyectos según sector muestra que al interior de Octantis existen el equivalente a cuatro incubadoras: 1) TICs, 2) Salud y Ciencias de la vida, 3) Innovaciones de Servicios y 4) una incubadora miscelánea

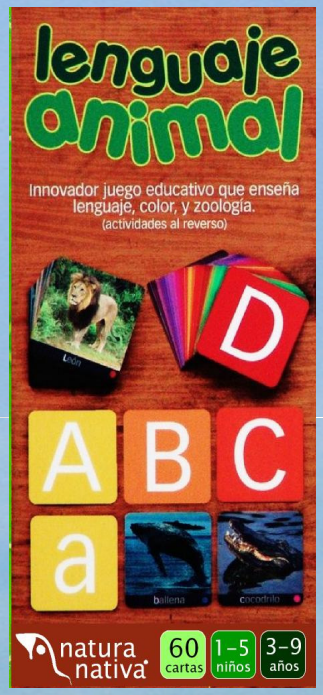
Ejemplos de Emprendimientos OCTANTIS

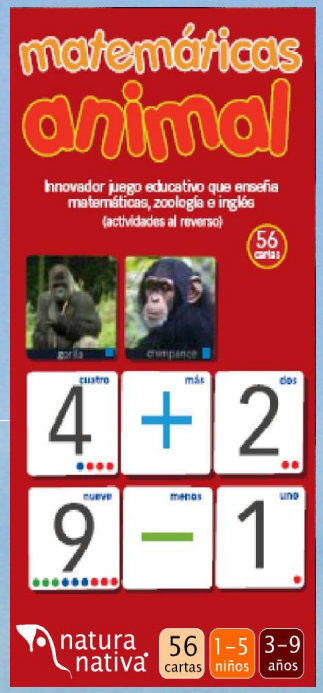
Rethink, *busca entregar soluciones tecnológicas de punta, investigando y desarrollando, una tecnología propia, patentable, que solucione los requerimientos de sus nuestros clientes, para enfrentar los desafíos de la competitividad a nivel mundial de manera exitosa.*

SAVIAGRAPES
ALWAYS FRESH

- *Inversión de socios estratégicos por MMUS$1,5.*
- *Ventas esperadas de MMUS$35 al cabo de 4 años.*
- *Nuevos rubros y nuevos desarrollos para (Espárragos, Banano, Flores).*

Cartas educativas

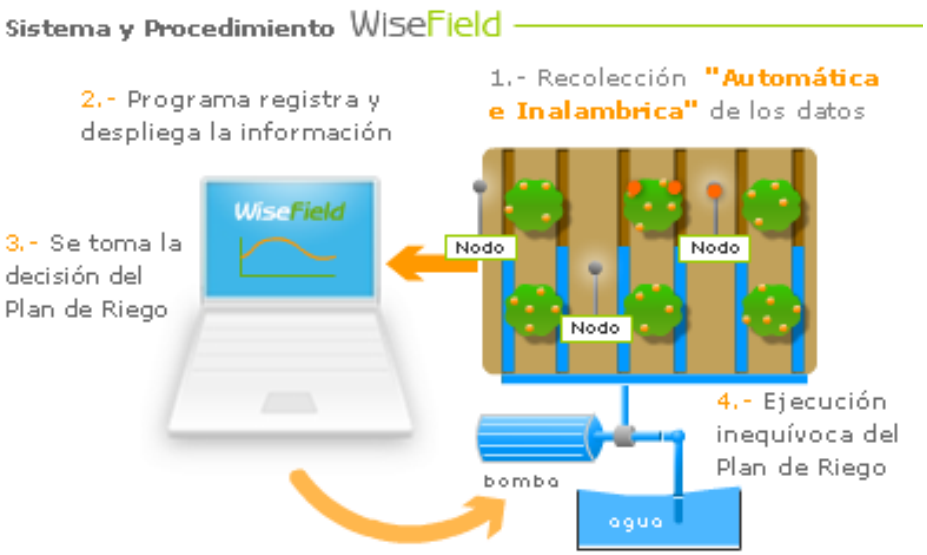


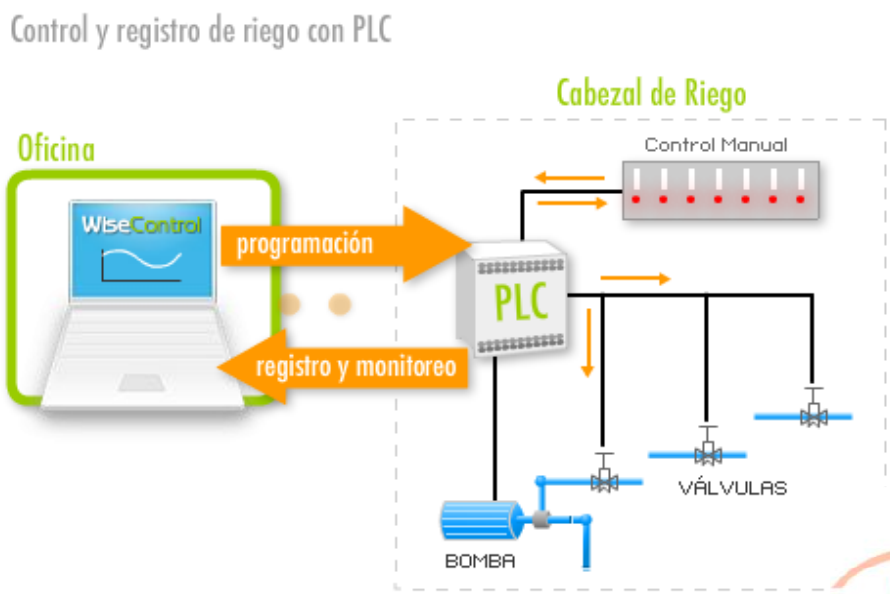


CleanCap®

Protección Radiólogica Desechable

Wiseconn





Trabaja generando **soluciones tecnológicas** que mejoran la **productividad** y facilitan el **manejo de sistemas productivos**.

Sus productos:

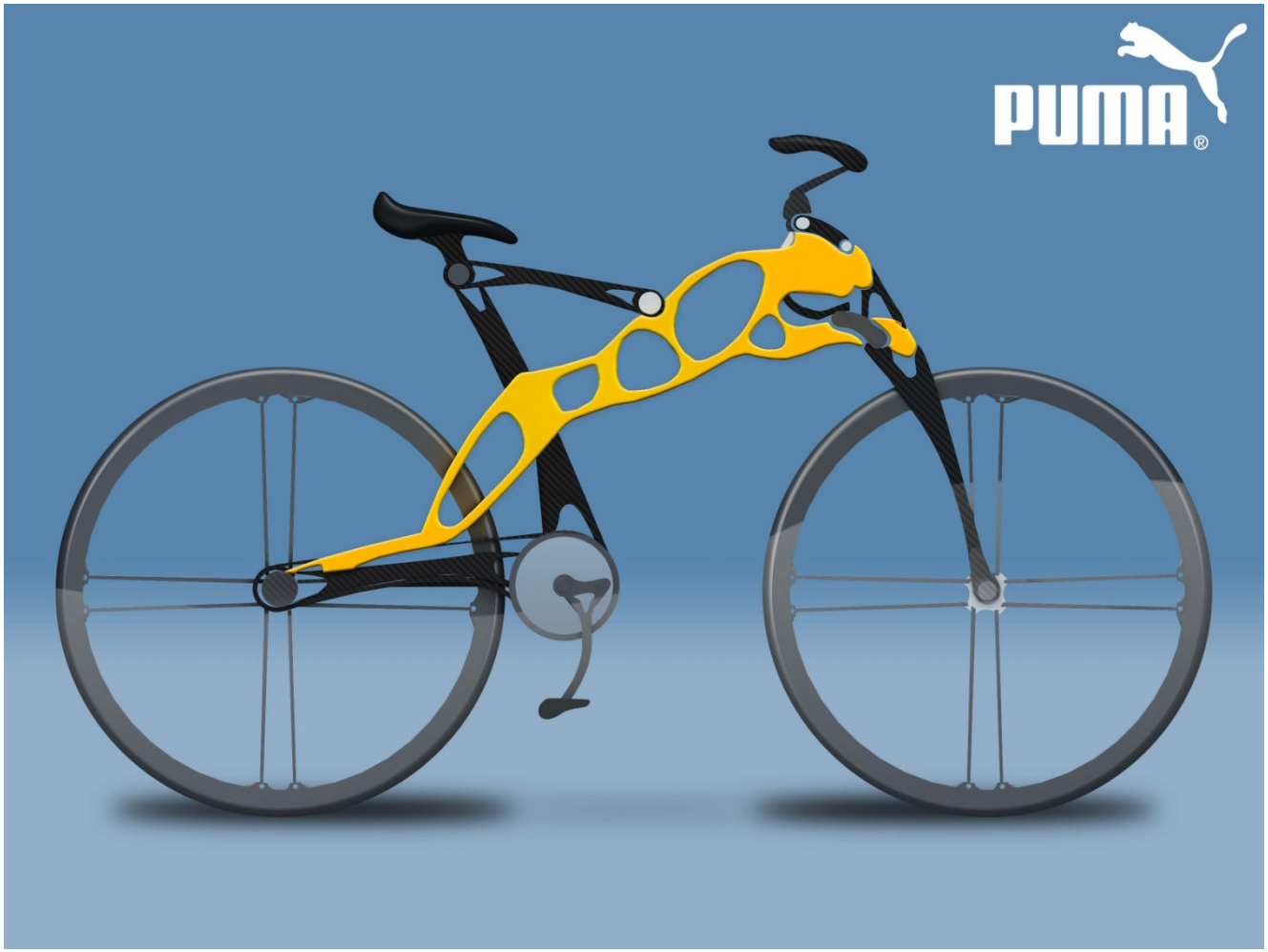
•WiseField es una red de sensores agroclimáticos conectados a un software de análisis.
•WiseControl es un sistema de control de riego por software, con la capacidad de centralizar el control de múltiples instalaciones vía radio.

www.wiseconn.cl

- ***Recycla*** *Chile S.A es un Emprendimiento Social de innovación medioambiental que desarrolla una gestión basada en la sustentabilidad social, económica y medio ambiental para la creación de valor e innovación.*
- *Ventas de MMUS$3,5.*
- *Internacionalización de la compañía.*
- *Reconocimiento del emprendedor social global por WEF.*

- La primera gaseosa con jugo de fruta natural
- Crear nueva categoría en Chile
- La primera gaseosa **saludable**
- La primera gaseosa con calidad **Premium**, diseño, sabores, y colores **para adulto**
- Producto innovador y sabor más sofisticado
- Packaging diferenciado
- Nicho específico (Segme
- Precio 40% sobre las bel
- Gran variedad de sabore

Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS



Divinas Fútbol (Emprendimiento Femenino)

Francisca y Daniela son Divinasfutbol.cl

Estas chicas visten a las futbolistas

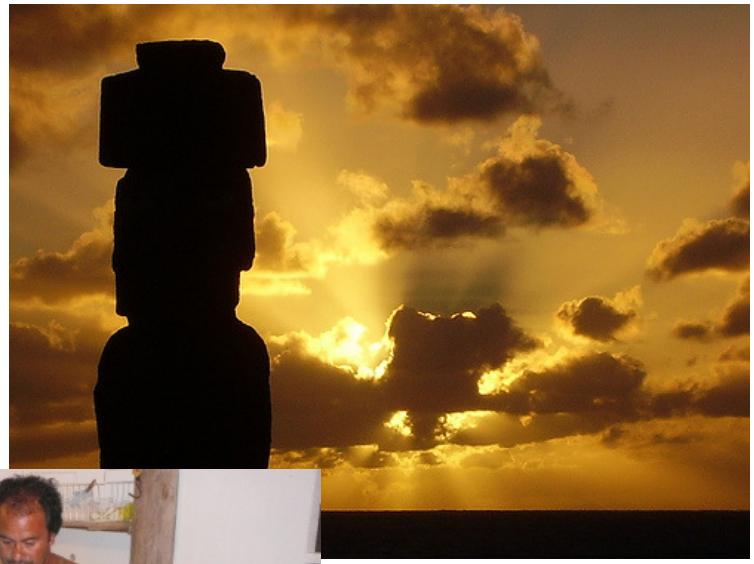
Una rara jugada del destino hizo que la hija de Eduardo Menichetti y una sobrina de Dragicevic se convirtieran en socias.

Pero también hacen diseños a pedido y, si el cliente lo pide, estampan escudos, nombres y hasta los

Ya hicieron un lanzamiento con desfile de modelos y están invitados a repetirlo próximamente en

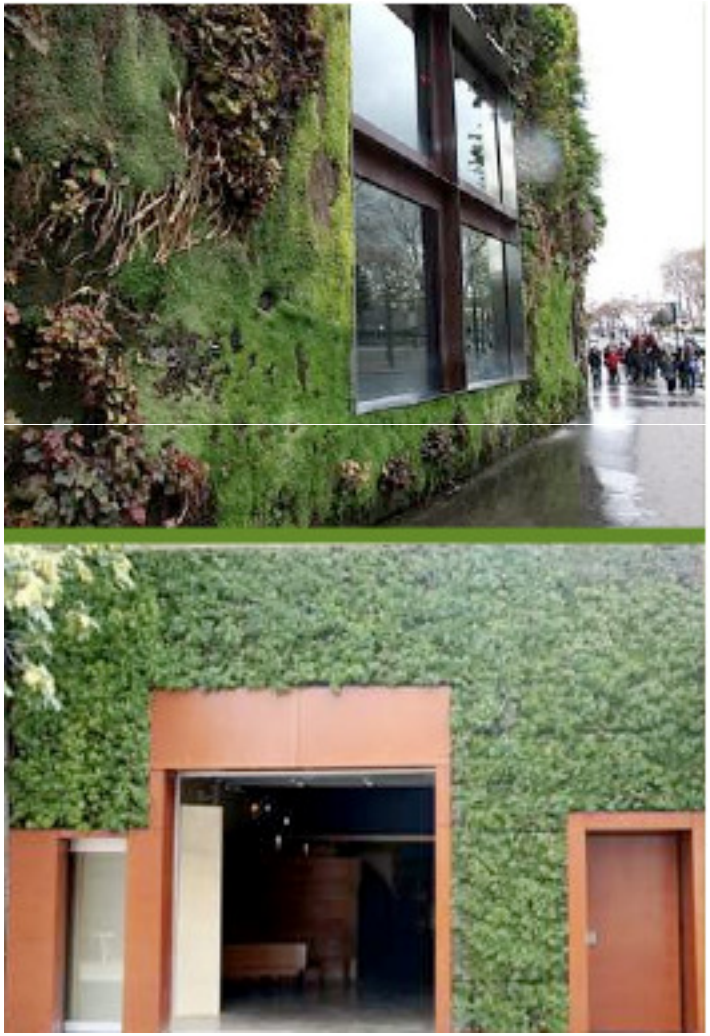
"Si me viera, mi papá se reiría, porque combiné su pasión, que es el fútbol, con mi trabajo, el diseño".

Kahi Tuna

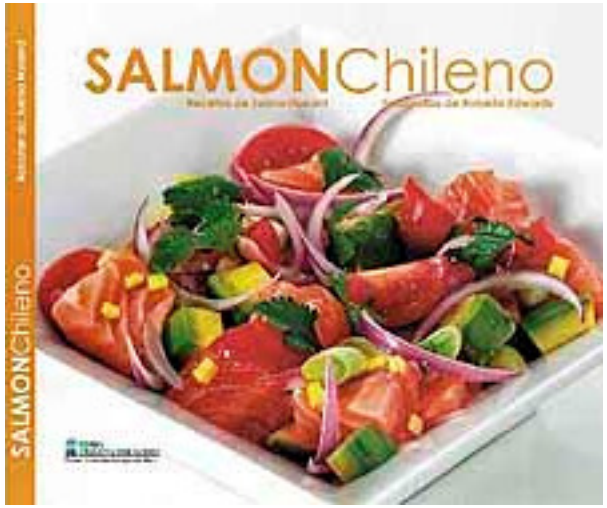


•Primer atún gourmet y de exportación de Rapa Nui. **Pioneros en producir atún de la Isla de Pascua**, rotulando una **marca** y agregando valor a los procesos de empaquetado.

