

INFORME ESPECIAL

Climatech: los que innovan y ganan para mejorar el medio ambiente

Lo esencial

Cinco empresas con adn de impacto social positivo

Marketing

Soy de aquí: denominación de origen en vino y salames

°14

INNOVACIÓN

para Pymes y Emprendimientos



Foto: Pepe Mateos

Ramiro Olivera, cofundador de Cálce Biotech en 2018, respaldado por su equipo. Fueron incubados en la Universidad Nacional de San Martín. Lograron desarrollar un sistema predictivo de cultivos que ya usan muchas empresas del agro.

Del aula a la góndola

Nuestras universidades son clave para emprendedores y empresas. Porque forman profesionales de primera línea, pero también por sus laboratorios, incubadoras, asesorías y ayuda en protección intelectual. Casos y datos.

Tu cuenta corriente sin cargo

Accedé a tu cuenta corriente a través de nuestra web con un beneficio exclusivo del 1 de junio de 2024 al 1 de enero de 2025.



**BONIFICACIÓN 100% por 6 meses
del mantenimiento de cuenta
y paquete empresa.**



PROMOCIÓN VÁLIDA EN LA REPÚBLICA ARGENTINA. PARA MÁS INFORMACIÓN, CONDICIONES O LIMITACIONES APLICABLES, CONSULTÁ EN BNA.COM.AR. BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA - BARTOLOMÉ MITRE 326, CABA - CUIT 30-50001091-2.

bna.com.ar
0810 666 4444

Seguinos en     



Emprender hacia el éxito sostenible

Por Carla Goglia
Directora Ejecutiva
Fundación Empretec

Hoy en día, las personas que emprenden están llamadas a ser agentes de cambio, a generar soluciones innovadoras que no solo sean rentables, sino que también tengan un impacto positivo en el medio ambiente y en la comunidad en la que se desempeñan. En un mundo cada vez más consciente de las problemáticas globales, el emprendimiento ha evolucionado más allá de la simple búsqueda de rentabilidad.

Es por ello, que en Fundación Empretec promovemos una cultura emprendedora consciente y comprometida, que aporte valor real y promueva la creación de modelos de negocios que incorporen un propósito más allá de sólo generar ventas.

Hemos escuchado hablar, o leído, sobre el IKIGAI de quien emprende. Un concepto japonés que combina cuatro componentes sustanciales, que tienen por objetivo la motivación personal de el o la emprendedora, pero con el valor agregado de pensar en un negocio que genere un beneficio real para la sociedad.

Estos cuatro componentes son: la pasión (lo que te gusta o amás hacer), la misión (lo que el mundo necesita), la vocación (eso en lo que sos bueno y te destacás), y la profesión (por lo que puedan pagarte). La interacción, el encuentro y combinación de estos cuatro elementos permiten identificar y definir el propósito por el cual una persona decide crear un nuevo negocio, buscar una nueva solución o repensar para mejorar su propuesta de valor actual. Así, un propósito claro y convincente guía cada decisión y acción, inspira al equipo, conecta con la clientela y contribuye a crear una marca más sólida.

En esa línea, y atendiendo a la demanda que hemos recibido de las personas que atravesaron nuestros pro-

gramas en su búsqueda de potenciar de forma eficiente y estratégica sus negocios, hace unos años Fundación Empretec decidió llevar adelante un proceso de transformación organizacional, mediante el cual se fue profesionalizando nuestra gestión y donde ha quedado de manifiesto el valor que poseen las personas que conforman nuestros equipos de trabajo.

Como síntesis de esa evolución, creamos un Código de Ética, que dimos a conocer a principios de este año, poniendo en relieve los valores que tienen quienes, directa e indirectamente, forman parte de nuestra organización.

Entendemos que emprender con propósito implica un compromiso con la transparencia, por ello nuestro Código de Ética describe los valores que nos representan y de qué manera llevamos adelante cada uno de los proyectos que abordamos. Creemos que al actuar con integridad y respetando los valores institucionales, podemos construir relaciones de confianza con nuestros equipos, socios, instituciones aliadas, facilitadores y facilitadoras, y con la comunidad en general.

Emprender con propósito es un camino desafiante pero gratificante, así como lo es contribuir al desarrollo de un entramado emprendedor que posibilite la equidad, la diversidad y la innovación.

Desde hace 36 años nos dedicamos a aportar herramientas, conocimientos y recursos a quienes emprenden, lideran empresas y generan valor, con la convicción de que el futuro de nuestro país es mucho mejor si cuenta con más y mejores empresas. Por ello, nuestro Código de Ética es un documento pensado como un marco de referencia para orientar las decisiones, conductas y acciones del quehacer cotidiano, y se construye entre todos. Los invitamos a conocerlo **en este enlace**.

Luis Alberto Spinetta cantaba “Mañana es mejor”, y hay algunas razones para suscribir ese deseo (o afirmación, o ambas cosas). En lo ambiental, al menos, gran parte de la humanidad está tomando conciencia del desastre, y estamos cambiando la conducta (la demanda) así como las regulaciones estatales y comerciales en todo el globo. Toda larga marcha empieza por un primer paso, solía decir alguien.

Por esta razón, nuestro **Informe especial** se dedica al relativamente nuevo pero ya pujante sector de empresas argentinas de tecnología del clima (*climatech* es su nombre en la jerga de negocios). Con autoría de Gabriela Ensinck –probablemente la periodista argentina más informada y activa en estos temas–, podemos conocer las claves de los emprendedores que buscan subirse a la ola ambiental y hacer de la necesidad, virtud. Así, en un caso desarrollaron un método para romper moléculas de metano y dióxido de carbono para obtener hidrógeno. En otro, cuatro socios muy jóvenes idearon cómo prevenir incendios rurales a través de satélites. Un tercer emprendimiento recurre a drones para diseminar semillas inter-

venidas con biotecnología. Y así, los casos se multiplican. Para una crisis planetaria que en rigor son tres, según aclara bien Ensinck: porque al cambio climático, se le une “la pérdida de biodiversidad y el aumento de la contaminación por basura plástica”.

Nuestra **Nota de tapa** rinde finales pero también factura. Porque alumbró lugares menos difundidos de nuestras universidades, en general asociadas sólo a clases, cátedras y diplomas. Así, el completo informe firmado por Mariana Pernas y Vanina Lombardi devela las múltiples dimensiones que activan las casas de altos estudios para promover la cultura emprendedora y para crear e incubar startups de base científico-tecnológica. Así, se despliegan acciones realizadas desde universidades públicas (del Litoral, de Córdoba, de Mar del Plata, de Tucumán, y la Facultad de Agronomía de la UBA) y privadas (UdeSA y IUDPT). Las tres startups relevadas, por su parte, son un ejemplo vivo –y sustentable– de creación de valor con raíces universitarias.

En **Marketing**, con firma de Paula Ancery y un hermoso comienzo apoyado nada menos que en Marcel Proust, nos metemos en

otras raíces: las del *terroir*. Porque ciertas zonas –como los ejemplos del vino de Luján de Cuyo y los salames de Tandil– deben hacer valer en el mercado su experiencia y su fama.

Lo esencial lleva autoría de Ximena Sapia, y muestra empresarios que al final del día no solamente relevan la caja, sino la felicidad o el alivio o la ayuda que brindaron a mucha gente en situaciones difíciles. Pero... ¿cómo se mide eso en el PBI? **Humanos recursos** es la producción de Ximena Sinay, que investiga cómo y cuándo funciona el trabajo desde casa después del estallido obligado durante la pandemia. En **Lecturas** recomendamos dos materiales: el nuevo libro de la ya mencionada Gabriela Ensinck, “Ser sustentables”, una completísima guía sobre los problemas ambientales globales, más una muy interesante propuesta de la hiperactiva Fundación Fundar para darle un nuevo impulso al software made in Argentina. Y finalmente en **Finanzas**, con firma de Eugenia Iglesias, se explora a fondo qué miran los inversores a la hora de tomar la decisión de apostar por ciertos emprendimientos.

Carlos Liascovich
editor



número 14 | junio 2024
INNOVACIÓN
para Pymes y
Emprendimientos

Argentina
con valor, empleo
y desarrollo

Para comunicarte con la revista, escribinos a revistainnovacion@empretec.org.ar

Para comunicarte con la Fundación Empretec, escribí al whatsapp 54 9 11 3698-9401 o al email: info@empretec.org.ar
La dirección postal es:
Bartolomé Mitre 326 2º Piso Local 201
(C1036AAF) C.A.B.A. República Argentina.

Otra opción para contactarte es a través de las redes sociales



Fundación Empretec Argentina



@empretecarg

Sumario #14

Nota de tapa

- 6 **Del aula a la góndola**
Nuestras universidades son clave para el ecosistema emprendedor. Incubadoras, asesoría y ayuda en protección intelectual son algunos de sus aportes. Consejos y tres casos de startups surgidas de las aulas que crean riqueza aplicando conocimiento e investigación.

Marketing

- 16 **Soy de aquí y soy de allá**
La denominación de origen busca garantizar la calidad e identidad de ciertos alimentos y bebidas que se elaboran en un lugar concreto. Los secretos del vino en Luján de Cuyo y el salame en Tandil.

Lo esencial

- 20 **Emprender con propósito: cuando el bien común también es rentable**
En diversos sectores crecen las nuevas empresas con impacto social positivo. Aquí, cinco casos en salud, turismo, inclusión financiera, diseño textil y artículos escolares.

25 Novedades

Humanos recursos

- 26 **El teletrabajo marca tarjeta**
Fue un boom obligado durante la pandemia. Cuatro años después, el trabajo a distancia ya ha sido adoptado por muchas empresas. ¿Cuáles son los desafíos de productividad, gestión y organización? Los casos de Perramus y Telerad.

29 Lecturas

- **Tu, mi, nuestro planeta**
- **Sotware: el oro (materia) gris**
- **Innova Untref**

Finanzas

- 30 **Seduciendo al capital: qué miran y qué buscan los fondos de inversión**
Cuáles son las soluciones, proyectos y equipos de trabajo que están eligiendo los inversores para apostar al crecimiento de nuevas empresas.

Informe especial

- 34 **Cambio climático: hacer el bien, hacer negocios.**
Las tecnologías para enfrentar el calentamiento global dan lugar a nuevas firmas que nacen con el chip verde en el ADN. Todas las claves del sector, en una radiografía completa del ecosistema Climatech en la Argentina.

* Los contenidos pueden reproducirse total o parcialmente, siempre y cuando se cite la fuente.

* Propiedad Intelectual: en trámite

6



20



34



Del aula a la góndola



Nuestras universidades son una pieza fundamental del engranaje emprendedor del país. Incubadoras, asesoría de docentes y ayuda en protección intelectual son algunas de las claves para transformar la producción científica en valor económico. Experiencias, consejos y tres casos concretos de startups que develan cómo generar riqueza aplicando el conocimiento y la investigación.

Por Mariana Pernas | Casos: Vanina Lombardi

Las universidades hacen, y mucho, para crear y fortalecer proyectos productivos: por un lado, estimulan vocaciones emprendedoras. Pero también acompañan a quienes buscan transformar la investigación académica en valor económico concreto. Ocurre que a su tradicional mandato de formar profesionales e investigar, las casas de altos estudios se fueron incorporando a la trama del ecosistema emprendedor a través de incubadoras, capacitación, concursos de innovación, participación en parques tecnológicos, y asesoramiento a científicos en valuación de tecnología y propiedad intelectual. Incluso, muchas actividades no quedan puertas adentro, sino que se extienden para llegar a la comunidad.

La base (científica) está

“Nuestro objetivo es, por un lado, transferir la tecnología y el conocimiento que se produce en la universidad a empresas, el sector público y organizaciones. Y, por el otro, generar en nuestros docentes e investigadores la conciencia de que lo que desarrollan puede tener un valor -en el sentido de aplicación o uso-, y que los estudiantes piensen no solo en ir a buscar un trabajo, sino también en generar empleo el día que egresen”, resume Javier Lottersberger, secretario de Vinculación Tecnológica e Innovación de la

Universidad Nacional del Litoral (UNL). Con base en la provincia de Santa Fe, la institución despliega una agenda potente para crear emprendimientos: por caso, participa en dos incubadoras, en el Parque Tecnológico del Litoral Centro y en la Aceleradora Litoral.