LATIN GREEN



Edizard



Su labor es comunicar la riqueza agropecuaria de Chile.

Busca la difusión de productos agropecuarios chilenos en los mercados de destino o interés, a través de textos promocionales traducidos a diversos idiomas.

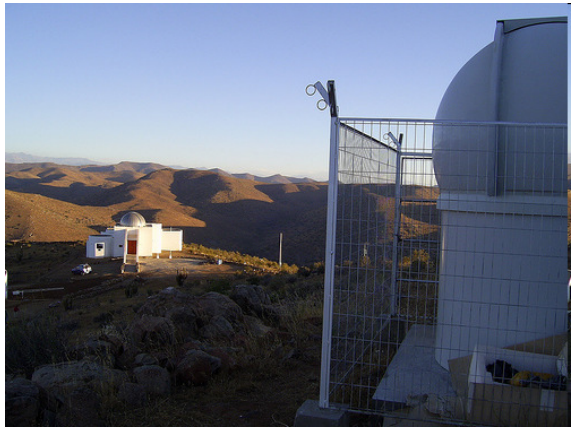
La innovación de nuestro modelo esta en el esquema particular de entregar valor a cada producto a través de la transferencia de conocimiento integral sobre este

Santiago Visión

Circuitos Turísticos Temáticos Urbanos

Empresa de servicio que ofrece alto contenido de información utilizando como medio el transporte de pasajeros con un fuerte énfasis en la calidad, la seguridad y la promoción de los atractivos turísticos urbanos.

Chileansky



Observación Astronómica Vía Internet

Ofrecer servicio de observación y fotografía astronómica en los cielos más limpios del planeta vía Internet, utilizando sistema de telecomando que permita tomar el control de un telescopio desde cualquier parte del mundo. astronómicas en tiempo real.

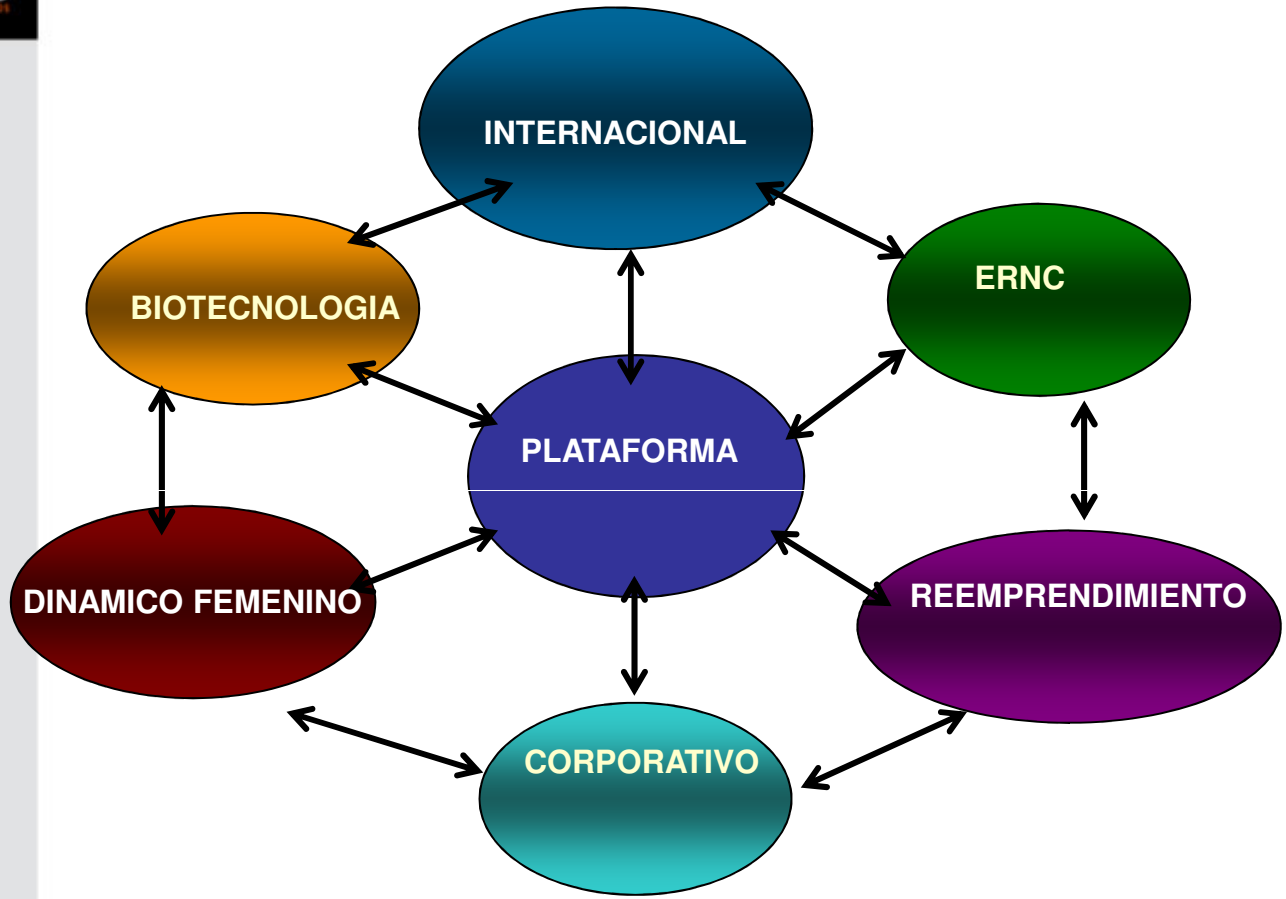
Visuali

Realidades Virtuales

Empresa pionera en Chile de Realidades Virtuales Interactivas (RVI). Se han enfocado en ofrecer sus servicios a empresas del rubro Inmobiliario, Turismo, Salud y Educación.

Oficina Salitrera Humberstone, II Región, Chile

Un racimo de iniciativas por segmentos


INTERNACIONAL
BIOTECNOLOGIA
ERNC
PLATAFORMA
DINAMICO FEMENINO
REEMPRENDIMIENTO
CORPORATIVO

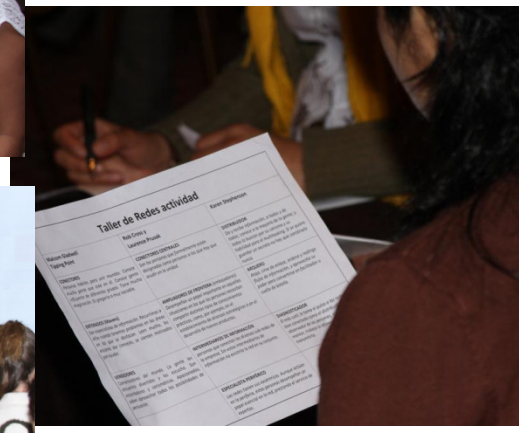
Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS

PROGRAMA CHILE *Emprendedoras*

PROGRAMA CHILE EMPRENDEDORAS

El Programa "Chile Emprendedoras" es una iniciativa pionera en Latinoamérica que **busca aumentar la competitividad y el dinamismo de la economía chilena a través de la incorporación de la mujer como protagonista en el proceso emprendedor chileno.**

Gracias al apoyo del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del BID, se diseñó este Programa que cuenta con cuatro componentes que lo ejecutan: **OCTANTIS**, **Endeavor**, **Centro de Estudios Empresariales de la Mujer** de la UDD y **Mujeres Empresarias**. Estas entidades son coordinadas por la **Cámara de Comercio de Santiago.**



Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS

nuevamente

oportunidad de reemprender

“PROGRAMA NUEVAMENTE, OPORTUNIDAD DE REEMPRENDER”

Es un proyecto piloto para toda Latinoamérica, que llevan adelante **OCTANTIS**, la **CPC**, el **Foro Innovación**, el **Bci** e **InnovaChile** de CORFO, y que cuenta también con el financiamiento internacional del Fondo Multilateral de Inversiones del BID.

UN EMPRENDEDOR ES UN EMPRENDEDOR SIEMPRE,
NO TE TRAICIONES ATRÉVETE A REEMPRENDER.

www.nuevamente.org

Diagnostica tu Empresa

¿Cómo va tu empresa?

el año se viene difícil y la crisis nos afecta a todos, asi que es tiempo de prevenir.

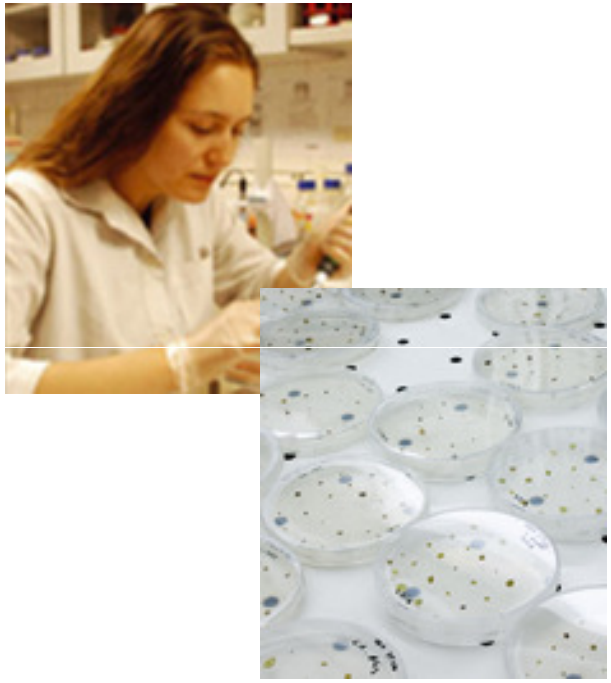
¿Qué obtendré si hago el diagnóstico?

- El estado de situación actual de tu empresa
- Recibirás por e-mail un informe completo de situación de tu empresa
- Podrás informarte y tomar contacto con instituciones que puedan ayudarte

Diagnostica tu empresa 100% online

Calcula el nivel de riesgo de tu empresa

¡DIAGNOSTICA TU EMPRESA! >>



PROGRAMA DE APOYO A LA CREACIÓN DE BIONEGOCIOS

Con el objetivo de generar un estímulo a la industria biotecnológica nacional, la Subdirección de Biotecnología y Energía de InnovaChile de CORFO, apoyada por **OCTANTIS**, NEOS, Endeavor y FusionView, han diseñado un proceso de aceleración internacional de nuevos negocios biotecnológicos, que permite ir desde el prototipo del producto o servicio hasta el mercado. Este se inició en abril pasado y se extenderá durante 15 meses.

El Programa está dirigido tanto a **emprendedores con nuevos proyectos, como a empresas** que deseen impulsar comercialmente nuevos desarrollos latentes en su portafolio de proyectos.
La meta es construir 10 planes de negocio de clase mundial, los cuales serán acelerados internacionalmente.

Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS

LATINNOVATORS
SELECTING • CONNECTING • ACCELERATING

LATINNOVATORS
Es un Programa de alcance continental que conecta las iniciativas emprendedoras más innovadoras y promisorias de Latinoamérica con redes de negocios en EEUU.

Creado por OCTANTIS, este proceso brinda a las empresas participantes el **entrenamiento necesario para presentar sus negocios ante un panel internacional de selección** el cual decide su opción de presentar en el **Latinnovators Venture Forum** en Miami, Florida.

Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS

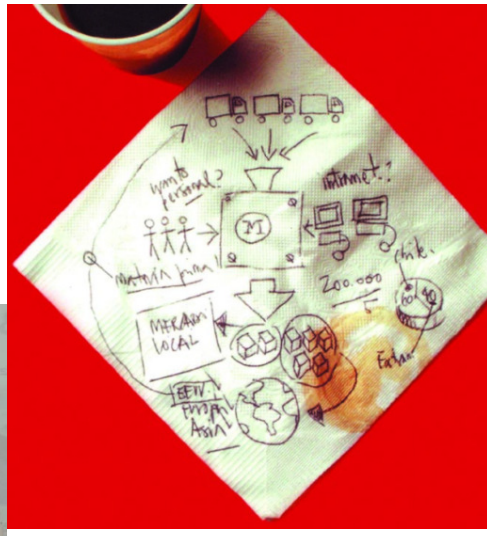
ChileEMPRESARIO

ChileEMPRESARIO

Es el principal concurso de Planes de Negocios del país; su objetivo es ser una instancia de apoyo real para la creación de negocios innovadores y con alto potencial e impacto económico y social en Chile y el mundo. Al ser un proceso de formación emprendedora, más que una competencia, ha llegado a ser la única iniciativa disponible en el mercado que congrega a la totalidad de los agentes que conforman el Ecosistema Emprendedor Nacional, creando un espacio de oportunidades reales para emprender.

Es un proceso en red que permite formar al emprendedor y su proyecto a través de herramientas únicas en el mercado.

.



BUSINESSNETWORK
RED DE NEGOCIOS Y OPORTUNIDADES

Emprendimiento Dinámico

EMPRENDIMIENTO DINÁMICOS..

- *Inician con ventas de 100 mil USD primer año.*
- *Tasas de crecimiento de 35% a lo menos.*
- Clara voluntad de acumulación.
- Se apoyan en alto grado de diferenciación cuando no de innovación.
- Potencial de ser al menos mediana empresa
- Equipos emprendedores y cultivo de redes de contacto
- Experiencia previa (el fallo no es malo)

Tipo de Gacela	Número de Gacelas (1999)	Multiplicador de Ventas el 2006
Micro a Pequeña	26.514	3,2
Micro a Mediana	788	7,5
Micro a Grande	283	21,4
Se mantuvo como Micro	340.741	
Pequeña a Mediana	3.801	2,1
Pequeña a Grande	433	2,9
Se mantuvo como Pequeña	31.648	
Mediana a Grande	1.374	1,5
Se mantuvo como Mediana	3.291	
Total Gacelas	**33.193**	

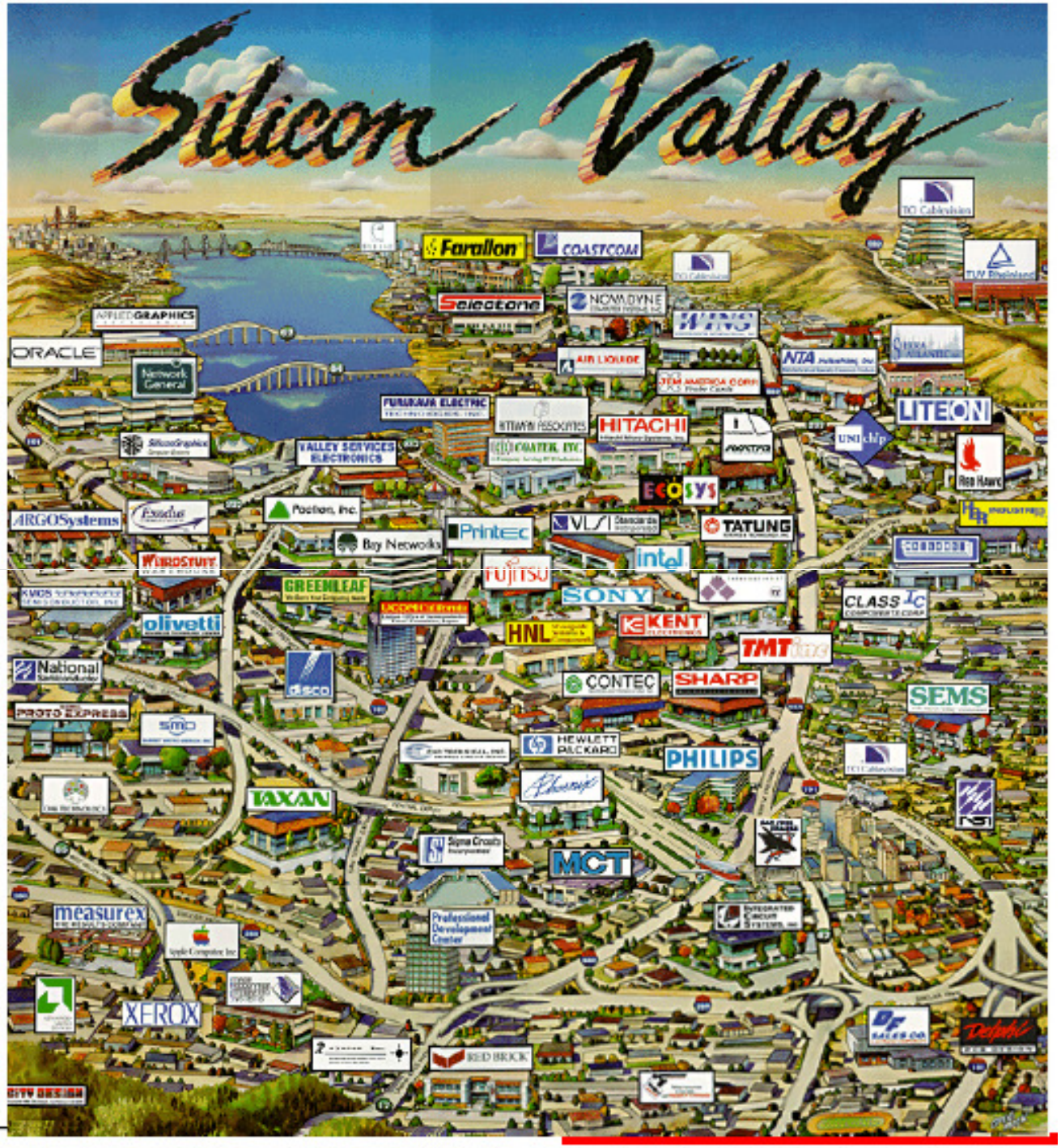
Las empresas medianas tuvieron que multiplicar sus ventas 1,5 veces para alcanzar el estatus de gacela, mientras que las microempresa tuvieron que multiplicar sus ventas al menos por 3 para alcanzar el estrato de pequeña.

LOS que CRECEN MÁS versus LOS que CRECEN menos

(Factores que favorecen rápido crecimiento en América Latina Hugo Kantis y otros)

- Tienen más *apetito de crecimiento*
- *Más de un dueño* y a veces mixtas
- Incorporan *socios no familiares*
- *Se orientan* más *al mercado* (no a la tecnología)
- ***Amplían sus redes*** sociales
- *Se apoyan en grandes clientes*
- ***Aceptan inversores***
- ***No se limitan al mercado local***
- ***Hacen alianzas*** para ampliar oferta
- ***Pagan menos motivan más*** con proyecto y futuro

Ecosistemas
Para emprendimiento dinámico


Silicon Valley
Farallon
COASTCOM
Selectone
NOMADYNE
APPLIEDGRAPHICS
ORACLE
Network General
AIR LIQUIDE
NTA
FURUKAWA ELECTRIC
HITACHI
LITEON
VALLEY SERVICES ELECTRONICS
ECOSYS
Red Hawk
ARGOSystems
Pacific, Inc.
Printec
TATUNG
Bay Networks
intel
WIROSTUFF
FUJITSU
GREENLEAF
SONY
CLASS IC
olivetti
HNL
KENT
TMT
National
CONTEC
SHARP
SEMS
PROTO EXPRESS
HEWLETT PACKARD
PHILIPS
TAXAN
MCT
measurex
Professional Development Center
XEROX
RED BRICK
Delphi

Silicon Valley, USA: Ecosistema

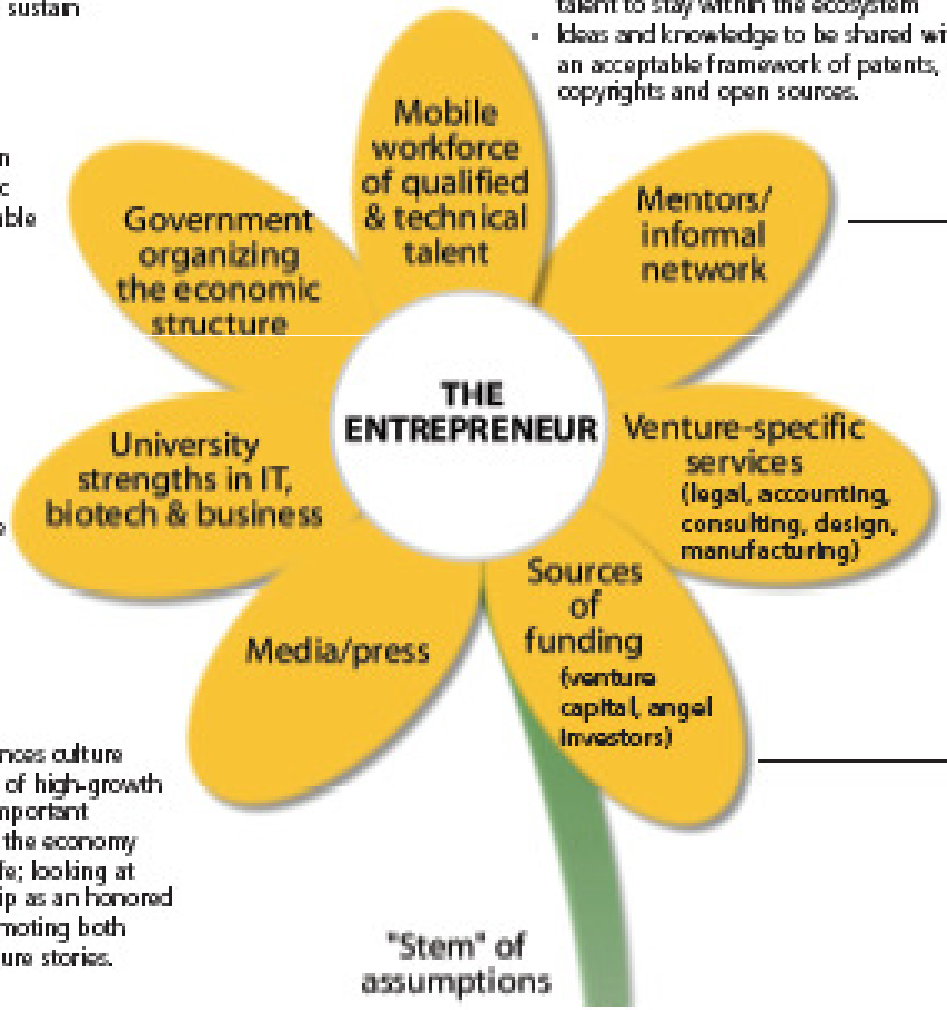
1 / Flower Petal Model

This model, named by a male venture capitalist, illustrates the supporting network that exists in Silicon Valley to accelerate and sustain successful entrepreneurship.

Mobile Labor:
- Must be experienced, talented and numerous
- Critical for senior management talent to stay within the ecosystem
- Ideas and knowledge to be shared within an acceptable framework of patents, copyrights and open sources.

Government: Can establish an economic structure that's favorable to entrepreneurship.

University-Industry Connections:
Universities serve not only as a training ground in business or technology, but also as a source of breakthrough ideas, talent and relationships.

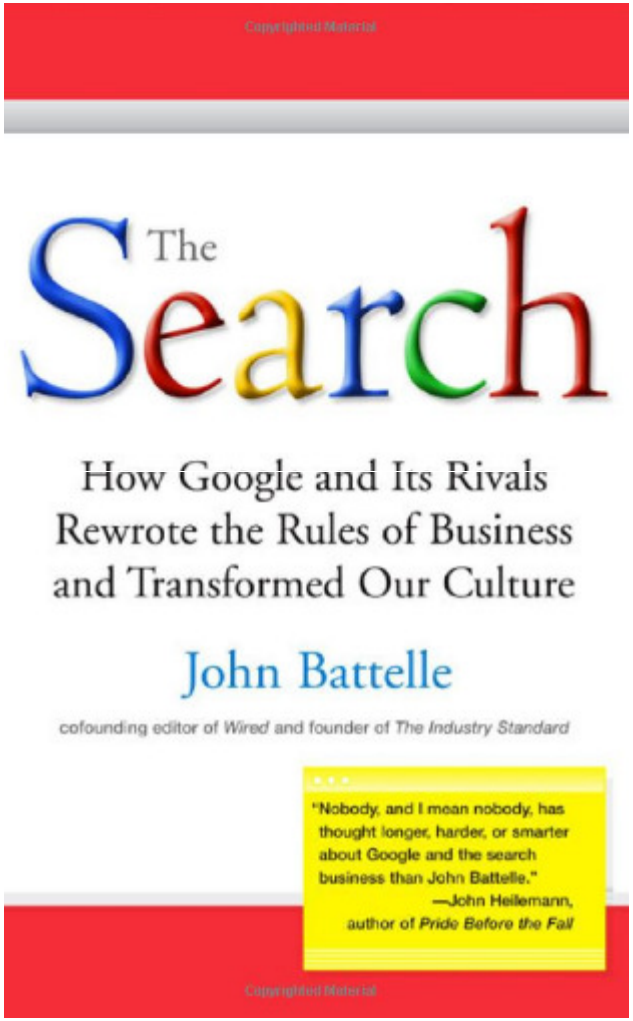


Capital and Experience:
Service firms, funding sources and former entrepreneurs—serving as advisors—provide experienced guidance and access to various forms of capital (real and virtual) at every stage of a company's development.

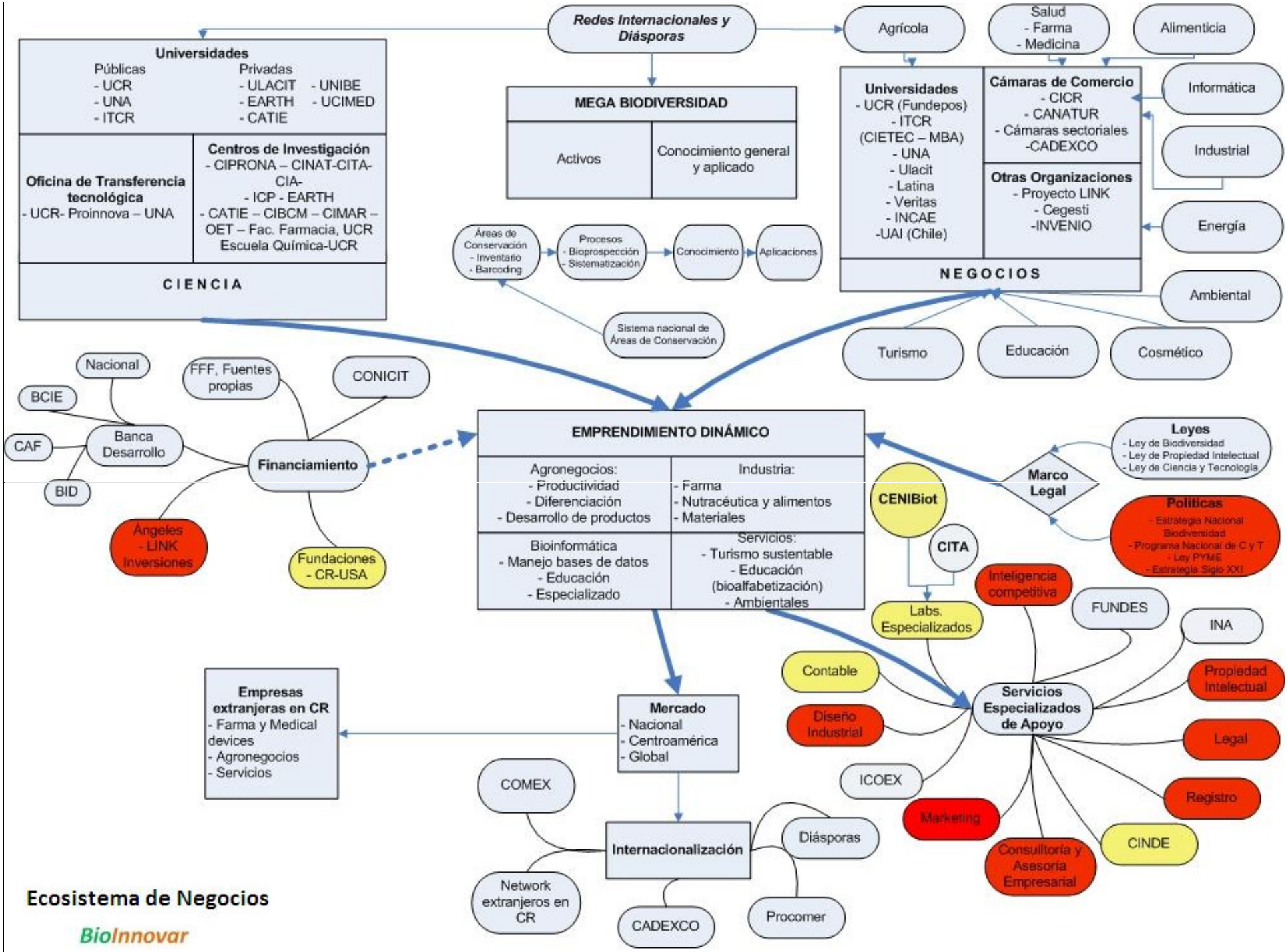
Media: Influences culture and perception of high-growth businesses as important contributors to the economy and a way-of-life; looking at entrepreneurship as an honored profession, promoting both success and failure stories.