Por su parte, la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) inició su trabajo con emprendimientos de base científica en 2012, cuando creó un área de trabajo específica y una incubadora destinada a este tipo de proyectos. Hasta entonces solo tenía participación en FIDE, una incubadora generalista que funciona desde hace 27 años.

“Los emprendimientos de base científica tienen su tecnología desarrollada todavía a escala de laboratorio, y están validando su trabajo. Al terminar esos procesos pueden empezar a producir, recién en el largo plazo”, distingue Silvia Aisa, coordinadora de i+D+I de la secretaría de Innovación y Vinculación Tecnológica de la UNC, de la cual dependen la incubadora y también una aceleradora. Desde allí, “se acompaña a los investigadores que quieren emprender en los aspectos de la validación comercial: si hay un modelo de negocio y si esa idea se puede desarrollar como empresa, se los guía técnicamente en esa primera etapa”, añade.

Según Aisa, la principal preocupación que plantean los investigadores es la protección intelectual. También a

El aula en la comunidad

En 2015 la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán (UNT) decidió formalizar distintas actividades de promoción de emprendimientos que venían realizando algunos docentes de manera separada. Se creó así “Económicas Emprende”, que depende de Extensión Universitaria y lleva adelante iniciativas para sus propios alumnos, y para estudiantes secundarios, personas de sectores vulnerables y adultos mayores. “La visión es ser una parte activa del ecosistema emprendedor y trabajar desde la docencia, la investigación y la extensión”, expresa Liliana Fagre, coordinadora de “Económicas Emprende”.

Desde 2017, la carrera de administración de empresas tiene una materia optativa sobre desarrollo de competencias emprendedoras, que se ofrece a otras carreras de la UNT y a emprendedores de la comunidad. “Se trabaja con metodología de taller para elaborar un plan y un modelo de negocios con emprendimientos reales -dice Fagre-. Además, damos charlas en otras unidades académicas, donde abordamos lo que deben tener en cuenta si quieren armar un negocio.”

Otro eje son los talleres en escuelas secundarias de la provincia, que tienen una asignatura sobre micro emprendimientos. “Este año ya hemos dado charlas para más de 300 estudiantes. En ese marco, por noveno año consecutivo, en octubre se realizará en la Facultad una muestra de micro emprendimientos, a la que suelen venir y a exponer entre 300 y 400 chicos de unas 35 instituciones”, cuenta Fagre.

También se capacita a personas de sectores vulnerables, y en esta actividad colaboran, como docentes, alumnos de administración de empresas y contabilidad. “Damos formación en las temáticas donde tienen mayores falencias, relacionadas con la parte comercial y de números: cálculo de costos, administración y gestión para que sus emprendimientos puedan rendir y ser un medio de vida”, apunta Fagre.

Económicas Emprende también trabaja junto con el Instituto de Desarrollo de Productivo, la Universidad Tecnológica Nacional Regional Tucumán, el Clúster Tecnológico, el Colegio de Graduados de Ciencias Económicas, Endeavor y la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino.



Alejandro Mashad, director del Centro de Entrepreneurship de la Universidad de San Andrés



Cintia Hernández secretaria de Ciencia y Tecnología del Instituto Universitario para el Desarrollo Productivo y Tecnológico Empresarial



Javier Lottersberger, secretario de Vinculación Tecnológica e Innovación de la Universidad Nacional del Litoral



Liliana Fagre coordinadora de “Económicas Emprende”, de la Universidad Nacional de Tucumán

través de ese espacio se les brinda servicios de comunicación y marketing, asesoramiento legal y orientación en el acceso a fondos y financiamiento. Además, la incubadora provee instalaciones para que los emprendedores científicos puedan trabajar fuera de su facultad, y actualmente está construyendo laboratorios.

De la Secretaría depende la Aceleradora de Empresas de la UNC, creada en octubre de 2023. “Cuando el emprendimiento tiene un buen nivel de desarrollo, puede pensar en un financiamiento más importante, de US\$250.000, US\$500.000, o incluso más. La aceleradora los acompaña en la obtención de ese capital. Y como en general quien aporta fondos solicita participación accionaria, la empresa ya debe estar constituida”, dice Aisa.

La incubadora de la UNC hoy tiene 14 startups de nanotecnología, biotecnología, impresión 3D, salud, inteligencia artificial, desarrollo sostenible, y agrotech, entre otros segmentos. En general, los proyectos ingresan en un estadio de prueba de concepto o de estudios y validaciones a escala de laboratorio, y se apunta a que egresen con un prototipo probado, o con la tecnología funcionando en su versión final y con un diseño comercial. Si bien predominan las llamadas “ciencias duras”, según Aisa “tratamos de sensibilizar a todas las facultades de la UNC, como arquitectura, diseño, artes y ciencias sociales, para que participen con sus proyectos”.

Litoral emprendedor

Retornemos a la pujanza del Litoral, que muestra una actividad tan inquieta como los cordobeses. Así, la UNL participa en dos incubadoras: IDEAR (junto con el municipio de Esperanza, en Santa Fe) y Expresiva (destinada a proyectos culturales, con la municipalidad de la capital santafesina). Además, cuenta con un programa de Valorización del Conocimiento que apunta, centralmente, a tratar de determinar cómo puede aplicarse lo que genera la universidad. “A través de las áreas de Propiedad Intelectual, Vigilancia Tecnológica y Marketing Tecnológico, les damos herramientas a los docentes. Cuando un investigador considera que obtiene un resultado que puede tener potencial, se comunica con nosotros y empezamos a trabajar para establecer si es así”, detalla Lottersberger. “De esta manera, se les indica cuál puede ser el camino. O si, mediante la realización de determinadas pruebas, hay más oportunidades de conseguir un resultado que pueda ser protegible, innovador y permita llegar de una mejor manera al mercado”, completa.

En otros proyectos, bajo este esquema se trabajó con la startup BioSynaptica, que desarrolla fármacos para enfermedades neurodegenerativas. La iniciativa surgió de un equipo de investigadores de la Facultad de Bioquímica y Ciencias Biológicas de la UNL, y está incubada en la

Aceleradora Litoral. “Si bien, por supuesto, los investigadores tenían en claro cuál era la molécula que podía tener una aplicación, nosotros los ayudamos en el camino para llegar a la patente nacional e internacional, que presentamos desde la UNL y el Conicet”, cuenta el funcionario. Las disciplinas con más requerimientos para desarrollar emprendimientos son ingeniería, bioeconomía, alimentos, inteligencia artificial y procesamiento de señales, ambiente, y salud humana y animal.


La vocación emprendedora también se estimula entre los propios estudiantes. Para los alumnos de ingeniería industrial, del profesorado de química y de las licenciaturas en alimentos y biodiversidad, la UNL ofrece como materia optativa un Taller de Competencias Emprendedoras, que puede ser electiva para otras carreras. Lo mismo ocurre con el Seminario Laboratorio de Emprendedores, que es optativo para quienes estudian ingeniería industrial, administración de empresas y contabilidad, pero pueden elegir alumnos de otras carreras de la UNL.

Privadas y abiertas a la innovación

Las universidades privadas hacen su parte en la dinámica emprendedora. “La innovación es un eje transversal, que atraviesa y atiende las necesidades de todas las carreras de la universidad. Desde lo académico, se crearon nuevas carreras como biotecnología, negocios digitales e ingeniería en sustentabilidad. Asimismo, la materia ‘entrepreneurship’ es obligatoria en las carreras de negocios, ingeniería y diseño”, comenta Alejandro Mashad, director del Centro de Entrepreneurship de la Universidad de San Andrés (UdeSA). Además, esta casa de altos estudios tiene programas académicos con Endeavor -como Ventures Academy, donde se aborda el ABC para el emprendedor-, y con la Asociación Argentina de Capital de Riesgo -sobre venture capital y corporate venturing-.

La UdeSA, además, cuenta con la incubadora Spark Lab, que anualmente realiza una convocatoria donde se seleccionan entre siete y 10 proyectos para incubar durante seis meses, y a los que se les brinda capacitación, networking, mentoría y presentación a inversores si es necesario. “Se suelen presentar unos 200 proyectos cada año. Junto con el equipo de mentores definimos un plan de tres objetivos que deben alcanzar”, agrega Mashad. A esto se suma la Startup Competition, una competencia anual destinada a emprendimientos que finaliza con un ‘demo day’ y otorga un premio en dinero.

Según Mashad, “la universidad tiene el deber de ayudar a que sus alumnos puedan descubrir si emprender es un camino interesante para su futuro profesional, e identificar dentro de sus estudiantes a quienes tienen algún proyecto, aunque sea embrionario, y ayudarlos en su implementación”.



Otro caso es el del Instituto Universitario para el Desarrollo Productivo y Tecnológico Empresarial (IUDPT), que fue creado por la Cámara de Instituciones de Diagnóstico Médico. Este año, el IUDPT creó la iniciativa de innovación abierta IUD Evolution, que dura un semestre. “Invitamos a proyectos innovadores de startups relacionados con las áreas de biotecnología y bioingeniería, que son los temas académicos que abordamos desde las carreras de grado y posgrado. El objetivo es que puedan utilizar las instalaciones y laboratorios del Instituto, y acceder a la asesoría de sus docentes y profesionales para hacer la validación rápida y de manera costo eficiente de un Producto Mínimo Viable (PMV)”, afirma Cintia Hernández, secretaria de Ciencia y Tecnología del IUPDT. “Lo novedoso es que la validación de esa idea se realizará en conjunto con alguna o algunas empresas consolidadas, mediante un proceso de iteración con el mercado”, agrega.

Durante los primeros dos meses se trabajará en el ensamble y adaptación entre las necesidades de la startup y oportunidades de innovación de las empresas. “En los siguientes cuatro meses se desarrollará el PMV, al que se le dará visibilidad ante fondos de inversión de riesgo y empresas –amplía Hernández-. Los emprendedores podrán utilizar las instalaciones del Instituto con un mínimo ‘fee’ mensual, lo cual es importante porque los proyectos del segmento ‘bio’ tienen altos requerimientos de inversión en equipamiento especializado.”



Silvia Aisa,
coordinadora de
i+D+I de la Universidad
Nacional de
Córdoba



Mónica Francés
coordinadora de
IncubAgro,
de la Facultad
de Agronomía
de la UBA



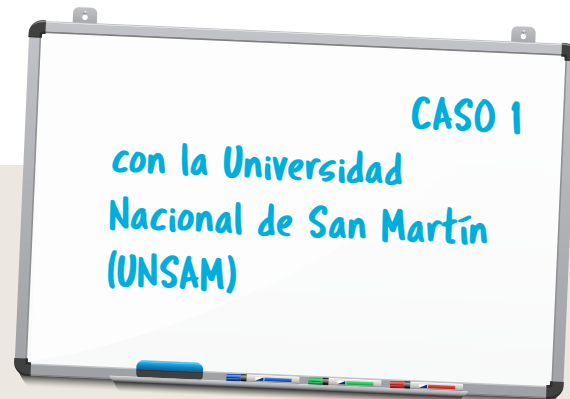
Ideas incubadas, proyectos fortalecidos

Las incubadoras son una pieza fundamental de todo esquema emprendedor. Y varias universidades cuentan con la propia. La Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires creó su espacio, IncubAgro, en 2010. Allí se realizan, cada año, dos actividades centrales: un proceso de incubación de proyectos que tiene lugar durante el primer semestre, y un programa de desarrollo de emprendedores que se concreta en la segunda mitad del año (es una materia optativa para los estudiantes de la carrera y está abierta al público de manera arancelada).