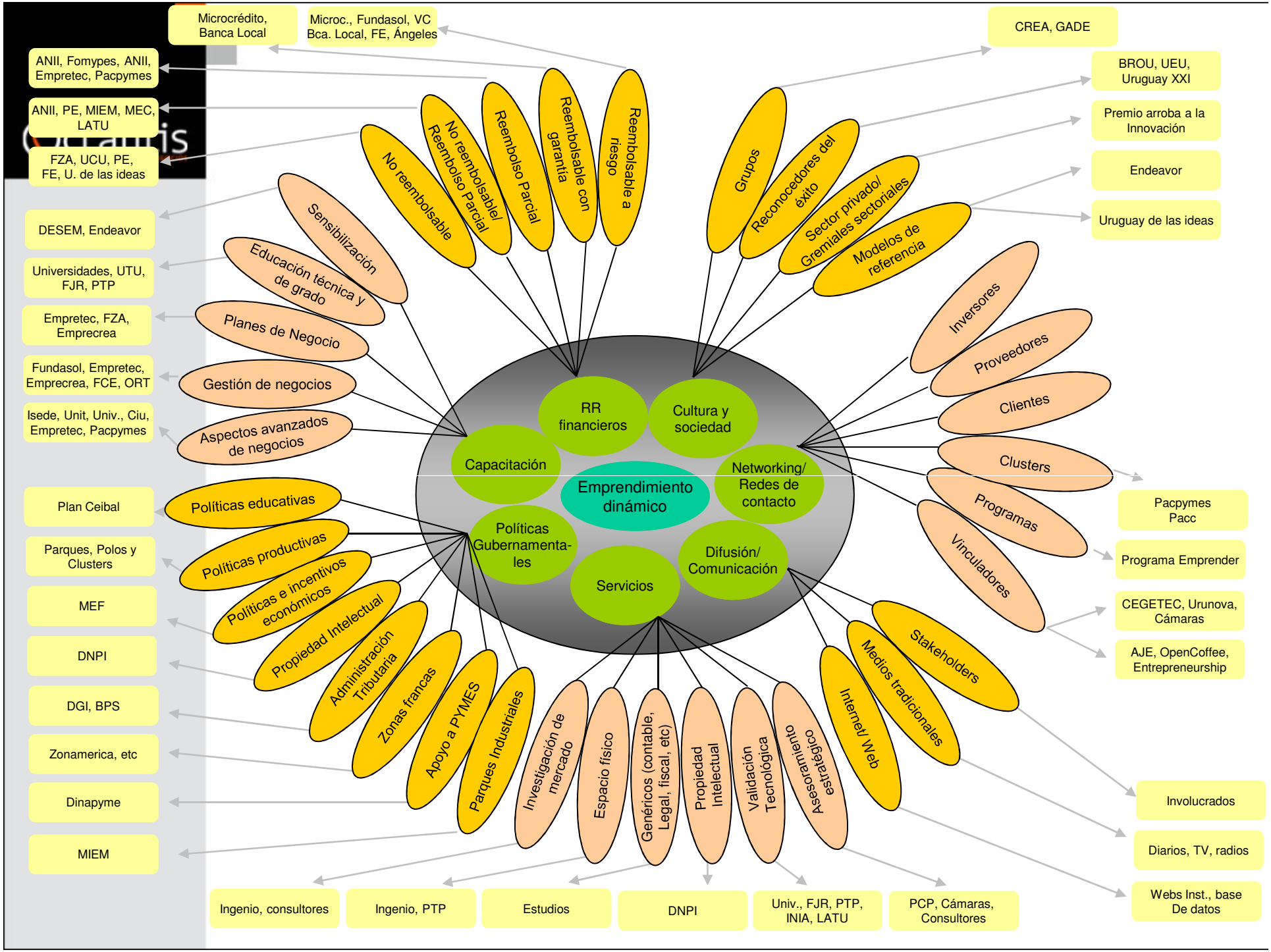
Ecosistema del Microblogging

En el ecosistema de Internet GOOGLE es el clima



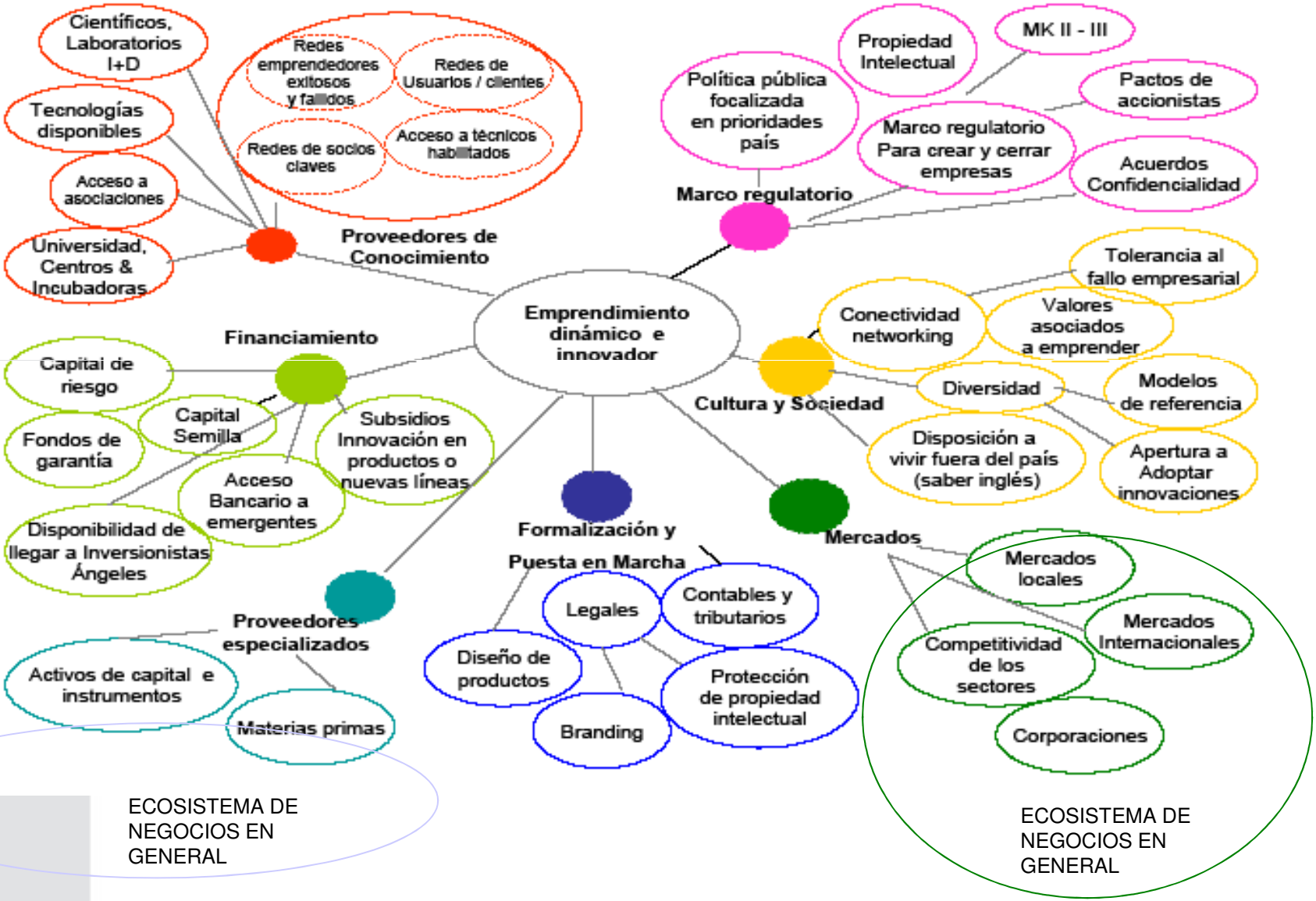
The Search
by John Battelle


Redes Internacionales y Diásporas
Universidades
Públicas
- UCR
- UNA
- ITCR
Privadas
- ULACIT
- EARTH
- CATIE
- UNIBE
- UCIMED
Oficina de Transferencia tecnológica
- UCR- Proinnova – UNA
Centros de Investigación
- CIPRONA – CINAT-CITA-CIA-
- ICP - EARTH
- CATIE – CIBCM – CIMAR – OET – Fac. Farmacia, UCR Escuela Química-UCR
CIENCIA
MEGA BIODIVERSIDAD
Activos
Conocimiento general y aplicado
Áreas de Conservación
- Inventario
- Barcoding
Procesos
- Bioprospección
- Sistematización
Conocimiento
Aplicaciones
Sistema nacional de Áreas de Conservación
Agrícola
Salud
- Farma
- Medicina
Alimenticia
Universidades
- UCR (Fundepos)
- ITCR (CIETEC – MBA)
- UNA
- Ulacit
- Latina
- Veritas
- INCAE
-UAI (Chile)
Cámaras de Comercio
- CICR
- CANATUR
- Cámaras sectoriales
-CADEXCO
Otras Organizaciones
- Proyecto LINK
- Cegesti
-INVENIO
Informática
Industrial
Energía
Ambiental
NEGOCIOS
Turismo
Educación
Cosmético
Nacional
BCIE
CAF
BID
Banca Desarrollo
FFF, Fuentes propias
CONICIT
Financiamiento
Ángeles
- LINK Inversiones
Fundaciones
- CR-USA
EMPRENDIMIENTO DINÁMICO
Agronegocios:
- Productividad
- Diferenciación
- Desarrollo de productos
Industria:
- Farma
- Nutracéutica y alimentos
- Materiales
Bioinformática
- Manejo bases de datos
- Educación
- Especializado
Servicios:
- Turismo sustentable
- Educación (bioalfabetización)
- Ambientales
Leyes
- Ley de Biodiversidad
- Ley de Propiedad Intelectual
- Ley de Ciencia y Tecnología
Marco Legal
Políticas
- Estrategia Nacional Biodiversidad
- Programa Nacional de C y T
- Ley PYME
- Estrategia Siglo XXI
CENIBiot
CITA
Labs. Especializados
Inteligencia competitiva
FUNDES
INA
Contable
Diseño Industrial
ICOEX
Marketing
Consultoría y Asesoría Empresarial
CINDE
Registro
Legal
Propiedad Intelectual
Servicios Especializados de Apoyo
Empresas extranjeras en CR
- Farma y Medical devices
- Agronegocios
- Servicios
Mercado
- Nacional
- Centroamérica
- Global
COMEX
Internacionalización
Diásporas
Network extranjeros en CR
CADEXCO
Procomer
Ecosistema de Negocios
BioInnovar


Microcrédito, Banca Local
Microc., Fundasol, VC Bca. Local, FE, Ángeles
CREA, GADE
ANII, Fomypes, ANII, Empretec, Pacpymes
ANII, PE, MIEM, MEC, LATU
FZA, UCU, PE, FE, U. de las ideas
BROU, UEU, Uruguay XXI
Premio arroba a la Innovación
Endeavor
Uruguay de las ideas
DESEM, Endeavor
Universidades, UTU, FJR, PTP
Empretec, FZA, Emprecrea
Fundasol, Empretec, Emprecrea, FCE, ORT
Isede, Unit, Univ., Ciu, Empretec, Pacpymes
Plan Ceibal
Parques, Polos y Clusters
MEF
DNPI
DGI, BPS
Zonamerica, etc
Dinapyme
MIEM
Pacpymes Pacc
Programa Emprender
CEGETEC, Urunova, Cámaras
AJE, OpenCoffee, Entrepreneurship
Involucrados
Diarios, TV, radios
Webs Inst., base De datos
Ingenio, consultores
Ingenio, PTP
Estudios
DNPI
Univ., FJR, PTP, INIA, LATU
PCP, Cámaras, Consultores
Reembolsable a riesgo
Reembolsable con garantía
Reembolso Parcial
No reembolsable/ Reembolso Parcial
No reembolsable
Grupos
Reconocedores del éxito
Sector privado/ Gremiales sectoriales
Modelos de referencia
Sensibilización
Educación técnica y de grado
Planes de Negocio
Gestión de negocios
Aspectos avanzados de negocios
Inversores
Proveedores
Clientes
Clusters
Programas
Vinculadores
Políticas educativas
Políticas productivas
Políticas e incentivos económicos
Propiedad Intelectual
Administración Tributaria
Zonas francas
Apoyo a PYMES
Parques Industriales
Investigación de mercado
Espacio físico
Genéricos (contable, Legal, fiscal, etc)
Propiedad Intelectual
Validación Tecnológica
Asesoramiento estratégico
Internet/ Web
Medios tradicionales
Stakeholders
RR financieros
Cultura y sociedad
Capacitación
Emprendimiento dinámico
Networking/ Redes de contacto
Políticas Gubernamenta-les
Servicios
Difusión/ Comunicación

Chile: Ecosistema visualizado por Octantis

Ecosistema asociado a emprendimientos dinámicos



Ecosistema favorable al capital de riesgo como el Silicon Valley

(Sankaran Venkataraman)

- Se puede encontrar un *campo fértil para las ideas novedosas*,
- *modelos de empresarios a imitar*,
- foros informales (donde los emprendedores se pueden encontrar),
- *iniciativa que pueden calar en la realidad local* para comenzar, con puertas a mercados más grandes,
- ***redes de seguridad*** para apoyar los experimentos fallidos sin generar estigma social,
- y un *liderazgo ejecutivo, compartido* entre actores públicos y privados,
- *Puentes hacia mercados internacionales*,

LOS ECOSISTEMAS FRÁGILES COLAPSAN!!!!

- ...***Noruegos en Groenlandia (por el 1500 del siglo XVI)***
- ***... Colonos ingleses que llegaron a Australia***
- ***...Antes los habitantes de Isla de Pascua, ... los Mayas u otras sociedades !!!***

En "Colapso: Por qué unas sociedades perduran y otras desaparecen" de JARED DIAMOND *se presentan diferentes casos de sociedades con medio ambientes y ecosistemas de apariencia fuertes, pero muy frágiles que en los hechos impidieron operar a los colonos y sus paradigmas los llevaron al fracaso.*

EN LIBRO LECCIONES DE LA BIOTECNOLOGIA DE GARY P PISANO SE PREGUNTA: ¿PUEDE LA CIENCIA SER UN NEGOCIO? Y CONCLUYE:

- ***La biotecnología no ha cumplido su promesa por que la estructura del sector – tomada en gran parte del Silicon Valley- presenta fallas. Las empresas involucradas en hacer avanzar las ciencias básicas como actividad principal requieren un diseño nuevo.***

- *"A mayor número de habitantes, mayor número de innovadores potenciales, sin que un único inventor resulte más productivo que antes. Pero la reunión de tantas personas hace aumentar las cosas más que aritméticamente, concentrando talento y recursos de modo tal que se produce lo que se llama un círculo virtuoso, por lo que un mayor número de personas creativas lleva a un mayor número de ideas compartidas, lo que implica un crecimiento de las instituciones que fomentan la creatividad, lo que conduce a un aumento todavía mayor de la creatividad, por no hablar todavía de la llegada de personas más creativas procedentes de otras comunidades menos prósperas. En este sentido, los innovadores funcionan igual que las células individuales que crecen conjuntamente en el seno de un cuerpo mayor. A medida que se multiplican, el organismo mayor del área estadística metropolitana no sólo crece más, sino que resulta más eficiente, porque extrae más energía y producción de cada componente individual."*

MEJORES LUGARES SON MAS COMPLEJOS

Jeffrey Kluger en Simplejidad,

Por qué las cosas simples acaban siendo complejas y cómo las cosas complejas pueden ser simples.....

CUALQUIER LUGAR NO DA LO MISMO!!!!

- *…. "Los lugares tienen, realmente, personalidades distintas, que derivan de su estructura económica y que determinan y restringen sus futuros.*
- *Es mucho más fácil atraer a una nueva empresa, o incluso construir un nuevo estadio, que alterar la posición psicológica de una región.*
- *Los líderes regionales deben ser más conscientes de cómo la personalidad colectiva de la región determina las actividades económicas que puede llevar a cabo y el tipo de personas a las que puede atraer, satisfacer y conservar.*

Richard Florida

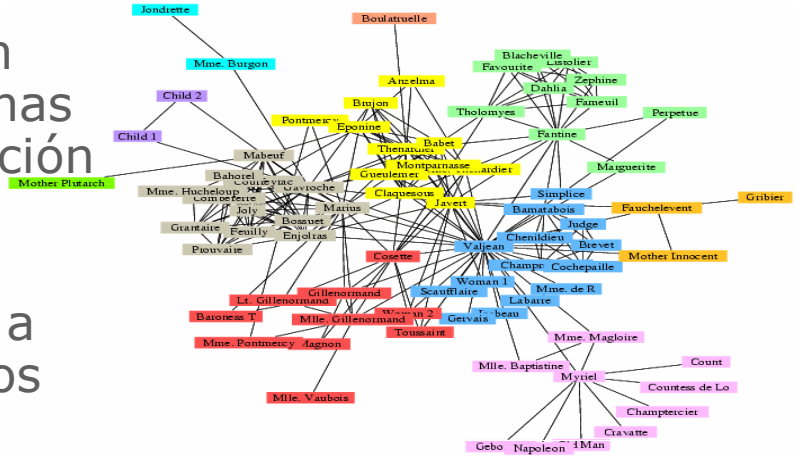
en

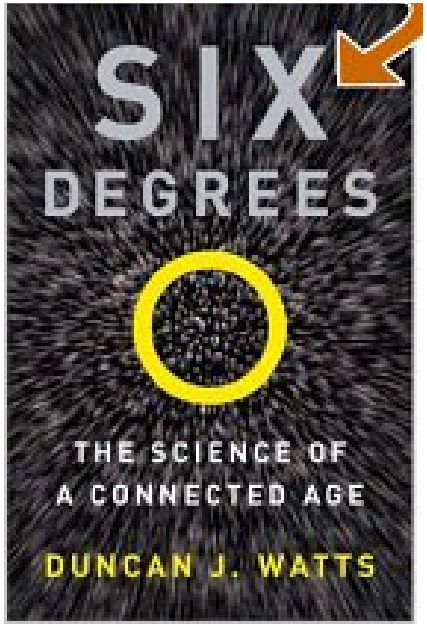
Ciudades Creativas.

Aceleración basada en redes

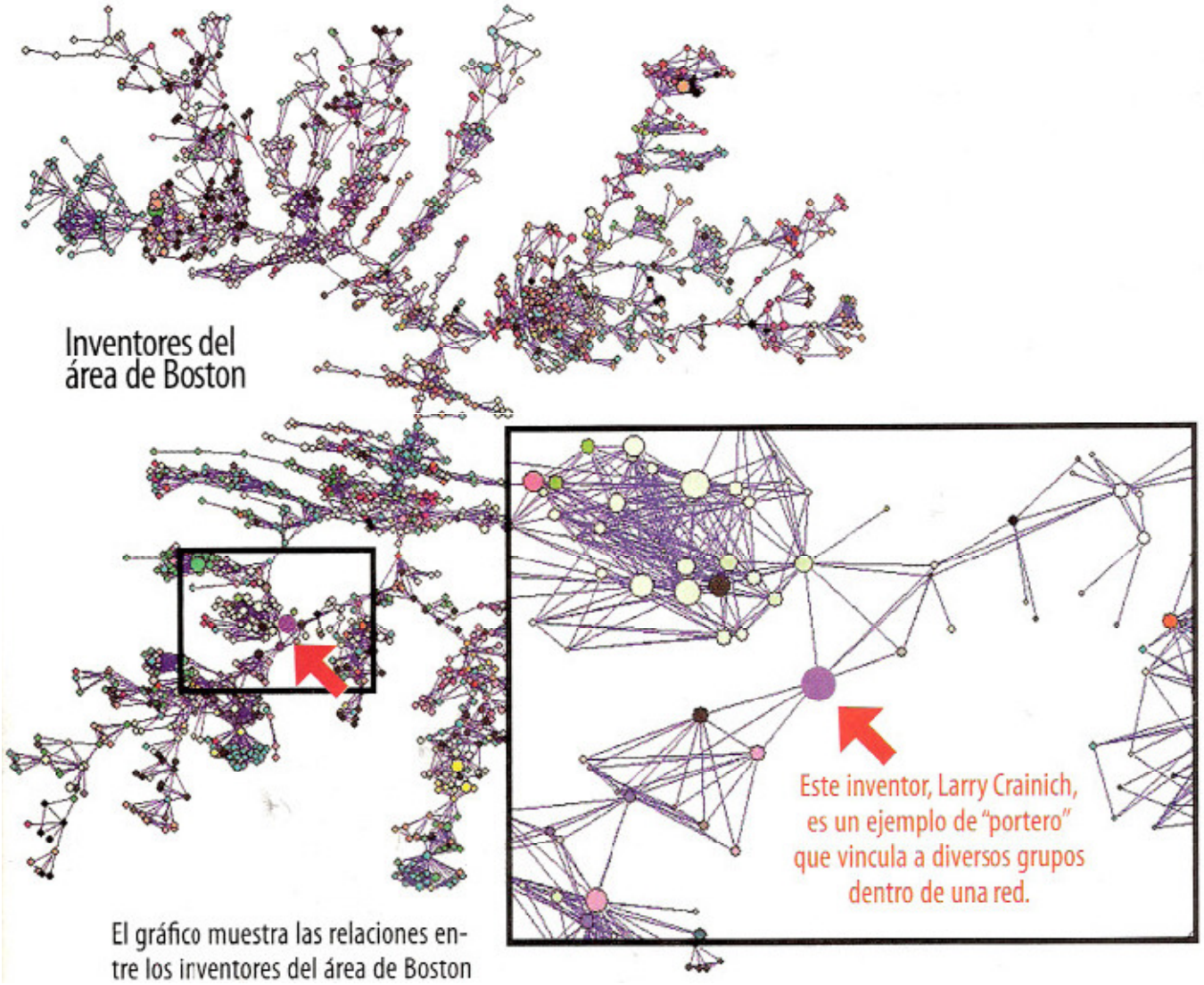
Las Redes como elemento central

- Amplias investigaciones con y sin Internet muestran que las personas estamos a seis grados de separación (D. Watts)
- Capital social es clave para emprender. Asiáticos comienzan a los 28 años y latinos a los 32 años (BID Emprendimiento).
- **Emprendedores prefieren acceso a redes comerciales en etapa de desarrollo inicial en vez de asistencia técnica (P. Angelelli).**
- Redes de capital son redes de contacto y redes de experiencia además del dinero (smart money).



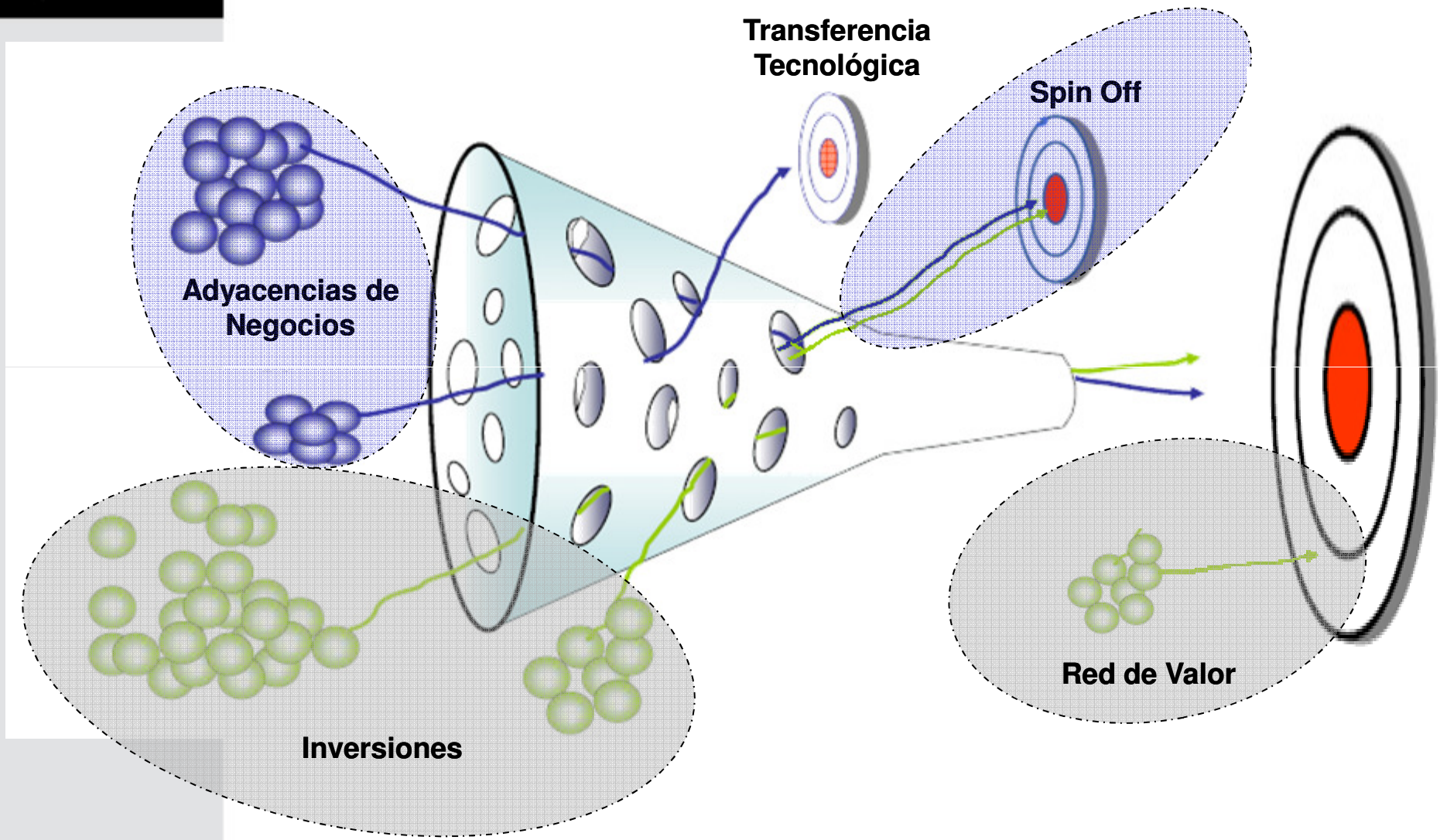


UN BUEN INVESTIGADOR ESTA LIGADO CON UNOS 180 DE SU DISCIPLINA



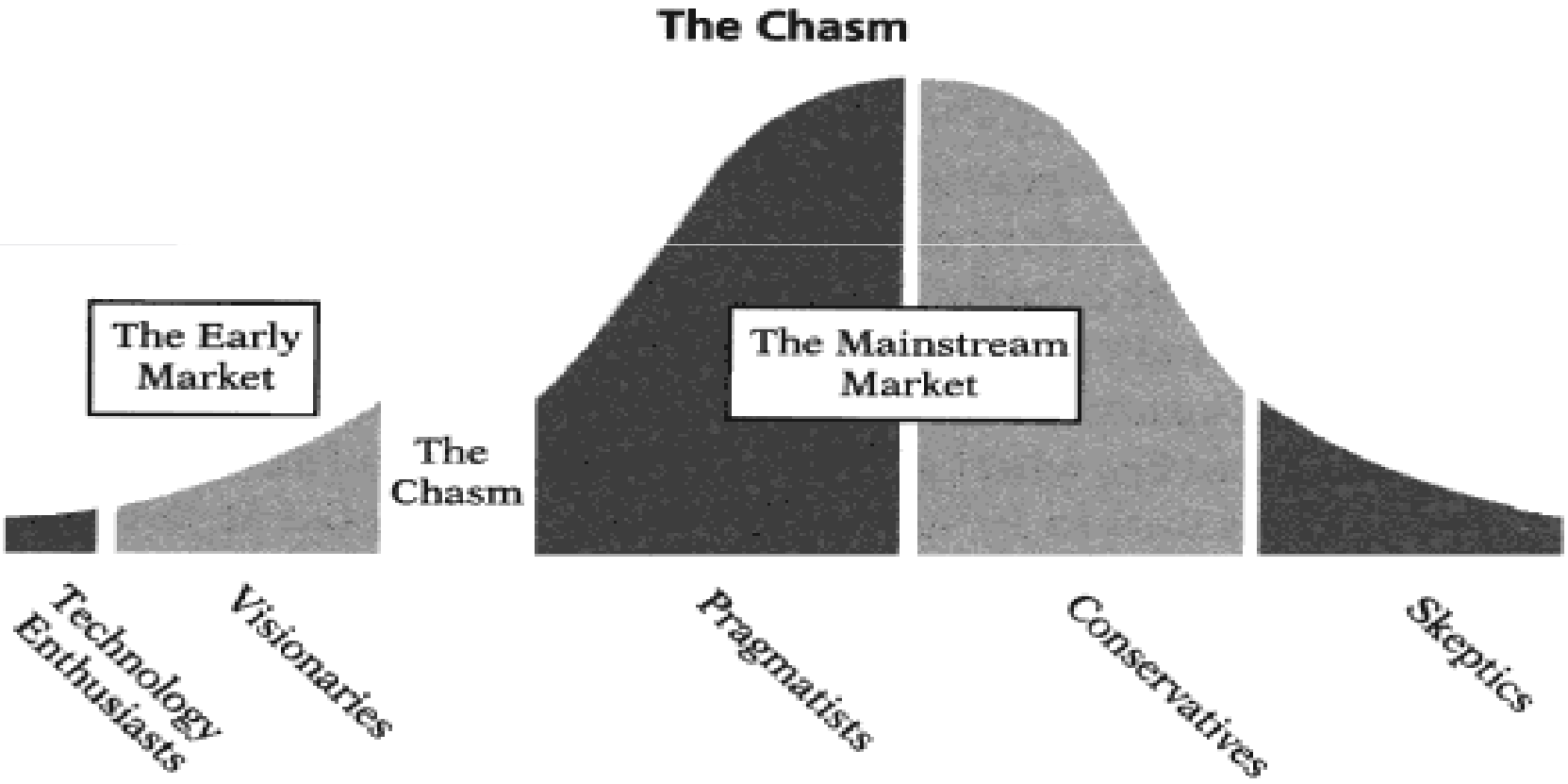
El gráfico muestra las relaciones entre los inventores del área de Boston

Incubadoras Corporativas



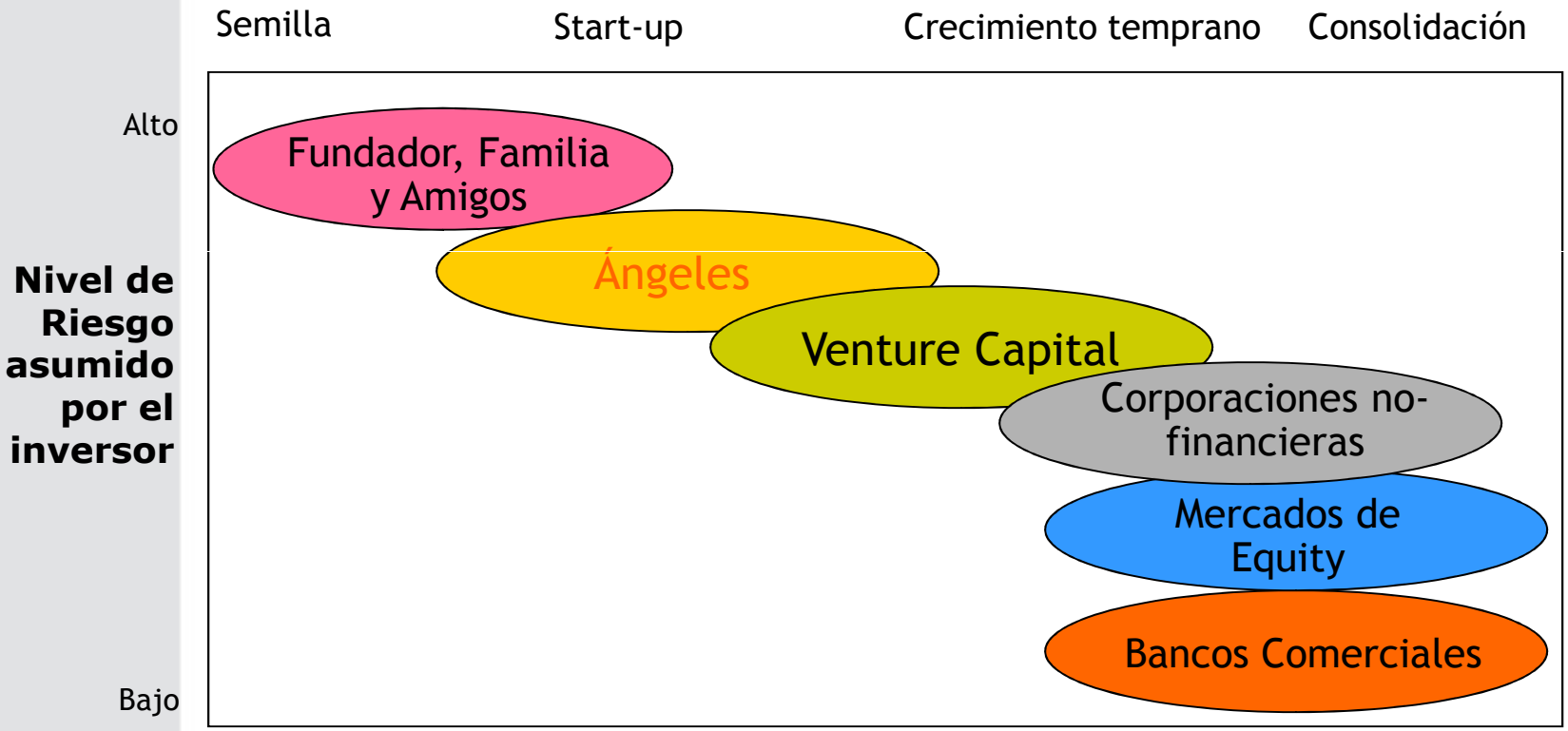
Adaptación modelo de Henry Chesbrough, Open Innovation