“La incubadora trabaja con proyectos de tres verticales: soluciones agronómicas, ambiente y alimentos. Y los destinatarios son equipos conformados por nuestros estudiantes y graduados, o por investigadores, que pueden ser de otras universidades”, expresa Mónica Francés, coordinadora de IncubAgro. “A lo largo del ciclo de incubación, los

acompañamos en la elaboración del modelo de negocios y en la valuación de la tecnología, para lo cual aplicamos nuestra metodología. Es una herramienta muy relevante que se debe incorporar como factor de éxito para la presentación ante inversores: saber cuánto cuesta su tecnología es un capital para el equipo emprendedor, que le permite saber desde qué lugar va a negociar para obtener inversiones o licenciar esa tecnología”, añade Francés.

Como cierre de la edición de este año, en agosto pasado se presentaron los modelos de negocios de los 17 equipos que participaron. En este espacio de Agronomía se incubaron empresas como Airu Recursos Biológicos (manejo de plagas con tecnologías sustentables), Goyeneche (producción de cerveza artesanal), Grupo Ifes (servicios de ingeniería para energías limpias) y Beam (biotecnología aplicada a la agricultura).



CALICE BIOTECH

IA, datos, bioinformática y cultivos



Ramiro Olivera, cofundador. "Nos dimos cuenta de que la edición de genes es algo que las empresas del agro ven a futuro, pero descubrimos también que ellas están sentadas sobre pilas de datos sin analizar, pero que podrían darles un gran valor"

Esta empresa nació en un aula, literalmente. Porque los dos socios, Ramiro Olivera y Esteban Hernando, se habían conocido en el primer día de clases, cuando hacían el curso de ingreso a la carrera de biotecnología en la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Pero una vez recibidos, sus cami-

nos se separaron, pues se abocaron a la investigación de temas diferentes: Olivera se especializó en clonación de animales, en el laboratorio que por entonces dirigía el actual presidente del CONICET, Daniel Salamone. Mientras que Hernando, por su parte, se abocó al estudio de genética en cultivos.

Como en el film "Cuando Harry conoció a Sally", pero en clave emprendedora y argentina, en 2018 volvieron a encontrarse. Y luego de pensar en cómo llegar al mercado con los conocimientos que habían adquirido tras años de investigación académica, decidieron "dar un salto de fe" y formar una empresa de base tecnológica

que hoy se llama Cálce. Empezaron trabajando en ingeniería genética para cultivos de cannabis (con el fin de obtener una planta libre de THC, que sea 100% de uso medicinal) pero terminaron desarrollando algo muy diferente: un software que, mediante inteligencia artificial, ciencia de datos y bioinformática, permite modelar computacionalmente cultivos, de modo de predecir cuál será su rendimiento, calidad y adaptabilidad ante distintas condiciones ambientales y productivas.

El momento de invertir... y cambiar

Para lograrlo, Hernando renunció a su cargo de investigador en Conicet y Olivera vendió una empresa de clonación de equinos que había formado en 2011. También accedieron a distintos subsidios a través de la UNSAM, que los incubó desde el día cero y les consiguió un espacio para armar un laboratorio, primero en el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y luego en el campus mismo de la universidad. Además, a través de la UNSAM obtuvieron asesoramiento y consultoría. “Todo eso fue fundamental para nosotros. Y también para que los inversores vieran que estábamos en un contexto científico, académico y tecnológico”, subraya Olivera, quien celebra que el año pasado, por ejemplo,

lograron obtener un financiamiento de US\$750.000 por parte de inversores ángeles.

Evoca Olivera la génesis del proyecto, tras su reencuentro en 2018 y decidir la unión de sus conocimientos y trayectorias. Que implicó además un rápido cambio de frente, al dejar atrás el cannabis: “Logramos poner a punto muchos procesos de laboratorio que no existían para el cannabis pero, en el camino, nos fuimos dando cuenta de que esa industria no estaba teniendo el potencial que había prometido, y de que las regulaciones no nos estaban acompañando como pensábamos que lo harían, así que decidimos reorientarnos hacia cultivos tradicionales”. El cofundador de Cálce advierte que, en paralelo al trabajo empírico de edición genética, también habían ido desarrollando herramientas bioinformáticas y modelos computacionales. Con ellos podían identificar los genes que necesitaban editar, de modo de obtener la planta deseada, o conocer cuál sería la consecuencia de modificar algún gen de interés.

El producto y las aulas

Todo eso se sintetiza en un sistema predictivo llamado Nodes, hoy utilizado por casi una decena de compañías agrícolas. Estas lo licencian para procesar sus propios datos, acelerar los procesos de mejoramiento y aumentar la eficiencia productiva en

cultivos como maíz, arroz, soja, cebada y trigo. “Nos dimos cuenta de que la edición de genes es algo que las empresas del agro ven a futuro, pero descubrimos también que ellas están sentadas sobre pilas de datos sin analizar, pero que podrían darles un gran valor”, subraya Olivera.

Actualmente, Cálce sigue vinculada con la universidad, ha formado alumnos de licenciatura en sus instalaciones y sus oficinas se encuentran en la Fundación Argentina de Nanotecnología (FAN), que está ubicada en el campus mismo de la UNSAM.

Además, los socios cedieron a esa casa de altos estudios el laboratorio de casi 200 metros cuadrados que instalaron para el primer emprendimiento, de ingeniería genética. “Son alrededor de US\$300.000 en equipamiento e infraestructura, que dejamos en la universidad”, detalla Olivera. Y concluye: “Para armar un emprendimiento, primero tenés que haber desarrollado algo. Nosotros aprendimos una tecnología en particular, armamos prototipos, los llevamos a campo en el ámbito científico y académico, y luego lo transformamos en una empresa. Eso es lo que habilita la universidad: es un campo de acción que te permite formarte en algo muy puntual, que después lo podés transformar en una compañía o en un negocio. Al revés, no funciona”.

UNIBAIO

Langostinos y residuos, para usar menos herbicidas

Bio y nanotecnología confluyen en Unibaio, una empresa de base tecnológica que utiliza quitosano obtenido a partir de residuos de langostinos, como una matriz de partículas biodegradables y bio-compatibles capaces de generar procesos y respuestas más efectivas en plantas, para mejorar el rendimiento y el cultivo de especies agronómicas. Actualmente, en Unibaio trabajan a través de este desarrollo con las 10 agroquímicas más grandes del mundo, en una iniciativa que promete ayudar a reducir el uso de herbicidas.

Inversión pública, inversión privada

Si bien este emprendimiento fue creado hace dos años, el desarrollo comenzó a gestarse hace alrededor de dos décadas. Surgió a partir de una investigación básica y logró convertirse en un producto comercial, gracias a distintos tipos de financiamientos públicos. Por un lado, las Becas Bicentenario -que el gobierno nacional otorgó en 2010, de modo de promover el desarrollo de proyectos aplicados- y por el otro, los Proyectos de Investigación Científica y Tecnológica (PICT) de la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación. Además de esos recursos públicos, accedieron a diversos fondos de inversión, a través de

la Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Mar del Plata (UNMdP), y la participación en un curso de la aceleradora de biotecnología GridX.

Facilitar, simplificar

“El vínculo público-privado, en términos de facilitar normativas y gestiones burocráticas que simplifiquen el proceso, es imprescindible”, sostiene Claudia Cassalongue, una de las socias fundadoras de Unibaio, que hasta hace unos años fue investigadora del Conicet en el Instituto de Investigaciones Biológicas perteneciente a la Facultad de Ciencias Exactas y Naturales de la UNMdP.

La investigadora subraya que hasta el día de hoy, “el vínculo con la universidad ha sido continuo y permanente, y tendría que ir por mucho más, en términos de la posibilidad de retribuir económicamente con regalías a los beneficios institucionales, una vez que como emprendimiento y startup sea posible concretar ventas”.

Socias y grandes empresas

Vinculado a este desarrollo, Cassalongue comenzó investigando biopolímeros para la agricultura durante tres años, con un equipo de la Universidad Nacional del Sur (UNS), y luego, en busca de agregar innovación al proyecto con herramientas biotecnológicas, se

contactó con Vera Álvarez, directora del Instituto de Investigaciones en Ciencia y Tecnología de Materiales (INTEMA), también de la UNMdP, y socia fundadora de Unibaio. Ambas apuntaban a utilizar quitosano como biopolímero, de modo de generar estas micro-nanopartículas capaces de mejorar la eficacia y la respuesta de protección de las plantas y los cultivos en el campo.

Las micro-nanopartículas que desarrolla Unibaio fueron pensadas como componentes para formulaciones de agroquímicos. Por eso, los destinatarios de esta tecnología son las grandes empresas de agroquímicos, como Bayer, BASF y Syngenta.

Como explica Cassalongue, apuntan a firmas “que pueden estar interesadas en mejorar sus formulaciones con estas partículas biodegradables, relativamente económicas y fáciles de fabricar, haciendo que la formulación química que resulte sea más eficiente en el campo y con menos impacto en el medio ambiente y la salud humana”. Explica que el principal modelo de negocios con el que trabajan busca sublicenciar la tecnología, para intervenir en una formulación química y renovarla a favor de sus propiedades, de modo que impacten en la sustentabilidad ambiental.

Efectividad y resiliencia

“Según los ensayos a campo que hemos realizado, sabemos que



con estas micro-nanopartículas es posible reducir hasta un 60% la dosis del glifosato aplicada sin que pierda efectividad”, subraya la especialista. Y agrega que funcionan “muy bien” con glifosato, pero también con otros herbicidas, así como con fungicidas e incluso con fertilizantes.

Además, están trabajando en una segunda línea, pensada como coadyuvante o acondicionador, que el productor agrícola pueda agregar al tanque de aplicación para mejorar la mezcla que está aplicando. “Esta línea es más de incumbencia local, y pensamos que puede resultar en Argentina, a corto plazo”, afirma Cassalongue.

Para finalizar, advierte que el proceso de transición desde la investigación básica al desarrollo de una tecnología aplicada “no es fácil: hay que ser muy resiliente y muy positivo ante el fracaso. Y algo muy enriquecedor, que capitalizo de mi carrera científica, es la capacidad de formar recursos humanos y liderar un grupo de trabajo, que es bastante parecido en un ámbito y otro”, concluye.

Claudia Cassalongue,
cofundadora de Unibaio





GAMEET

Embriones e innovación



Alejandro Guidobaldi (izq.)
y Maximiliano Tourmente,
cofundadores de Gameet

“Estamos acostumbrados a que una empresa constituida se acerque a una universidad o instituto del CONICET en busca de I+D. En nuestro caso fue al revés: no éramos una empresa que vinimos a buscar I+D a la universidad, sino que nosotros ‘éramos la universidad’, y una parte de esa universidad tiene un

‘hijito’, que es una empresa”. Quien habla y describe tan gráficamente el proceso es el biólogo Maximiliano Tourmente, socio y cofundador de Gameet, una empresa nacida incubada en la Facultad de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC). La startup trabaja en el desa-

rollo de una tecnología para mejorar los resultados en los tratamientos de fertilización asistida.

Espermatozoides e incubados

“Hace alrededor de 20 años que estudiamos los mecanismos de comunicación entre el ovocito y los

espermatozoides que están listos para fecundar”, explica Alejandro Guidobaldi, también biólogo de la UNC y socio fundador de esta firma naciente, que recientemente recibió US\$250.000 por parte de la aceleradora SF500.

Para llegar a esta instancia ambos investigadores se unieron a través de Gameet, con la intención de proveer al mercado con la tecnología que están desarrollando. Resumidamente, esta técnica utiliza micro dispositivos impresos en 3D que emulan procesos naturales de selección y maduración de espermatozoides. Para conformar la empresa empezaron realizando una capacitación en el programa Aprende ConCiencia, de la Fundación INVAP, luego fueron incubados en FIDE, una incubadora de la Ciudad de Córdoba en la que también participa la UNC, y finalmente pasaron a ser completamente incubados en la universidad, que se especializa en emprendimientos de base científica y tecnológica.

Fondos tour

“Ellos nos visibilizaron y nos presentaron ante algunos fondos de inversión. Primero hubo una convocatoria, pero todavía estábamos en una etapa muy inicial y no nos seleccionaron; después llegó la aceleradora SF500, les gustó nuestro proyecto y, en julio del año

pasado, decidieron que éramos una empresa en la que les gustaría invertir”, recuerda Tourmente, y detalla que hace unos meses recibieron el primer desembolso. Además, aclara que continúan siendo incubados en la universidad, que la tecnología está en proceso de patentamiento, y que ahora, con la ayuda de Fernando Cardiello, siguen participando en otros procesos en incubación que les permitan llegar a la comunidad clínica y hacer un networking más específico. Por el momento, el desarrollo se encuentra listo para comenzar la etapa de ensayos con animales.

Patente ambiciosa

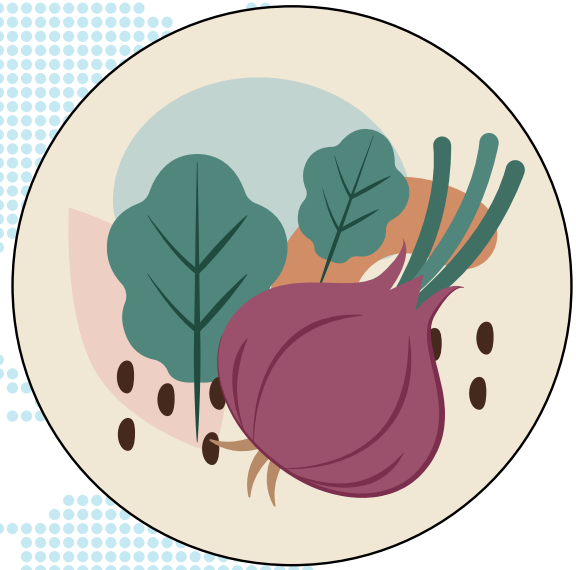
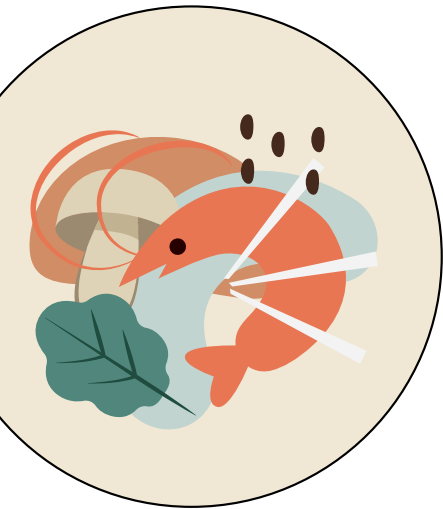
“Los biólogos ya habían obtenido una patente antes, pero la que está en proceso ahora es mucho más acabada, contempla otros procesos y es mucho más ambiciosa; y efectivamente, si se dan los porcentajes que estamos pensando que van a tener los ensayos, será revolucionario”, destaca Cardiello, socio fundador de Gameet además de economista y desarrollador de negocios. Por otro lado, señala que conoció a sus actuales socios después de que se vincularan a la incubadora de la UNC y, a través de ella, con el fondo de inversiones SF500.

Público + privado

En la incubadora, además, los investigadores recibieron asesora-

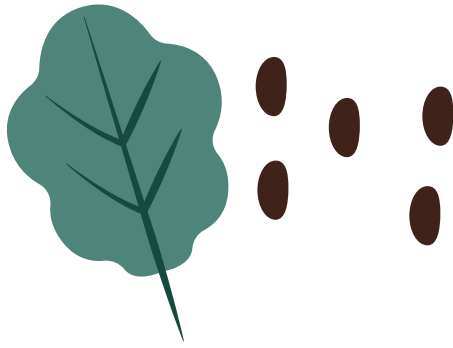
miento legal sobre normativas y regulaciones, como las de propiedad intelectual, así como capacitaciones sobre cuestiones vinculadas a la conformación de una empresa. “Trabajamos mucho en la creación de la identidad del emprendedor, con esa comprensión muy cabal que tienen ellos, sobre la procedencia de sus emprendedores y los bagajes que traen, algo que es súper importante, porque el científico tiene una impronta muy fuerte”, explica Tourmente.

Por su parte, Guidobaldi destaca la relevancia de realizar I+D sostenida en aquellas empresas que se consideran innovadoras, “algo que requiere infraestructura y profesionales, factores que justamente abundan en las universidades”. Por eso, considera que ahí reside una oportunidad para vincular lo público y lo privado. “En general, las instituciones públicas y las privadas se ven como dos cosas separadas y con intereses contrapuestos, aunque no siempre sea así. En nuestro caso, los intereses son comunes, aunque hay formas distintas de tomar decisiones: en las empresas privadas son más ágiles, mientras que las instituciones públicas son lentas. En el medio, estamos los investigadores-emprendedores, que navegamos entre los dos mundos, y parte de nuestro objetivo es tratar de acercarlos y ligarlos lo más posible”, concluye Guidobaldi. 📌



Soy de aquí y soy de allá

La denominación de origen busca garantizar la calidad e identidad de ciertos alimentos y bebidas que se elaboran en un lugar, y así apalancar las acciones de marketing. Los secretos de la estrategia que aplicaron con el vino en Luján de Cuyo y con el salame en Tandil. Consejos, experiencias y pasos concretos para aplicar en otras producciones. [Por Paula Ancery](#)



El escritor Marcel Proust remojó una magdalena en té y tuvo una epifanía: la combinación de los dos sabores lo retrotrajo a las tardes en su infancia con su tía Léonie en la lejana Combray. Era tan vívido que más que un recuerdo, hacía presente tantas cosas perdidas en el limbo del tiempo.

Todos volvimos alguna vez a nuestros orígenes gracias al sentido del gusto. Pero el origen de aquello que ingerimos puede tener su propia importancia. Para la elaboración de ciertos alimentos y bebidas, es fundamental el *terroir*, un concepto que se refiere no sólo al suelo y la topografía, sino también al clima y hasta al factor humano: las prácticas de los productores. De ahí puede surgir una denominación de origen (DO), como en los casos de los vinos de Luján de Cuyo, Mendoza, o el salame de Tandil, Buenos Aires.

“El valor agregado que otorga la DO es destacar determinadas características que adquieren los productos por la particularidad del lugar donde son elaborados. Un consumidor elige un producto con DO por sobre otro parecido porque sabe que es único por su sabor, y que alguien lo evaluó en un proceso cuidado y exclusivo en ese sector productivo”, dice Graciela Gallo, especialista en desarrollo rural y emprendedor, y directora ejecutiva de Inicia Comunidad de Emprendedores. “Las DO terminan siendo algo orientado al consumidor, hacia quienes compran un sello de calidad. Generalmente las solicita un grupo de productores”, añade.

Quienes conceden una DO son asociaciones formales, constituidas para tal fin por los productores que establecen los estándares, aunque suele haber también alguna representación del gobierno.

Auténtico brindis

Luján de Cuyo es uno de los departamentos más importantes de Mendoza –y del país– por la exquisitez de sus vinos. Para obtener la denominación de origen, es preciso cumplir con ciertos requisitos: obviamente, que las uvas sean de Luján de Cuyo, y de la variedad Malbec al menos en 85%. Pero hay más: el viñedo debe tener una antigüedad mínima y un rendimiento bajo por hectárea. El vino tiene que ser producido y embotellado en Luján de Cuyo; y debe transcurrir un mínimo de 18 meses entre la cosecha y su salida al mercado, con no menos de seis meses de crianza en madera. Asimismo, hay un mínimo establecido para la graduación alcohólica. Entonces el vino obtiene la oblea de autenticidad. Todo esto está certificado por el



Graciela Gallo,
especialista en desarrollo rural
y emprendedor, y directora
ejecutiva de Inicia Comunidad
de Emprendedores






Sebastián Barboza,
gerente general de
Lagarde y miembro
del directorio de
la D.O.C. Luján de
Cuyo



Carlos Panighetti,
socio de Cabaña
Las Dinas,
y vicepresidente del
Consejo del Salame
de Tandil






Instituto Nacional de Vitivinicultura, que es el ente regulador, y por el Consejo de productores que creó y otorga esta D.O.C. (Denominación de Origen Controlada), que a su vez está avalada por la Organización Internacional de la Vid y el Vino.

Quien así lo explica es Sebastián Barboza, gerente general de Lagarde y miembro del directorio de la D.O.C. Luján de Cuyo, cuyos pasos iniciales los dieron en 1988 cuatro bodegueros, la Universidad Nacional de Cuyo y el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), entre otros. “Hoy somos 10 bodegas y seremos muchas más. Representar a Luján de Cuyo con vinos de altísima calidad que están certificados es un destacado para la vitivinicultura argentina”, afirma. “Esta certificación es a la vez un refugio de garantía, porque un panel de cata evalúa toda la cosecha con un compromiso de obtener productos auténticos, de primera categoría y con una visión sustentable”, declara. A nivel local, señala que la D.O.C. genera interés no sólo en los consumidores, “que se aventuran y quieren explorar”, sino por parte de los sommeliers y restaurateurs. Y hoy los vinos D.O.C. Luján de Cuyo se exportan a 50 países, dentro de los cuales se distinguen el Reino Unido y Brasil. “Para exportar, la certificación es una gran oportunidad”, asegura Barboza.

Gallo advierte sobre la importancia de la comunicación y el marketing para que los consumidores valoren la denominación de origen. “No es sólo lograrla y poner la etiqueta”, subraya. “La gente no va por las góndolas buscando las obleas, pero si la destacás en las redes sociales o en el spot publicitario, el conocedor y el consumidor en general pueden decir ‘la quiero’”, agrega. Al respecto, Barboza cuenta: “En desarrollo de marca, creamos una web, ‘doc-lujandecuyo.com.ar’. En 2021 hicimos un relanzamiento y abrimos un canal de YouTube y un perfil de Instagram. Y por supuesto, estamos en las ferias del sector, en especial en una muy reconocida que se hace en Mendoza en octubre, donde presentamos los vinos D.O.C. como una unidad. Allí mostraremos este año un trabajo súper interesante de caracterización que realizamos con el INTA.”

Tradición, familia y salames

Para Carlos Panighetti, socio de Cabaña Las Dinás –una empresa familiar de encurtidos de alta gama– y vicepresidente del Consejo del Salame de Tandil, esta denominación de origen no es otra cosa que “un acto de justicia”: una valoración social que hacía muchos años



que existía, pudo ser convalidada legalmente. “Fue el reconocimiento del *terroir*, del sabor y de la trazabilidad”, expresa. El camino que recorrieron los productores para que se creara la certificación también fue largo en este caso: empezaron a juntarse en 1992, “para tratar de capitalizar y proteger nuestro ‘saber hacer’”, y obtuvieron la DO en 2011, después de que se aprobara la ley nacional de denominaciones de origen. Pero para ese momento, recuerda Panighetti, “ya veníamos con una gimnasia asociativa espectacular”.

La finalidad de esta DO, indica Panighetti, es en primera instancia “la custodia de la tradición”. “Elaboramos salames igual que lo hacían nuestros ancestros. Pero a la vez les aseguramos, a los consumidores de ahora y de mañana, que van a comer un salame de tan buena calidad como lo hicieron sus padres, abuelos y tatarabuelos, de acuerdo con la tradición del producto”, sostiene. La remisión al linaje es importante, aclara, porque los salames de Tandil provienen de una de dos corrientes: la española –en particular, la vasca– y la del norte de Italia.

El primer requisito para lograr la DO Salame Tandilero es tener plantas aprobadas, que garanticen la inocuidad para la población; y luego, que la empresa construya y desarrolle un perfil acorde a la calidad del terruño, con determinados estándares de materias primas, herramientas y oficio para sostener la categoría productiva en el tiempo. Todo esto es evaluado con un protocolo interno del consorcio de la DO y luego rubricado por el Estado nacional.

“No somos tan ingenuos como para no saber que la DO es una herramienta comercial de gran valor, porque expresa un reaseguro de calidad en todo el país”, admite Panighetti, aunque reconoce que el salame tandilense todavía no se exporta. “Es que la gente está más acostumbrada a la denominación de origen de un champagne o de un queso roquefort –concluye–. Pero en cuanto a derecho internacional, nuestro salame está en igualdad de condiciones con el prosciutto de Parma.”