ESCALABILIDAD !!!!! NO MORIR EN ABISMO, TIENE QUE VER CON AFINAR NEGOCIO Y AMPLIAR REDES MAS QUE CAPITAL



Se escala en financiamiento mediante lazos débiles

Etapas de Desarrollo de un Emprendimiento



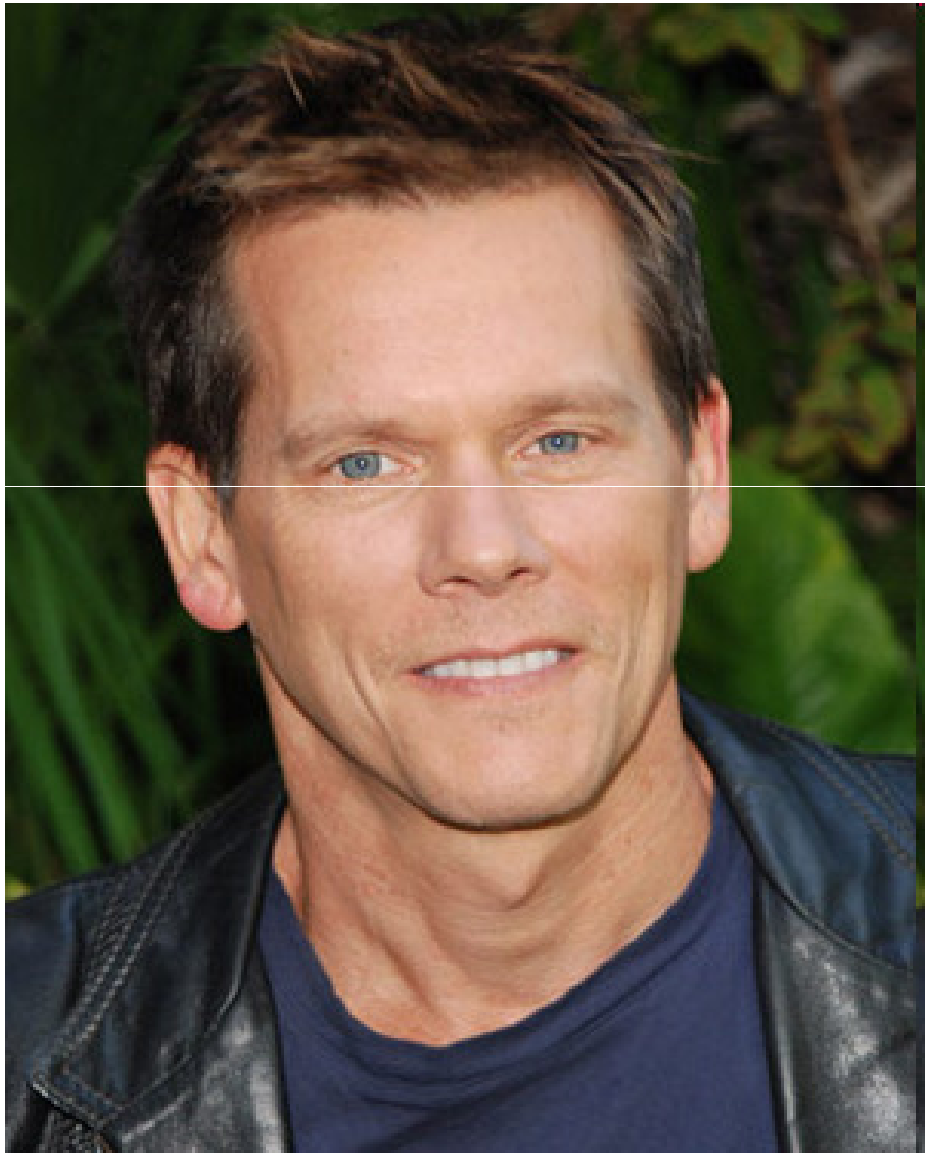
Fuente: Angel Investing, Van Osnabrugge-Robinson. 2000

Octantis
POTENCIADORA DE NEGOCIOS

42+1

... Cuando llega la inversión...

MUNDOS PEQUEÑOS (No más de 3 grados) respecto de Kevin Bacon

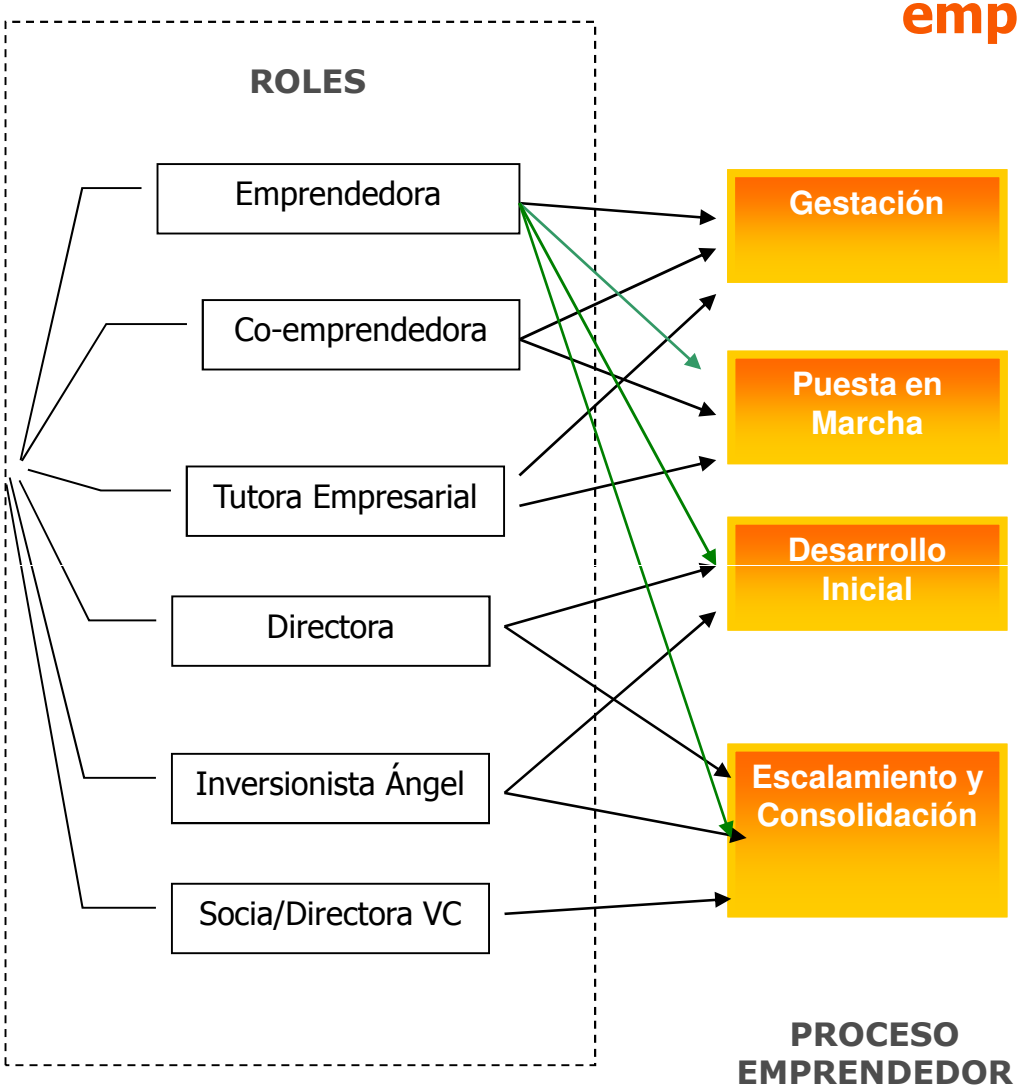


Activar participación de mujeres en dinámicas empresariales

Motivación

En el caso de las mujeres las razones que motivan son:
- satisfacción laboral
- sensación de triunfar
- la oportunidad
- el dinero

(más que el ser independientes y el dinero en el caso de los hambres)



Malcom Gladwell Tipping Point	Rob Cross y Laurence Prusak	Karen Stephenson
CONECTORES *Personas hábiles para unir mundos. Conoce mucha gente que cree en él. Conoce gente influyente de diferentes grupos. Tiene mucha imaginación. Es gregario o muy sociable.*	CONECTORES CENTRALES *Son las personas que formalmente están designadas como personas a las que hay que acudir en la unidad*	DISTRIBUIDOR *Da y recibe información, a todos y de todos; conoce a la mayoría de la gente; y todos lo buscan por su carisma y su habilidad para el multitasking. Si se quiere guardar un secreto no hay que contárselo nunca*
ENTERADOS (Mavens) *Son especialistas de información. Recurrimos a ellos cuando tenemos problemas en las áreas en las que se destacan. Leen mucho, les encanta dar consejos, se sienten motivados por ayudar.*	*AMPLIADORES DE FRONTERA (embajadores)* *Desempeñan un papel importante en aquellas situaciones en las que las personas necesitan compartir distintos tipos de conocimientos prácticos, como, por ejemplo, en el establecimiento de alianzas estratégicas o en el desarrollo de nuevos productos*	ARQUERO *Ataja, sirve de enlace, ordena y redirige flujos de información, y aprovecha su poder para convertirse en facilitador o cuello de botella.*
VENDEDORES *Convencedores del mundo. La gente les encuentra divertidos y les escucha. Son encantadores y carismáticos. Apasionados, saben aprovechar todas las posibilidades de persuasión*	INTERMEDIARIOS DE INFORMACIÓN *personas que conectan las diversas sub-redes de la empresa. Sin estos intermediarios de información no existiría la red en su conjunto*	DIAGNOSTICADOR *El más sutil, le toma el pulso a las redes, bien conectado como el distribuidor, buen observador de las personas, excelente mentor, trabaja la información antes de transmitirla*
	ESPECIALISTA PERIFÉRICO *Las redes tienen sus excéntricos. Aunque actúan en la periferia, estas personas desempeñan un papel esencial en la red, prestando el servicio de expertos*	

REDES APROPIADAS A CADA ETAPA DE UN NEGOCIO

Diseño de Negocios

Desarrollo Empresarial + Aceleración

Identificación de la oportunidad de negocio

Elaboración del proyecto

Socios para prototipos o diseños de pruebas

Clientes de prueba

Emprendedores que conozcan industria y mercado

Apoyos significativos

- Familia
- Amigos
- Consejeros personales

Tutores(as)

Decisión de iniciar la actividad empresarial.

Búsqueda de recursos para comenzar y movilizarse

Servicios para poner en marcha la empresa sobre todo ***abogados***

Socios estratégicos

Clientes

Aterrizaje de planes (BSC)

Inversionistas

Personal clave

Introducción al mercado

Dar forma a la compañía

Más clientes (P2P de ventas)

Directores(as) - 3R

Experiencia práctica para el diario vivir (ejecución)

Más equipo y personas clave

Contratos

Crecer sin morir en el intento

Socios estratégicos

Capital de riesgo

Estándares

Conocimiento de nuevos mercados

Redes de contacto en nuevos mercados

Las conexiones **débiles** son más importantes para conseguir empleo y oportunidades…

Según Burt, "una porción del valor que un empresario añade esta en su **habilidad de coordinar gente**, identificando oportunidades de **conectar con las** personas correctas para desarrollar las oportunidades".

Fuente: Burt, Hoyos estructurales" (*structural holes*)

Redes, orquestación, cluster?

Octantis

SAVIAGRAPES

ALWAYS **FRESH**

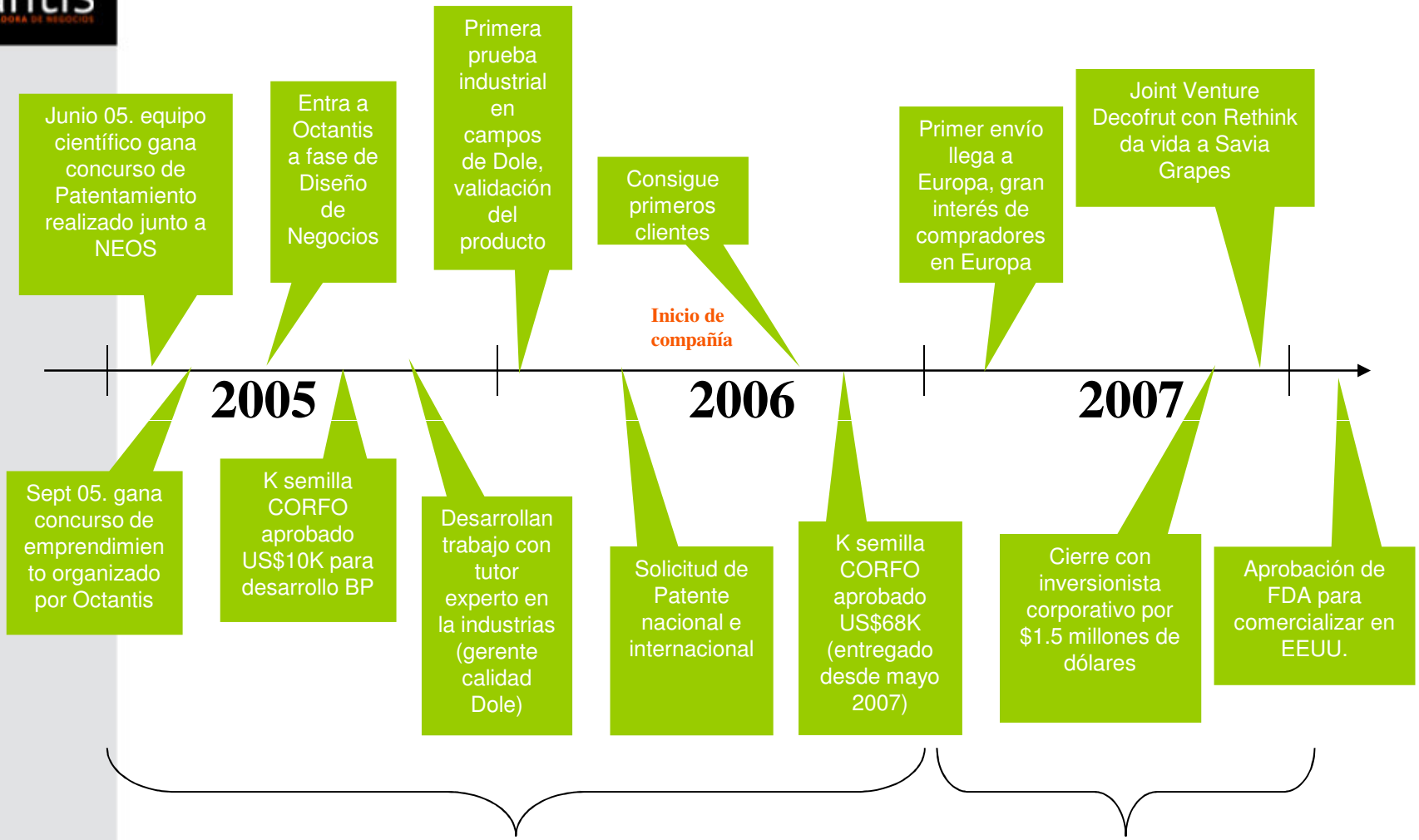
Dispositivo protector de Uva

CL 1651/2006

US 2008/0014306

WO 2008/00741

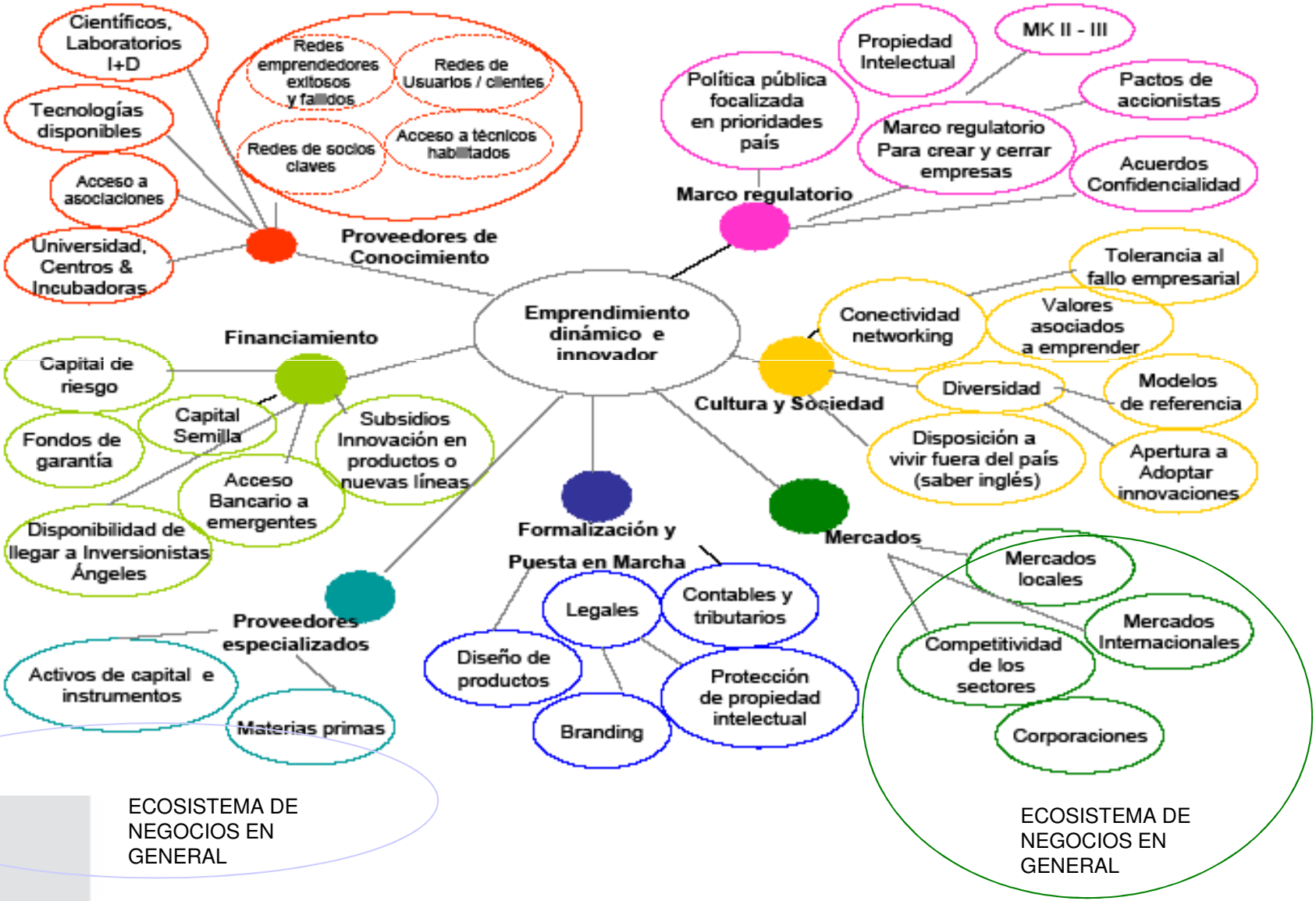
Desarrollo Corporativo



Inversión: US$ 200k US$ 1.5 Millones

Chile: Ecosistema visualizado por Octantis

Ecosistema asociado a emprendimientos dinámicos

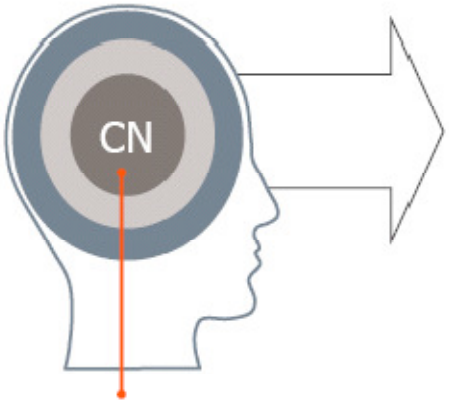


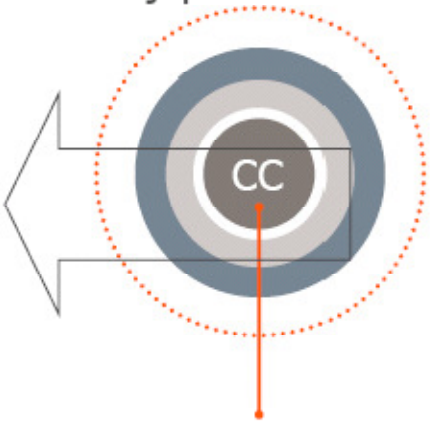
¿Cómo lograrlo?
Algunos principios que seguimos

- **"The network is the incubator"**
- Movilizar los recursos de toda una sociedad para desarrollar nuevas compañías d[illegible] crecimiento

Plataforma de Innovación

"Desarrollo de jugos con base en hortalizas para el mercado japonés"





Conjunto de Necesidades

1. Tradición japonesa de consumo jugos de frutas y vegetales.
2. Por ejemplo: jugo de lechuga, jugo de zanahoria, jugo de pimentón, etc.
3. Kagome, un actor del mercado japonés necesitaba generar nuevas propuestas de valor

Tendencias

1. Consumo Saludable
2. Aldea Global
3. Vida Non-Stop

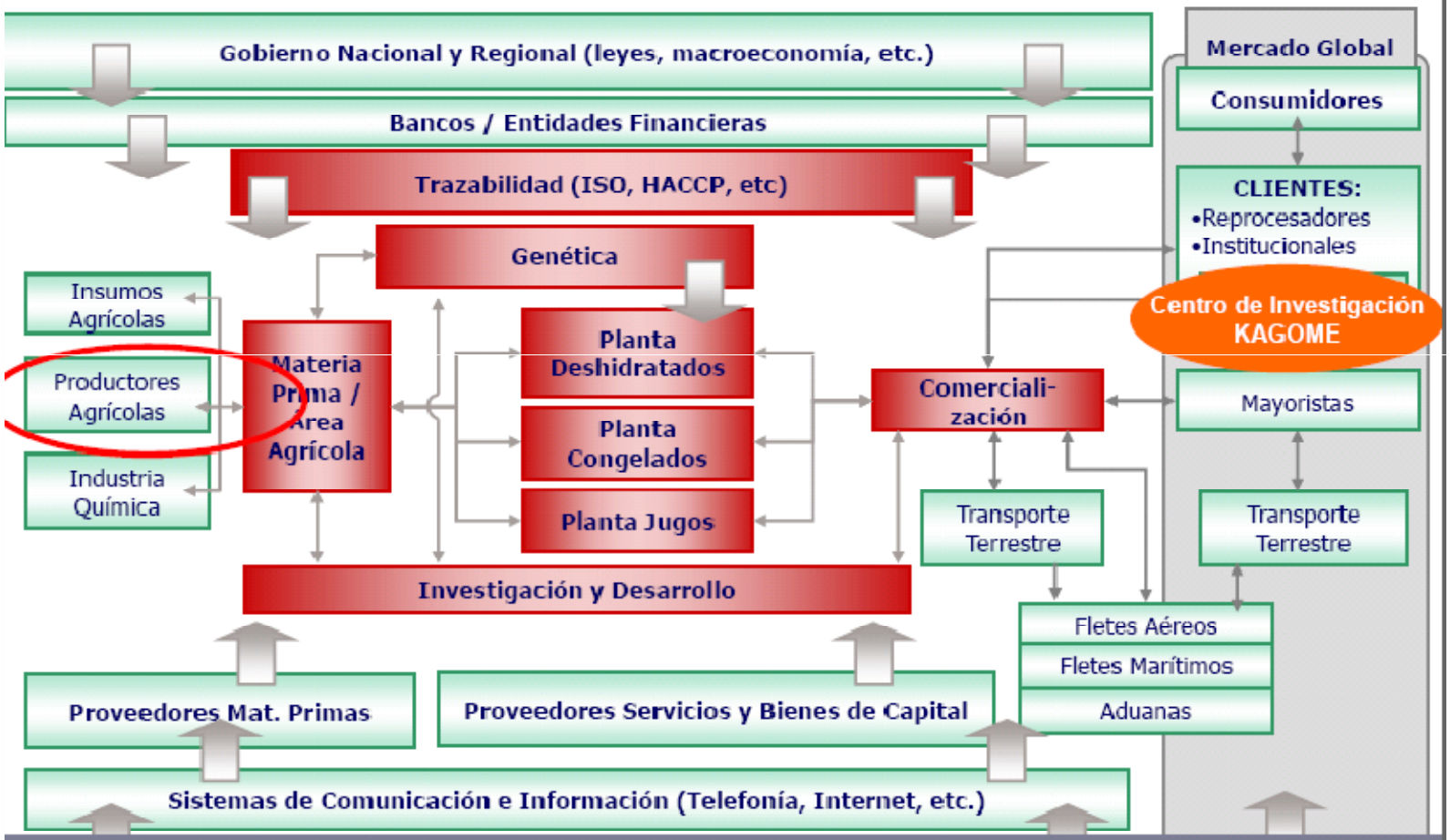
Conjunto de Capacidades

1. Invertec contaba con una planta de producción de jugo de manzana
2. Invertec contaba con una planta donde deshidrataba pimientos rojos
3. Invertec articulaba una red de 100 productores de pimentones rojos
4. Kagome proporcionó expertos y acceso a pruebas de prototipo con consumidores en Tokyo

US$ 1,5 millón de ventas al primer año de lanzamiento al mercado

Octantis

Red de Valor "Jugo de Pimentón"



Invertec Foods alcanzó escala virtual por su habilidad para orquestar una Red Valor especialista en Pimentón, abriendo una **nueva categoría de productos para el mercado japonés**.

DSC_0139
Gold-Pak
信州・安曇野の
旬穫り
野菜ジュース
ていねいに収穫して
工場に直送し
トマトミックスジュース
KAGOME
野菜生活
100
Fruit and vegetable mixed juice, blended with the ideal balance of nutrition and flavor
緑王
りょくおう
一日分の
緑黄色野菜 120g分使用
野菜汁60%+果汁40%=100%
KAGOME
たしかな素材
ALL VEG
1日分の野菜350g分
葉
果
茎
根

De acuerdo a la literatura disponible existen al menos dos tendencias relacionadas a innovación con la red de valor

¿Articular o Conectar?

Articular

- Enfoque para la búsqueda de nodos con capacidades deseables para el desarrollo de nuevos negocios
- Co-creación de valor con aliados presentes en la red de valor
- Concepto de "Orquestación estratégica" – Crear y coordinar redes para capturar oportunidades que otros no ven
- Ej: Toyota, Codensa, Cemex – Construrama, Biogen, Zara, Progresive, etc.

TOYOTA

Innovación Red de Valor

Conectar

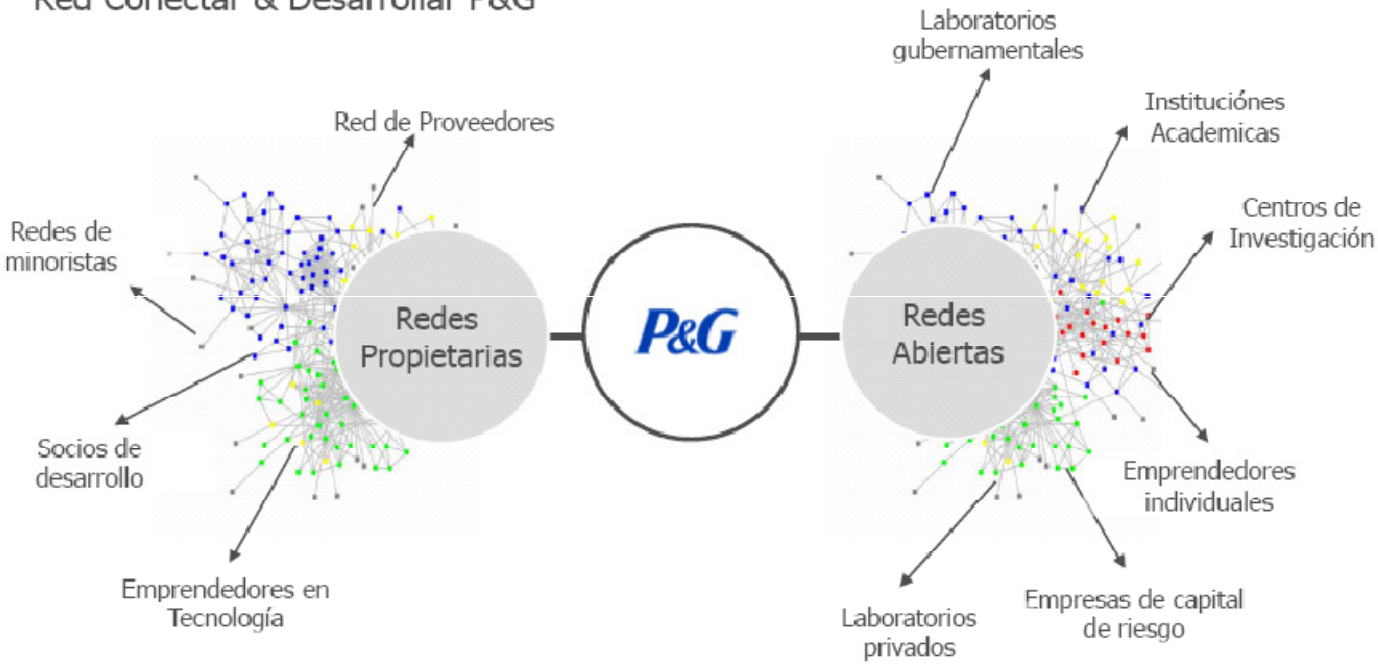
- Enfoque para la búsqueda de soluciones a problemáticas de la compañía en nodos expertos
- Adaptar, potenciar y utilizar el valor creado en otros nodos de la red
- Concepto de "Conectar y Desarrollar" – Apalancar conocimiento creado fuera de la compañía
- Ej: P&G, Cisco, Motorola, Unilever, Endesa España, etc.

P&G

- Fuente IGT

La estrategia de P&G de Conectar & Desarrollar le permitió acceder a redes de conocimiento que aceleraron su capacidad de innovar

Red Conectar & Desarrollar P&G



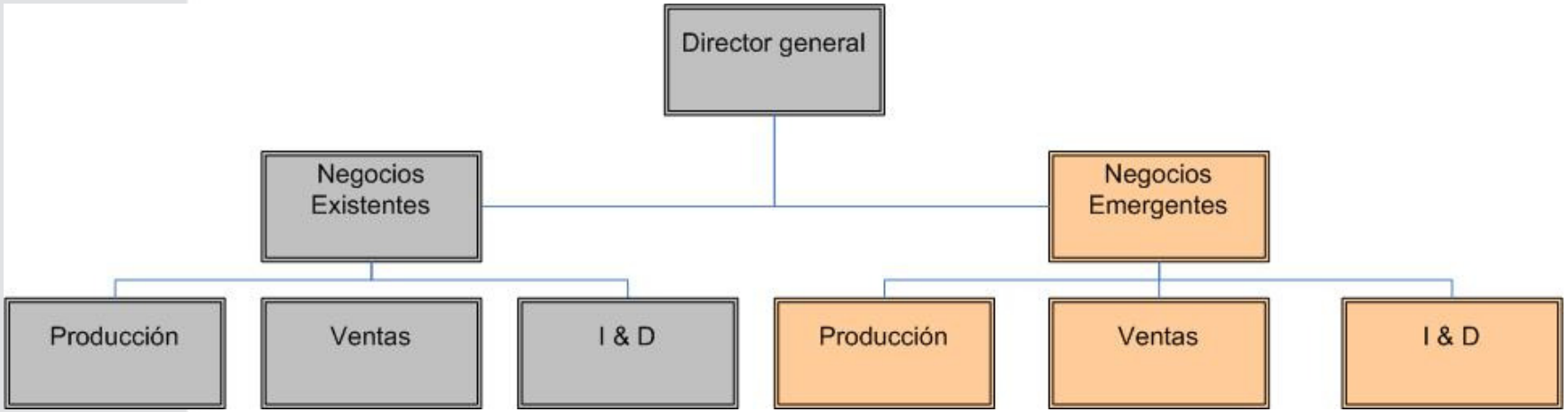
A partir de 2005 más del 35% de sus nuevos productos provienen de fuentes externas (en 2000 era sólo el 15%)

Fuente: HBR, Análisis IGT

EC: empresas Establecidas como pilares de Ecosistemas / cluster impulsando (se) Con emprendimientos dinámicos