Emprender con propósito

Cuando el bien común también es rentable

En todos los sectores crecen las nuevas empresas con impacto social positivo. Aquí, cinco casos en salud, turismo, inclusión financiera, diseño textil y artículos escolares. [Por Ximena Sapia](#)

La Argentina experimenta un crecimiento en la cantidad de emprendimientos con propósito: aquellos que no solo buscan beneficios económicos, sino que también abordan desafíos sociales y ambientales, de la mano de una nueva generación de empresarios comprometidos con el impacto positivo en la sociedad en áreas como inclusión, educación y sostenibilidad.

“Cada vez más, nacen emprendimientos que construyen sus negocios en torno a un propósito, utilizando la fuerza del mercado para contribuir al bien común. No hacen beneficencia; tienen un fin comercial y, como toda empresa, para ser sostenibles buscan generar ganancias”, señala Marina Arias, directora ejecutiva de Sistema B Argentina. Y plantea que es preciso superar la idea de que rentabilidad y sustentabilidad son conceptos opuestos.

En tanto, de acuerdo con Patricio Gigli, director de la Asociación de Emprendedores de Argentina (ASEA), el auge de los emprendimientos con propósito está estrechamente ligado a la necesidad de resolver problemas sociales y ambientales. Este tipo de desafíos “requieren soluciones creativas que los emprendedores, con su agilidad y creatividad, pueden ofrecer”, afirma.

Un ejemplo de cómo se integran rentabilidad y sustentabilidad es Fracking Design, una marca fundada en 2018 por las hermanas Ornella, Carla y Mora Basilotta, quienes decidieron discontinuar su firma de indumentaria tradicional para emprender con propósito. El giro ocurrió cuando el concepto de diseño de autor de su anterior marca, Basilotta, quedó atrapado en la rueda del “fast fashion” (moda rápida, en inglés). Tras una crisis profesional, Ornella replanteó el modelo de negocio, y así nació Fracking Design, que produce mochilas, carteras y accesorios a partir de bolsones plásticos desechados por la industria petrolera. Aunque cerraron sus franquicias y locales propios, este nuevo emprendimiento resultó más rentable: en solo seis meses, Fracking Design facturó más que Basilotta en casi una década. Logró un impacto positivo al reciclar más de 51.000 metros lineales de arpillera plástica y, además, trabaja con cooperativas que emplean a personas de sectores vulnerables.

Finanzas inclusivas

El crecimiento de las “Empresas B” en la Argentina es, según Arias, un indicador del auge de los emprendimientos con propósito. Desde la fundación de Sistema B en 2012 y hasta 2020, el país tenía 100 empresas certificadas. En



De izq a der:
Ornella, Carla y Mora Basilotta,
de Fracking Design

2023, ese número se duplicó a 200, y este año se sumaron 30 nuevas compañías. Pero el universo de los emprendimientos con impacto social es aún mayor, considerando que no todas las empresas buscan la certificación.

Trasa certificó como Empresa B en 2021. Fundada en 2002 por Ricky Minicucci, inicialmente ofrecía una tarjeta de telefonía prepaga. Con el tiempo, y a medida que evolucionó la tecnología, Trasa lanzó Pago 24, una plataforma que permite a los comercios ofrecer desde recargas de celulares y cobro de facturas, hasta una billetera virtual y una tarjeta prepaga Mastercard. Tras la pandemia, la gran novedad fue la implementación de las Unidades Modulares de Inclusión Financiera (UMIF) con cajeros automáticos en villas y asentamientos inscriptos en el Registro Nacional de Barrios Populares (Renabap). Estas UMIF no solo brindan acceso financiero a más de 60.000 familias, sino que también generan empleo para residentes locales. “Siempre contratamos a personas de la comunidad, quienes enfrentan barreras significativas para acceder a un empleo formal. Además, como ahora la gente dejó de tener que viajar para ir a buscar plata a un banco, empezaron a usar su dinero dentro de su barrio, fomentando a los comercios de cercanía y emprendimientos del barrio”, explica Minicucci.

Actualmente, con la red de cajeros automáticos, Trasa llega de manera directa a 44 barrios populares y ya evalúan nuevas ubicaciones que beneficien a más personas. Sin embargo, de no cambiar la situación socioeconómica del país, Trasa, lamentablemente, tiene mucho trabajo por delante, considerando que a la fecha hay más de 6.400 barrios populares en nuestro país.

Pacientes conectados

Según Arias, predominan los emprendimientos de impacto en el segmento de servicios por su menor efecto negativo en el planeta. Con esta visión coincide Gigli, y resalta la importancia de los proyectos relacionados con la economía circular, la inclusión y el ambiente en áreas como vivienda, educación y salud.

Otra solución es Un Ensayo Para Mí (UEPM), fundada por la médica Georgina Sposetti. Se trata de una plataforma que conecta a pacientes con los ensayos clínicos apropiados a sus condiciones de salud. La idea surgió cuando la propia Sposetti fue diagnosticada con una enfermedad neurológica atípica que, con los especialistas adecuados, sabiendo qué buscar y cómo buscar, logró superar al aplicar a un ensayo clínico. Con esa experiencia, comprendió que había sido una privilegiada

.. Lo esencial

→
Ricky Minicucci,
de Trasa

↓
Laura González,
fundadora de
Somos Confirma



por contar con el conocimiento suficiente para llegar y participar de un ensayo clínico. ¿Y si no hubiera sido médica? ¿Cómo accede alguien que no es un profesional de la salud y tampoco está al tanto de la existencia y de los requisitos de estas herramientas?, se preguntó. “Muchas veces, los pacientes no saben que están disponibles ensayos de tratamientos y fármacos que podrían ofrecerles nuevas opciones. Además, la información no se encuentra fácilmente, está en inglés y es demasiado técnica. Decidí cambiar eso”, comenta Sposetti.

Mediante el uso de algoritmos de búsqueda, análisis de datos e inteligencia artificial, la plataforma empareja a los pacientes con los ensayos clínicos. Además, proporciona información clara y comprensible sobre cada ensayo, incluidos los criterios de elegibilidad, la duración y los posibles beneficios y riesgos. Desde su lanzamiento en 2017, unas 20.000 personas por mes se postulan para participar en pruebas clínicas, fundamentalmente para enfermedades como colitis ulcerosa, esclerosis sistémica, lupus, cáncer de vejiga, mieloma y esclerosis múltiple, entre otras.

Además de operar en la Argentina, UEPM -que se sostiene económicamente por las campañas de difusión pagas que realizan para los laboratorios farmacéuticos- hizo pie en México, Costa Rica, República Dominicana, Brasil, Colombia, Perú, Chile, España y en Estados Unidos, donde atiende a la comunidad latina.

Algo más que libros y juguetes

En este segmento desarrollan su negocio desde compañías grandes, hasta Pymes regionales, pequeños emprendimientos y negocios unipersonales. Somos Confirma, por caso, es una librería y juguetería de Ciudadela (en el partido bonaerense de Tres de Febrero, pegado a CABA), un sencillo negocio de barrio, pero uno de los pocos preocupado y ocupado por la inclusión de niños neurodivergentes y con discapacidad. A pesar de ser un emprendimiento pequeño, Laura González, su fundadora, logró posicionarlo como un referente en este segmento. Así, ofrece productos difíciles de encontrar, como juegos didácticos con texturas para niños con baja visión; reglas de contención para escritura o lectura; lapiceras ergonómicas; útiles escolares para zurdos; reglas espaciadoras, mordillos, y cuadernos y hojas de Aula Universal Rivadavia con renglones más separados y marcados.

“Son productos que, por su baja rotación, las librerías no venden; pero la realidad es que cuando escuchás y atendés las necesidades de los chicos y sus familias, sin importar cuánto vas a vender, a la larga te vas convirtiendo en el lugar de referencia. Las mismas mamás te van recomendando, y así descubriste que son muchos más de los que pensabas”, explica González, quien



Marina Arias,
directora ejecutiva
de Sistema B
Argentina



Georgina Sposetti
fundadora de
Un Ensayo Para Mí
(UEPM)



Fernando Escudero
fundador de Itinere

emplea a cinco personas y vende a todo el país, incluso al exterior. “El abrazo de las madres es lo que me hace seguir y seguir”, agrega, destacando la importancia de la empatía en su proyecto.

Turismo local, marketing online

Los emprendimientos con propósito afrontan los mismos desafíos que el resto de los actores de la economía: sus problemas son el acceso al mercado, apalancar las ventas y el desarrollo comercial. Sin embargo, en cuanto al financiamiento, según Arias, tienen la suerte de ser cada vez más valorados por los inversores y consumidores, que consideran en sus decisiones los factores ambientales y sociales.

Fernando Escudero, fundador de Itinere, está concentrado en la búsqueda del capital que necesita para darle aún más impulso a su negocio, tal como lo sueña con sus socios, su primo Marcos Escudero y su esposa Soledad Gaztambide. Itinere nació en Salta y es un sistema de información turística diseñado para apoyar destinos poco conocidos y a microemprendedores de economías regionales. De hecho, el año pasado resultó ganador del Concurso Soluciones Innovadoras Banco

Nación, que organiza la Fundación Empretec, en la categoría Soluciones Dirigidas a la Sostenibilidad y la Inclusión Social.

El objetivo de Itinere es brindar visibilidad online a pueblos pequeños que, de otro modo, carecerían de los recursos de marketing necesarios para atraer turistas. Así, les provee sitios web dinámicos que permiten a los viajeros buscar opciones por destino, cantidad de días o actividad, mostrando la información en alta calidad. Además, cada hotel, artesano, guía y micro emprendedor tiene su propia página para promocionar su actividad.

El impacto de Itinere se refleja en la revitalización de localidades como Seclantás, Chicoana, Angastaco y Animán, en Salta, o Las Ovejas, en Neuquén, solo por nombrar algunos de los 20 destinos para los que brinda servicios.

Ahora, adelanta Escudero, están trabajando con un proyecto en Tarija, Bolivia. “Nos está yendo muy bien y tenemos un producto mínimo viable -comenta Escudero-. Pero para seguir sumando destinos, necesitamos terminar de construirnos como empresa, por lo que estamos enfocados en el armado del equipo y los procesos; algo que necesitamos para captar la atención de inversores.”



El Taller Empretec vuelve a CABA

El Taller de Desarrollo del Comportamiento UNCTAD-Empretec se realizará en la Ciudad de Buenos Aires del 30/9 al 5/10, de 9 a 18 hs. El Centro Metropolitano de Diseño será la sede donde se dictará este programa internacional diseñado por Naciones Unidas para fortalecer las capacidades emprendedoras, y que tiene una modalidad de trabajo experimental y práctica. Más detalles, en el **sitio web de Empretec**.

Innovación Abierta con Europa

Hasta el 31/10 hay tiempo para aplicar al programa de innovación abierta que financia la Aceleradora Digital EU-LAC, una plataforma de la Unión Europea. Propone acelerar proyectos de transformación digital realizados de manera conjunta entre equipos complementarios formados por, al menos, una corporación y una Pyme o startup de Europa y América Latina. Los servicios de aceleración tendrán un valor equivalente a 30.000 euros. Información adicional, **aquí**.



Capacitar con crédito fiscal

Hasta el 31/10 está abierta la inscripción del Programa de Crédito Fiscal 2024, que mediante la emisión de certificados para cancelar impuestos nacionales, financia la implementación de normas de calidad, y hasta el 100% del costo de iniciativas de formación profesional. Esta herramienta, que depende de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación, cubre los honorarios de capacitadores y expertos, los aranceles de cursos, y la adopción de sistemas de gestión de calidad. Información adicional sobre las condiciones, en **este link**.

Comercio exterior para Pymes

A partir del 7/10 y hasta el 2/12, en la plataforma online Capacitar se dictará el “Curso Introductorio en Comercio Exterior”, una propuesta integral para Pymes y emprendimientos que aborda la exportación de bienes y servicios. Está organizado por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, Emprendedores y Economía del Conocimiento de la Nación, y la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. Todos los contenidos y detalles de inscripción, en **este enlace**.



Inversión productiva: créditos del BNA

El Banco Nación ofrece créditos de inversión productiva a tasa fija para Pymes, que permiten financiar proyectos para la producción y/o comercialización de bienes y/o servicios, y también iniciativas destinadas a incrementar la capacidad productiva de carnes de pollo y/o cerdo. Los préstamos se otorgan en pesos y tienen un plazo de 48 a 60 meses, con hasta seis meses de gracia para el capital. Para ampliar sobre esta línea de financiamiento, acceder al **sitio web del BNA**.

Cursos abiertos, gratuitos y online

En octubre, la Fundación Empretec y el Banco Nación ofrecerán capacitaciones abiertas, online y gratuitas. El 1/10, de 14 a 16 hs., se realizará el webinar “Cómo comunicar tu idea de negocio”, mientras que los días 15 y 18/10, de 14 a 15.30 hs., se desarrollará el “Taller de herramientas financieras”. Por último, el 29/10, también de 14 a 15.30 hs., tendrá lugar la capacitación sobre “Economía circular”. Para más datos sobre las actividades acceder a **este link**.

El teletrabajo marca tarjeta: acuerdos, confianza y mucho comunicación



Fue un boom obligado durante la pandemia. Cuatro años después, el trabajo a distancia ya ha sido adoptado por muchas empresas. ¿Cuáles son los desafíos de productividad, gestión y organización? Los casos de Perramus y Telerad. Por Ximena Sinay

El trabajo remoto llegó para quedarse. Tal es así que, desde hace cuatro años, cuenta con una ley propia –la 27.555– que lo regula. De este modo, permite establecer y acordar tanto los horarios como la jornada laboral para esta modalidad de empleo que se realiza, total o parcialmente, fuera de las empresas. Y se lleva a cabo mediante el uso de tecnologías de la información y la comunicación.

Para la firma de indumentaria Perramus el teletrabajo se implementa solo en ciertas áreas. “Nuestro rubro permite adoptar este esquema únicamente en algunos sectores, ya que la

parte de Producción y Ventas tiene que ser siempre presencial. Pero sí se tomó como alternativa en Administración y Diseño”, cuenta Susan Hogg, encargada de Recursos Humanos de la empresa.

Según la ley, además, la remuneración de quien realiza trabajo remoto no puede ser menor a la que recibiría si lo hiciera de manera presencial. El empleador debe brindar a su empleado acceso a Internet con la velocidad suficiente para desempeñar sus tareas, capacitación sobre el uso de la tecnología, e incluso algunas veces proveerle una silla ergonómica o computadora.

Híbridas y puras

Los trabajos remotos no son todos iguales: existe el full time y el part time, y los sincrónicos y asincrónicos, que muchas veces se realizan en organizaciones que prestan servicios en diferentes lugares y con distintos horarios, o bien cuando se trata de trabajos freelance o por proyectos. Este es el caso de Telerad, una empresa de telemedicina especializada en diagnóstico por imágenes, creada en 2011 y que brinda servicio a 35 hospitales, clínicas y centros de salud de la Argentina, Colombia, Ecuador, Guatemala, Bolivia, México y España: “Cada médico tiene asignado un centro para hacer los reportes de los estudios, y debe cumplir con un tiempo de respuesta determinado. Lo puede hacer a la mañana, a la tarde, a la noche, a la madrugada... cuando quiera. No importa cuándo está conectado; solo debe cumplir en el plazo estipulado. Es una especie de trabajo por objetivos”, ejemplifica Flavio Sánchez, director médico de Telerad.

La modalidad remota puede ser también pura o híbrida. En el primer caso, la totalidad de la jornada puede hacerse a distancia. En el segundo, una parte del horario laboral se realiza de manera presencial y se completan las horas de modo remoto en otro momento, o bien se puede ir al lugar de trabajo sólo unos días de la semana: “La más usada es la opción de tres días de home office y dos presenciales”, puntualiza Sandra Kuchevasky, consultora de recursos humanos y capacitadora de la Fundación Empretec.

Justamente, esto es lo que ocurre en el área de Administración y Finanzas de Perramus. “Tenemos un esquema híbrido que fluctúa, dependiendo de la persona, entre dos días presen-

ciales y tres de home office o viceversa. Si bien cada integrante tiene los días programados, es bastante flexible y se van haciendo modificaciones de acuerdo con las necesidades puntuales o reuniones”, explica Marcelo Núñez, gerente del área.

Análisis remoto

Como en todo, el trabajo remoto tiene puntos a favor y otros en contra. Para los empleados, una ventaja es el hecho de manejar sus tiempos, sobre todo en los empleos que no son 100 por ciento sincrónicos. La adopción del trabajo remoto permitió en Telerad acortar los tiempos en que los médicos –que trabajan desde Argentina, pero también desde Estados Unidos, Países Bajos, Ecuador, Colombia, Brasil y España– están de guardia: “Antes de la pandemia, el médico empezaba su guardia un viernes y la terminaba por la mañana del lunes; ahora, hacen turnos de



Sandra Kuchevasky, consultora de recursos humanos y capacitadora de la Fundación Empretec



Flavio Sánchez,
director médico de
Telerad

cuatro o seis horas. Nos dimos cuenta de que, cuando está de guardia, el médico se estresa, porque le llegan muchos estudios de diferentes centros sobre los que tienen que hacer informes. Por eso, decidimos achicar esas guardias para bajar los niveles de estrés y, en consecuencia, de los errores. Y eso es posible porque se trata de un trabajo a distancia; si no, sería muy complicado de implementar”, explica Sánchez.

Los empleados que trabajan de manera remota incluso pueden ser más productivos. “Se optimizan los tiempos porque en los espacios laborales muchas veces hay interrupciones, llamados, pedidos, gente que entra y otra que sale, conversaciones al lado de quien está trabajando”, enumera Kuchevasky. Y asegura que se ha medido la productividad en casos de trabajo remoto, y que arrojó indicadores positivos. De hecho, eso es lo que Núñez aconseja a los miembros de su equipo en Perramus. “En general, suelo recomendarles que aprovechen los días de empleo remoto para hacer las tareas de análisis, que impliquen un mayor grado de concentración y tranquilidad que, a veces, en el día a día en la oficina se dificulta un poco más”, comenta.

Confianza, la clave

En cuanto a los desafíos que plantea esta modalidad, Kuchevasky destaca el logro de la motivación del equipo. “En los trabajos que son totalmente remotos se puede caer en cierta rutina y perder la riqueza del intercambio cotidiano. Por eso, es deseable poder mantener espacios de encuentro algo más lúdicos o hacer alguna reunión presencial”. Desde el área de Recursos Humanos de Perra-

mus, Hogg también menciona como un posible problema la disminución del sentido de pertenencia, por lo que decidieron realizar reuniones mensuales para que los equipos se integren, a través de la creación de espacios para compartir dificultades o sugerencias. “La mejor manera que encontramos para hacer el seguimiento es a través de los resultados de cada uno, generando un sentido de responsabilidad en cumplir los objetivos propuestos y solidaridad con el equipo”, explica Hogg.

Para Kuchevasky, otros retos son tener una comunicación efectiva, y lograr la coordinación y la colaboración. “Que cada uno sepa qué tareas y proyectos tiene que encarar; los objetivos deben estar muy claros, todos deben conocer el rol que desempeña cada uno y quién reporta a quién –precisa-. La comunicación debe ser abierta y regular. Y sostener encuentros para hacer un seguimiento más personalizado y sistemático.”

Muchos podrán preguntarse cómo los líderes logran saber si un empleado está trabajando en el horario en que debe hacerlo. Si bien hay plataformas o software de control para determinar si alguien está conectado o no, los responsables de los equipos no suelen utilizar estas herramientas ya que tienen modos más amigables y efectivos de saber si la gente cumple con sus tareas. Así, la confianza es el punto clave en el que -todos coinciden- debe basarse el trabajo remoto y que depende, fundamentalmente, de que el líder dé el ejemplo y esté junto al equipo en los momentos difíciles. Porque es algo que, dice Kuchevasky, lleva muchísimo tiempo conseguir, pero es lo que más rápido puede perderse. 🚫



Marcelo Núñez,
gerente del área
de Administración
y Finanzas
de Perramus



Tu, mi, nuestro planeta

Con el subtítulo “Guía para vivir en armonía con el planeta”, este libro es una notable caja de herramientas, con varios usos. El primero y más elemental: sirve para tomar conciencia sobre los problemas ambientales del planeta, desde el más general y urgente, como lo es el cambio climático, hasta los cuellos de botella específicos (el agua, la basura, la superpoblación urbana, la alimentación). El segundo uso, tras semejante shock informativo -que nos obliga sí o sí a ponernos en guardia-, es el de las soluciones: al final de cada sección (son ocho, divididas en 24 capítulos) se ofrecen tips para implementar cambios en cada una de las situaciones críticas. El tercer uso es documental: el libro ofrece un detalle de los líderes ambientales de América Latina y el resto del mundo, así como anexos con una completa explicación sobre los 17 Objetivos de Desarrollo Sustentable (los ODS) así como los 13 principios de Sumak Kawsay, la guía de nuestros pueblos andinos para el “buen vivir”. Con autoría de María Gabriela Ensínck -periodista especializada en ambiente y colaboradora en nuestra revista desde su lanzamiento en 2021-, “Ser sustentable” es sin dudas un aporte ineludible para conocer la crisis climática, pero en especial para involucrarse en su solución. **\$18.900**



Software: el oro (materia) gris

La Argentina es un país aparte entre los de desarrollo medio. No solo por las malas razones (altísima inestabilidad macroeconómica), sino también por contar con sectores potentes y atípicos en aquella liga de naciones: industria nuclear, industria farma, desarrollo espacial, biotecnología. Y en esta lista no puede faltar, claro, el software. Justamente, por su importancia relativa en exportaciones y empleo de calidad, la Fundación Fundar dedicó un estudio a fondo sobre el sector de programación, que dividió en tres partes (más una introducción de resumen): “Software argentino en números: el final de la etapa de crecimiento fácil”, “¿Quién es quién en la industria de software? Tres universos de empresas argentinas” y “Dar en la tecla: propuestas para el sector de software del futuro”. Para este espacio de comentario, podemos resumir que mientras la primera parte es de reconstrucción histórica y la segunda es una foto del presente, “Dar en la tecla...” es la médula del estudio. Y propone medidas concretas, algunas llamativas. Por caso, en las propuestas de financiamiento, postula la creación de un “Merval tecnológico” en el mercado de valores y reforzar la utilización de fondos de private equity y capital de riesgo. También aboga por una mucho mayor internacionalización del sector, y una creciente vinculación con el entramado productivo local. Finalmente, propone reforzar la formación de recursos humanos para el sector, con nuevos mecanismos de coordinación entre lo público y lo privado. En suma, una lectura ineludible para los protagonistas del sector, o los interesados en sumarse.

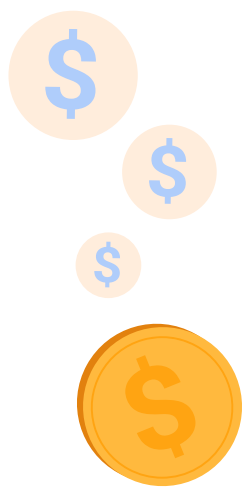
Puede accederse acá.



Pasando revista

Innova Untref es una revista publicada desde el Instituto de Ciencia y Tecnología (Icytec) de la Universidad Nacional de Tres de Febrero. En su último número ofrecen, entre otros artículos: una revisión bibliográfica sobre la circularidad del plástico; el uso de excedentes de la cadena frutihortícola para crear alimentos nutritivos y agradables; una comparación entre cultivo agroecológico versus cultivo convencional de tomate; y un análisis sobre el uso de sistemas de información geográfica en el transporte de materiales peligrosos en el Partido de Tres de Febrero. **Se accede acá.**

Seduciendo al capital:



qué miran y qué buscan los fondos de inversión

El ecosistema de capital de riesgo está activo y atento. Cuáles son las soluciones, proyectos y equipos de trabajo que están eligiendo para apostar al crecimiento de nuevas empresas. Por Eugenia Iglesias

Pasó la euforia, pero el optimismo queda. Si algo caracteriza a los emprendedores es su capacidad de seguir adelante contra todo pronóstico. Lejos quedaron los días de efervescencia de 2021, cuando el capital fluía con demasiada, dirían algunos, facilidad. Ese año, según la Asociación para la Inversión de Capital Privado en América Latina (LAVCA), en la Argentina se concretaron 82 acuerdos por un total de US\$1305 millones. Pero en 2023 se cerraron 67 negocios de este tipo por apenas US\$67 millones, en una tendencia a la baja que se repitió en otros países de la región.