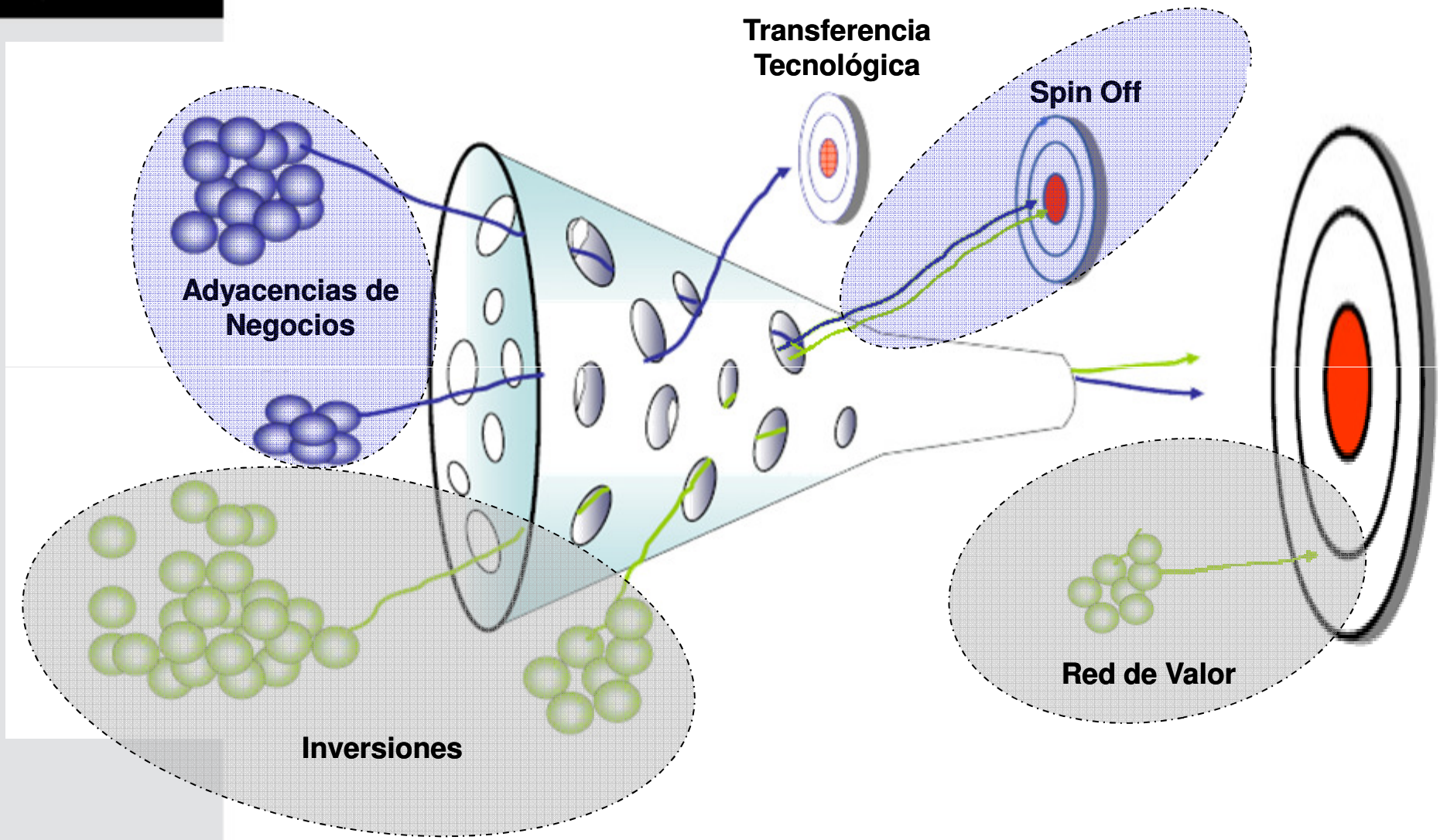
Organizaciones **ambidiestras**

- Establecen *equipos de proyectos que son unidades estructuralmente independientes*, cada una con sus propios procesos, estructuras y culturas, pero integradas en el nivel superior de la jerarquía ejecutiva.



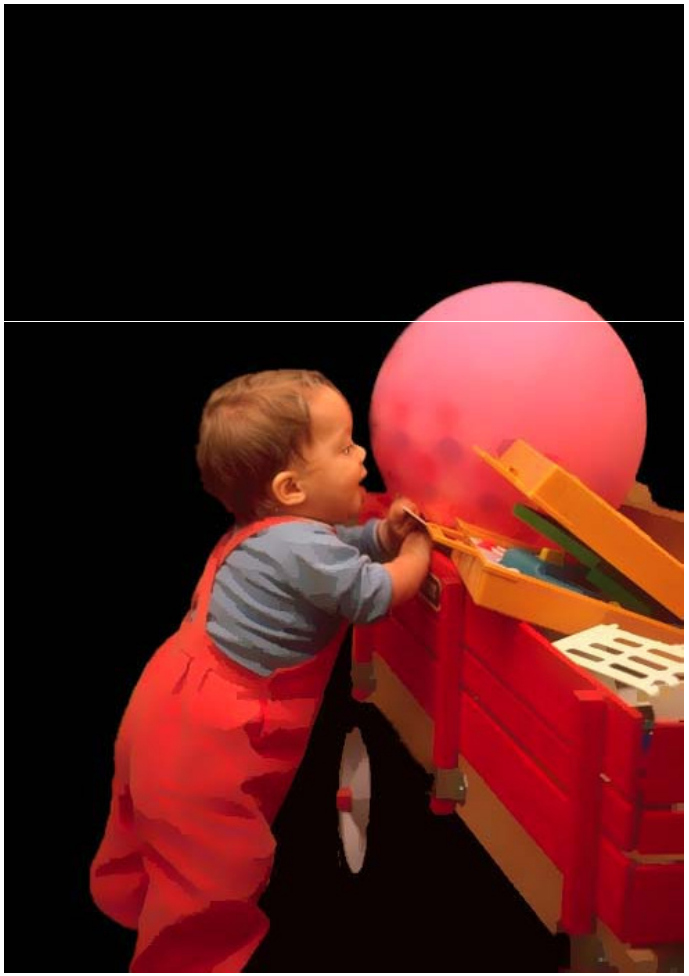
Fuente: La organización ambidiestra, Charles A. O'Reilly III y Michael L. Tushman Harvard Business Review, Abril 2004.

Incubadoras Corporativas



Adaptación modelo de Henry Chesbrough, Open Innovation

INNOVACION ESTRATEGICA (GOVINDARAJAN Y TRIMBLE)



- TOMAR PRESTADO
- OLVIDAR
- Y APRENDER

Emprendimiento Corporativo

Fuente de la idea de negocios

Impacto de la idea de negocios	Interna	Externa
Non Core Business	**Incubadora de Spin Off puros:** Desinversiones o tecnología punta y negocios futuros que pueden ser un nuevo core business	**Incubadora de red de Valor:** Oferta complementaria a los productos y servicios de la firma madre
Core Business	**Incubadora de Adyacencias de Negocios:** Nuevos negocios alrededor del Core Business	**Incubadora de Adquisiciones de negocios:** Fortalecimiento de la oferta de la firma madre

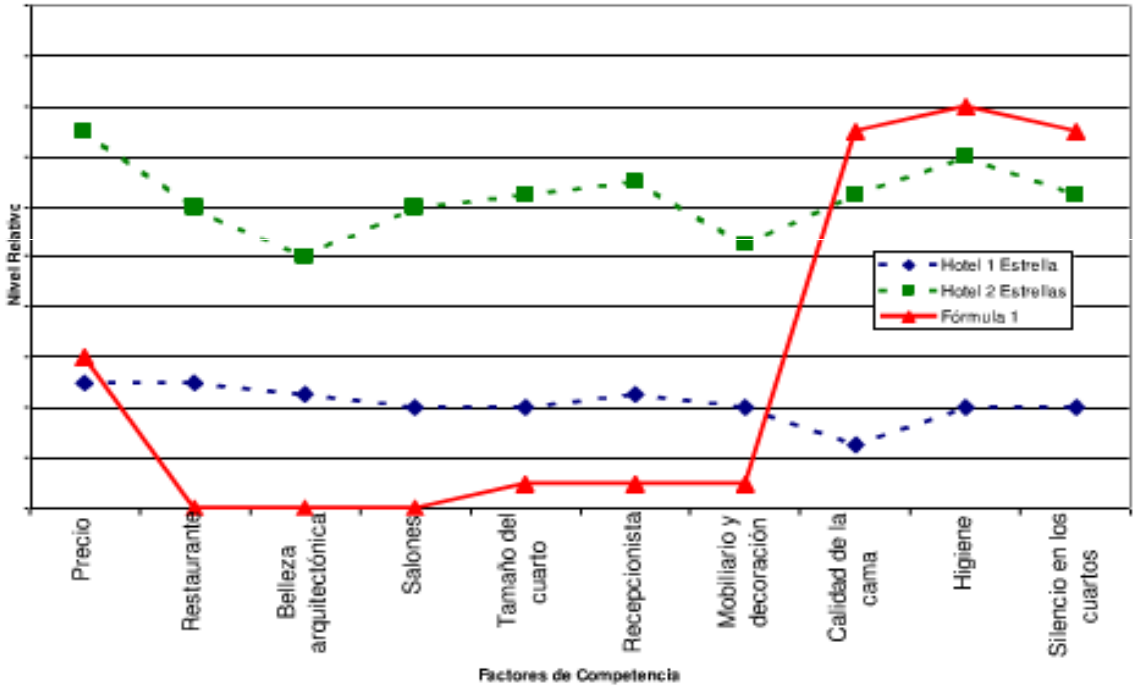
Adaptado de Becker y Gassman 2006

EMPRESAS PUEDEN SER PILARES DE ECOSISTEMAS

Movistar Innova - Octantis

Mirando con ojo emprendedor
El cluster turístico

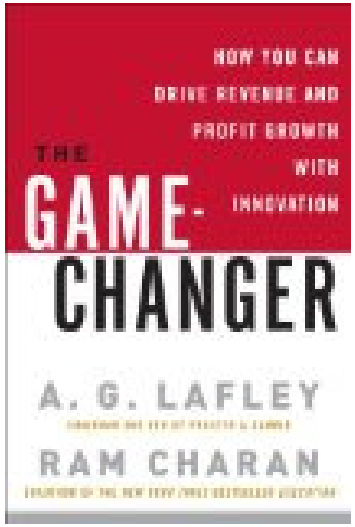
Curva de Valor de Fórmula 1



LA OBSERVACION CUALITATIVA ES CENTRAL PARA ENTENDER EL MERCADO, OJOS QUE NO VEN CORAZON QUE NO SIENTE!!!!

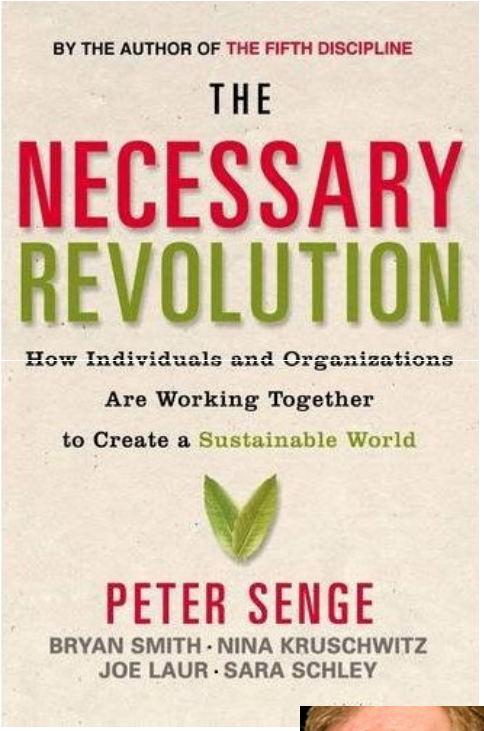
http://www.smartplanet.es/redesblog/?p=277

Malcolm Gladwell habla sobre la salsa de espagueti | Video on TED.com

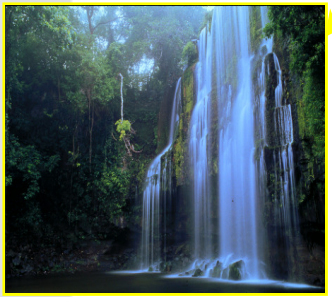


THE NECESSARY REVOLUTION, Peter M. Senge.
How individuals and organizations are working together to create a sustainable world.

LA OPORTUNIDAD MÁS GRANDE ESTA EN LO SUSTENTABLE

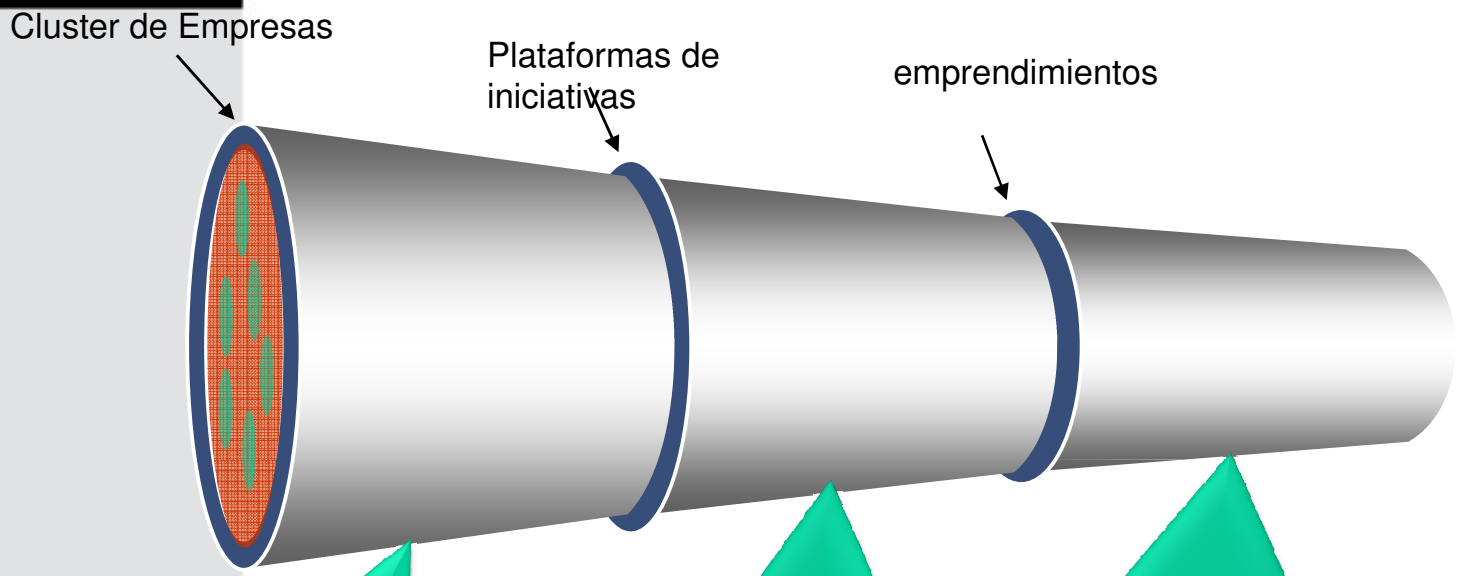


"A taste of Costa Rica's natural wealth"



Biodiversity as the core of tourism offer.

Emprendimientos en cluster turistico



•Empresas que qui
o que quieran antic
de consumidores e
(huella ambiental)

Plataforma de d
productos, servi
huella ambienta
inclusive que er
compensacione
consumidores

•Emprendimientos de eficiencia energética, de productos libres de contaminación, responsables, etc.

CONCLUSION

- Empresas lideres o una suma de ellas
- *Desafío de mejorar huella*
- *Construir plataforma (ámbitos de mejora en red)*
- Generar proceso de atracción
- Establecer apoyo
- Invertir/apoyar
- Transferir el valor al consumidor (expresarle cuanto de lo que consume es compensador)

Gracias

Av. Diagonal Las Torres 2640 Edif. C
Peñalolén ● Santiago ● Chile
Teléfono: (56) 2 331 1163

Avda. Presidente Errázuriz 3485
Las Condes ● Santiago ● Chile
Teléfono: (56) 2 369 35 31

1200 BRICKELL AVE. ● MIAMI ●
Teléfono (1 305) 416 6015