“Hubo un sinceramiento de las valuaciones. Los fondos grandes siguen levantando capital y a otros les costó un poco más, pero vemos que si bien cayeron las transacciones, hay mucho interés por el emprendedor lati-

noamericano en general y por el argentino en particular”, analiza Fernando Páez Solchaga, director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP). Ese contexto dejó enseñanzas. “La suba de tasas y el fin de los años de más capital hizo que los emprendedores deban cambiar su mentalidad. Cada proyecto es particular y se siguen levantando rondas, pero hoy se percibe que el dinero va a tener procesos más largos. Por eso se habla de startups ‘camellos’, que administren mejor el dinero y piensen en modelos de ingresos y egresos distintos”, observa Páez Solchaga.

En ese marco, el “bootstrapping” (arranque, en inglés) resurge con fuerza. Este esquema alude a crecer sin levantar capital y, aunque puede implicar avanzar de manera más lenta, sugiere un modelo de negocios más sustentable.



Es elegido, en especial, por quienes buscan tener ciertos beneficios como libertad creativa, poner el foco en los productos y, sobre todo, no ceder acciones de la empresa. Lo cierto es que no hay un modelo mejor que otro, sino que cada emprendedor deberá encontrar el que cuadre mejor con su negocio y objetivos.

Semillero de inversión

Para quienes se interesen en abrirse al capital privado, el ecosistema sigue activo. “Las startups nacen en un entorno desafiante. Vemos inversiones porque se crean soluciones de clase mundial y muchas compañías operan desde la Argentina para el exterior”, agrega el directivo de ARCAP, para quien el mayor movimiento tiene lugar en verticales como fintech (finanzas y tecnología), climatech (ambiente y tecnología), agtech (agro y tecnología) y logística.

A fines del año pasado, NXTP Ventures concretó su Fondo III con un capital de US\$98 millones, con el que prevé incorporar entre 25 y 30 compañías a su portfolio. “Se empezaron a recalibrar las valoraciones de las startups, ya que los inversores buscan empresas que no solo estén

Luis Bermejo,
socio gerente
de Alaya Capital



Clorinda Mantaras,
directora de Sancor
Seguros Ventures





Fernando Páez Solchaga,
director Ejecutivo de la Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP)

en crecimiento, sino que ese crecimiento también sea rentable”, opina Marta Cruz, cofundadora y directora de NXTP, que está enfocado en las denominadas rondas “semilla”. “Después de un período de valoraciones infladas, las correcciones del mercado llevaron a evaluaciones más realistas, alineándolas con el desempeño real y el potencial de crecimiento”, completa Cruz.

Este fondo invierte principalmente en empresas B2B que transitan las fases “pre-semilla” y “semilla”, con un ticket promedio que oscila entre US\$500.000 y US\$3 millones. Se centra en sectores como servicios en la nube, facilitadores del comercio electrónico, fintech, software como servicio, Inteligencia Artificial y empresas basadas en datos.



Diego Noriega,
cofundador de SquadS Ventures

Innovadores, eficientes y pragmáticos

Alaya Capital es otro de los jugadores activos. Cuenta con su fondo Alaya III, de US\$30 millones, cuyo ticket promedio de inversión oscila entre US\$500.000 y US\$1 millón. “Nuestro enfoque es apoyar startups que necesitan ser regionales, proporcionando no solo capital, sino también apoyo en el desembarco en nuevos mercados a través de nuestra presencia en cinco países y una amplia red de inversores y contactos”, explica Luis Bermejo, socio gerente de Alaya.



Marta Cruz,
cofundadora y directora de NXTP Ventures

Con el nuevo fondo, quieren sumar 25 startups. “Estamos buscando emprendedores con una visión clara y pragmática, capaces de adaptarse rápidamente a cambios en el mercado. Los criterios evolucionaron para enfatizar la experiencia previa, la capacidad de ejecución y la resiliencia. Los fundadores no solo deben ser innovadores, sino también comprender profundamente las necesidades de su mercado y tener un enfoque hacia la eficiencia operativa y la rentabilidad”, agrega Bermejo, cuyo fondo presta cada vez mayor atención a los segmentos fintech, edtech (educación y tecnología), proptech (sector inmobiliario y tecnología), software como servicio, B2B e Inteligencia Artificial aplicada a diferentes verticales.



Antonio Peña,
socio gerente de Kamay Ventures

Según el ejecutivo, los emprendedores en América Latina hoy afrontan desafíos como el acceso limitado al capital, la necesidad de internacionalizarse rápidamente y la incertidumbre económica global. “Para enfrentar estos retos los acompañamos en la internacionalización con planes a medida, contactos con otros fondos de inversión y apoyo para los sucesivos levantamientos de capital”, expresa.



La apuesta corporativa

Los fondos corporativos, respaldados por el capital de grandes empresas, toman protagonismo. Kamay Ventures, por ejemplo, está formado por compañías como Coca-Cola Latinoamérica y Grupo Arcor. Este fondo, de US\$20 millones, asigna sus inversiones en startups de América Latina que transitan su etapa temprana (desde la fase “semilla” hasta la “pre-Serie A”) y operan en la cadena de valor y distribución del sector de consumo masivo. Esto incluye soluciones de agtech, ambiente, industria 4.0, logística, fintech, automatización de puntos de venta, biotecnología y foodtech (alimentos y tecnología).

Desde su creación en 2019, Kamay Ventures analizó más de 600 proyectos y hoy cuenta con un portafolio de 16 startups. “Hubo un gran proceso de transformación digital e innovación, que es el camino más amigable para que un fondo corporativo invierta. Además, los emprendedores son casi consultores de tecnología y están mucho más activos para desbloquear problemáticas”, señala Antonio Peña, socio gerente del fondo que apunta a concretar un portafolio de 30 empresas.

Sancor Seguros es otra de las empresas que se lanzó al mundo del capital de riesgo corporativo. Para Clorinda Mantaras, directora de Sancor Seguros Ventures, ya es prudente hablar de una mejora. “Hay varios indicadores: la revolución de la Inteligencia Artificial y las oportunidades que presenta para el sector tecnológico; la liquidez del mercado que empieza a influir en las rondas de financiación de este año, y la recuperación que se viene observando en las valoraciones de las startups luego de la corrección que sufrieron ante el crecimiento descontrolado en 2021”, enumera.

Este fondo de US\$10 millones, que invierte en tickets de US\$150.000 a US\$500.000, tiene por objetivo construir un portafolio de 15 startups que sean de valor estratégico para la compañía que lo respalda, con fuerte foco en insurtech (seguros y tecnología), fintech, healthtech (salud y tecnología), agtech y otras verticales que puedan generar una oportunidad para construir nuevos modelos de negocio o de riesgo, como climatech.

“Buscamos emprendimientos de América Latina en fase ‘semilla’, con un producto ya validado en el mercado, que estén buscando crecer, y tengan capacidad de producir un impacto en los negocios del Grupo Sancor Seguros y de generar altos retornos -amplía Mantaras-. Esto último dependerá de su capacidad de escalar rápidamente, lo cual viene de la mano del equipo y la tecnología subyacente.”

Los nuevos jugadores

El capital está evolucionando hacia otros modelos y enfoques. SquadS Ventures nació hace poco más de un año y se enfoca en cocrear startups con “exits” (salida o retiro del inversor) tempranos. Su meta es formar 20 empresas en cinco años, que tengan un plazo de venta de dos a cinco años y por montos de entre US\$3 y US\$5 millones. Para esto, están conformando un fondo de US\$4 millones, de los cuales ya obtuvieron la mitad.

El modelo de SquadS Ventures se enfoca en la creación interna de startups, desde la idea hasta la venta. “Proponemos una nueva forma de probar emprendedores, hacer un producto mínimo viable (MVP) y un ‘exit’ pronto”, señala Diego Noriega, cofundador de la firma. Esta incubadora busca soluciones de software como servicio y B2B, con una orientación en industrias como salud, la educación y el agro.

Noriega destaca la importancia de un cambio en el ecosistema emprendedor latinoamericano, donde muchos proyectos dependían excesivamente de la inversión externa. “Este es un momento de sinceramiento -admiten-. Cada vez más fundadores son conscientes de que deben ser independientes del capital de inversión, y en su lugar, atraerlo porque tienen un negocio que funciona.”

Otros nuevos jugadores ganan terreno. Uno de ellos es Beta Impacto, un fondo de US\$20 millones lanzado este año que hará inversiones con un ticket promedio de US\$750.000. Está compuesto, en parte, por un programa de asistencia técnica que se adecúa a las necesidades de cada empresa del portafolio, y apunta a invertir en unas 15 y 20 compañías durante los próximos cuatro años.

“Estamos enfocados en emprendedores que puedan demostrar resiliencia, experiencia operativa y una clara capacidad de ejecución. En lugar de priorizar el crecimiento a toda costa, nuestro enfoque está puesto en la sostenibilidad y la eficiencia operativa, con equipos fundadores que puedan mostrar un camino claro hacia la rentabilidad, o que ya tienen un flujo de caja positivo o tendiente a ello, y capacidad de adaptación al entorno dinámico”, afirma Jacques Blehaut, socio del fondo que invierte en sectores relacionados con el ambiente y la transición energética, salud, ciberseguridad, fintech e Inteligencia Artificial.

A pesar de los vaivenes, la llama emprendedora argentina sigue más encendida que nunca, y el ecosistema que los empuja está trabajando para volver con más fuerza a la escena. 🌱



Cambio climático:

hacer el bien, hacer negocios

Las tecnologías para enfrentar el calentamiento global y otras crisis ambientales, dan lugar a nuevas firmas que nacen con el chip verde en el ADN. Por caso, algunas están enfocadas en la captura de gases de efecto invernadero, y otras en mejorar el suelo, el uso eficiente del agua o la reforestación. Todas las claves del sector, en una radiografía completa del ecosistema Climatech en la Argentina. Por Gabriela Ensinck

En tiempos de “triple crisis ambiental” (la conjunción de cambio climático, pérdida de biodiversidad y aumento de la contaminación por basura plástica), surgen tecnologías y empresas enfocadas en resolver estos problemas. Se trata de las firmas denominadas “climatech”, un sector que arrancó “con la mitigación de gases de efecto invernadero y adaptación al cambio climático, y actualmente tiene una mirada más amplia para trabajar en biodiversidad, uso del agua, contaminación plástica y lo que hoy llamamos límites planetarios”, explica Rubén Altman, emprendedor tecnológico y fundador de Antom.La,

un fondo de inversión especializado en impacto ambiental.

“En el país hay un grupo de empresas pioneras que vienen trabajando en estos temas, y muchas otras que surgieron en los últimos años, apalancadas en el propósito de los emprendedores de ir hacia una economía regenerativa así como en la demanda de los consumidores por productos y servicios más sostenibles”, describe el empresario, que además es uno de los impulsores y referentes de la Cámara y el Foro Climatech Argentina. En primera persona, damos paso a diferentes empresas nacidas a partir de esta necesidad global.

Física y química

Einsted es una compañía fundada en 2018, cuando Atilio Grimani, abogado con un posgrado en negocios, y Nahuel Olaiz, bioquímico e investigador del Conicet, decidieron incursionar en la nueva tecnología llamada Campos Eléctricos Pulsados (PES, por su sigla en inglés), para el procesamiento de alimentos.

Al comienzo ensayaron la tecnología para inactivar enzimas o destruir patógenos de los alimentos sin levantar la temperatura. Luego, el negocio fue virando al desarrollo de nuevas moléculas, y así comenzaron a utilizar la tecnología PES para “romper moléculas



Rubén Altman,
emprendedor tecnológico y
fundador de Antom.La

de metano y dióxido de carbono (CO₂) y obtener hidrógeno, con lo que se obtiene energía limpia”, comenta Olaiz. “La idea es ir escalando la tecnología para limpiar quemadores en pozos petroleros, y aplicarla para descarbonizar otras industrias con altas emisiones de gases de invernadero como cementeras y acerías”, apunta Grimani.

Además del hidrógeno, en el proceso de separación de las moléculas de metano y CO₂ se obtienen materiales como el grafito, que a su vez se usa en las baterías para vehículos eléctricos, redes de cableado, componentes electrónicos y equipamiento deportivo como raquetas de tenis.

La firma, cuyo nombre juega con los apellidos de Einstein, Tesla y Edison, desarrolló un prototipo que utiliza la bio-electro-ingeniería para lanzar pulsos eléctricos de alto voltaje y corta duración, que transforman las moléculas.

En 2020, Einsted ganó la décima edición del Concurso Soluciones Innovadoras BNA. Y también en sus inicios, fue seleccionada e invertida por GridX, una company builder (literalmente, constructora de empresas, o capitalista emprendedor) que conecta el talento científico con la visión empresarial a través del capital de riesgo. Luego fueron incubados por la Cámara Argentina de Biotecnología (CAB), y recientemente recibieron una inversión por parte de Vista, la compañía de petróleo y gas de Miguel Galuccio, el ex CEO de YPF.

Actualmente, la compañía tiene 18 empleados (la mayoría técnicos y científicos) y forma parte del ecosistema de startups que se está generando en el Parque de Innovación. Este espacio porteño, inaugurado a fines del año pasado en el ex predio del Club Tiro Federal, busca promover la inno-

vación y el desarrollo de soluciones a problemas sociales y ambientales.

Por otra parte, la tecnología producida por Einsted fue patentada, y su idea es exportar servicios. “Estamos enfocados en generar un impacto ambiental positivo a nivel global”, sostienen sus fundadores.

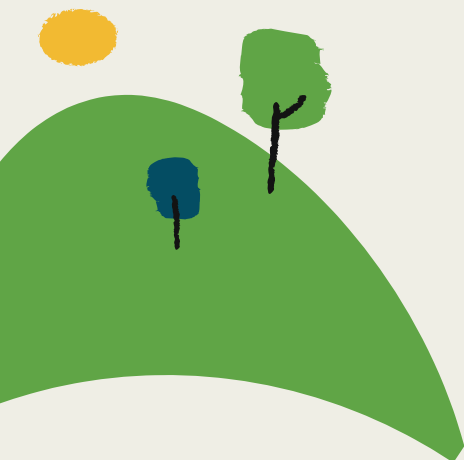
Cortafuegos

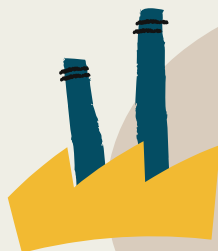
Satellites On Fire es una startup creada por cuatro jóvenes estudiantes, quienes en 2019, a partir de los incendios que azotaban a gran parte del país, decidieron poner sus conocimientos y entusiasmo al servicio de la prevención.

Aquel año, Alexander Bodner, Joaquín Chamo, Franco Rodríguez Viau y Ulises Lopez cursaban el último año en la escuela técnica ORT de CABA. Y presentaron, para su trabajo práctico final, un proyecto de “uso de imágenes satelitales para prevenir incendios”.

Una vez recibidos, cada uno emprendió una carrera universitaria, pero siguieron en contacto para mejorar el proyecto; no imaginaban que en poco tiempo más iban a crear una empresa. “Nosotros diseñamos un software que procesa imágenes de cuatro satélites de órbita baja que giran alrededor de la Tierra y pasan cuatro veces por día por el territorio argentino; y las complementamos con las de dos satélites geoestacionarios que acompañan la rotación terrestre y apuntan siempre al mismo lugar. De este modo tenemos información todo el tiempo”, explica Franco Rodríguez Viau, hoy estudiante de Ingeniería en Inteligencia Artificial y CEO de la compañía.

Para analizar las imágenes –que son de acceso libre–, generaron acuerdos con las agencias gubernamentales estadounidenses NASA y NOAA





Atilio Grimani y Nahuel Olaiz
cofundadores de Einsted

Foto: Pepe Mateos

(Administración Nacional Oceánica y Atmosférica). Y se concentraron en el diseño de una plataforma que, a partir de las imágenes satelitales y el uso de inteligencia artificial, envía alertas tempranas de incendios en el territorio argentino.

Así, comenzaron ofreciendo dos productos: uno es gratuito, y permite acceder a mapas de incendios en tiempo real, y el otro es una suscripción mensual para recibir alertas personalizadas en el móvil.

Un desafío adicional para estos jóvenes emprendedores, claro, fue el de conformar una empresa desde cero, cuando estaban apenas recién

salidos del secundario y sin experiencias laborales previas.

De modo que participaron (y ganaron) en varios concursos de emprendedores. Entre otros, el premio Innovar del Ministerio de Ciencia, el concurso Potenciar Nuestra Innovación (PONI) organizado en conjunto por Empretec y la Subsecretaría de Desarrollo Emprendedor en 2023, así como la competencia 100K Latam, del ITBA (Instituto Tecnológico de Buenos Aires) y el MIT (Instituto de Tecnología de Massachusetts). A partir de ganar uno de esos concursos, se sumó al equipo el ya mencionado Rubén Altman, con su fondo Antom.la.

Actualmente están incubados en el Parque de Innovación porteño. Tienen más de mil usuarios en Argentina, y su plan es expandirse a otros países de la región.

“Estamos integrando mapas de calor y de vientos, para ayudarnos a predecir los incendios”, cuenta Rodríguez Viau. “Hoy somos 13 personas trabajando y pronto incorporaremos dos más. Con la misma tecnología estamos desarrollando un sistema de detección y alertas de deforestación, lo que llevaría a nuestra empresa a cumplir con el propósito de cuidar los bosques más allá de prevenir incendios”, destaca.



Para los árboles

Reforest Latam es una compañía que restaura bosques nativos a través de la dispersión de semillas intervenidas con biotecnología mediante drones. Surgió en 2022, cuando el emprendedor Damián Rivadeneira, que había trabajado muchos años en la industria maderera, decidió combinar tecnologías existentes para regenerar ecosistemas cada vez más destruidos.

De este modo se asoció a la ingeniera industrial Paula Gianserra y, junto a un equipo de científicos y tecnólogos, diseñaron un sistema que utiliza drones, imágenes satelitales, biotecnología y análisis de datos, para sembrar árboles nativos en áreas deforestadas de difícil acceso. Su modelo de negocios se basa en la prestación de servicios a empresas, ONGs y gobiernos, de modo de darles a estas organizaciones la posibilidad de cumplir con sus respectivos compromisos de restauración de ecosistemas.

“Esta tecnología de regeneración natural asistida nos permite plantar miles de árboles en forma más rápida y eficiente que los métodos manuales, y en lugares de difícil acceso”, destaca Rivadeneira.

Previo a esto, en el laboratorio desarrollan lo que se denomina I-seeds. Gianserra lo explica así: “Son cápsulas de semillas nativas tratadas con microorganismos a las que incorporamos hongos que mejoran las condiciones de siembra. Es más que una bomba de semillas, tiene un desarrollo biotecnológico detrás”. Y agrega su socio Rivadeneira: “También usamos imágenes satelitales para medir la evolución de los ecosistemas en términos de biomasa y la captura de carbono estimada, con lo que el proyecto se puede financiar con bonos de carbono”.

La prueba piloto del sistema se realizó en 40 hectáreas del Parque Sierra San Javier, perteneciente a la Universidad Nacional de Tucumán. Allí se plantaron 44.000 árboles nativos el año pasado y este año se plantará 1,2 millón más. La compañía brinda desde el diagnóstico, hasta la implementación de la reforestación y el seguimiento posterior.

Al igual que el caso de Satellites On Fire, Reforest Latam tiene mucha experiencia en concursos. Por un lado, fueron finalistas del certamen NAVES, organizado por el IAE, la escuela de negocios de la Universidad Austral. Pero además resultaron ganadores del premio internacional Green Solutions Award, enfocado en el desarrollo sustentable, y fueron seleccionados para el programa ACE (Americas Competitiveness Exchange) de la OEA. Y en otro orden de cosas, también fueron certificados como empresa B (Benefit Corporation).

“El cambio climático y la deforestación plantean una amenaza real para nuestro planeta y la vida como la conocemos. Para mitigar estos impactos y sus consecuencias, es urgente restaurar millones de hectáreas de bosques nativos”, reflexiona el CEO de Reforest Latam. Y agrega: “Con nuestro trabajo contribuimos a mitigar los efectos del cambio climático y la pérdida de biodiversidad. Perseguir ese objetivo es lo que hace que nos levantemos de la cama todos los días”.

Hombre al agua

La agricultura consume hoy un 70% del agua dulce del planeta. Por ello, hacer más eficientes los sistemas de riego es fundamental para preservar este recurso. Con esta premisa, Jairo Trad, Juan Carlos Abdala y Rodrigo Tissera, en 2014 fundaron Kilimo, la





Paula Gianserra,
COO, y **Damián**
Rivadeneira, CEO,
de Reforest Latam.



Foto: Pepe Mateos

Franco Rodríguez
Viau, CEO de
Satellites On Fire



↑
Tatiana Malvasio
y **Jairo Trad**,
cofundadores
de Kilimo

→
Kilimo emplea
machine learning
e inteligencia arti-
ficial para brindar
recomendaciones
de riego a los
agricultores según
las necesidades de
cada cultivo.



primera startup en usar tecnologías que incentivan a los agricultores a ahorrar agua, mediante un pago por servicio ecosistémico. Cuatro años después, Tatiana Malvasio se sumó al proyecto, con el fin de expandir el negocio a nivel internacional.

La compañía brinda actualmente tres tipos de soluciones: gestión de riego mediante inteligencia artificial, implementación de sistemas de conversión de riego (de convencional a riego “inteligente”), y capacitación a través de la Academia de Riego, de la que participaron más de 120.000 agricultores de la región en los últimos tres años.

“Utilizamos machine learning e inteligencia artificial combinadas con información climática, satelital y del suelo, para brindar recomendaciones de riego específicas a los agricultores según las necesidades de cada cultivo, a lo largo del ciclo productivo”, comenta Malvasio. Además, la plataforma permite monitorear el riego de los cultivos en tiempo real desde cualquier dispositivo móvil, y llevar un registro de los litros ahorrados, que se traducen en bonos o certificados de reducción. Estos títulos son luego adquiridos por aquellas empresas que precisan cumplir con compromisos de reducción de su huella hídrica.

Actualmente trabajan 60 personas en Argentina, Chile, México, Colombia, Uruguay y Bolivia. Y la firma brinda servicios en Argentina, Chile, México, Uruguay y Brasil. Recientemente, la compañía recibió US\$7,5 millones por parte de cinco fondos de inversión liderados por Emerald Technology Ventures.

La firma también diseña e instala sistemas de riego tecnificado, y lleva adelante proyectos de agricultura regenerativa. Sus clientes son empresas e

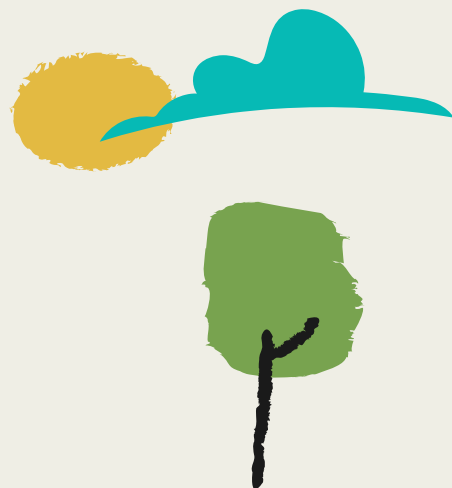
instituciones que tienen el compromiso de ser agua neta-positivo o agua neutral (es decir, buscan reintegrar al ambiente más agua de la que utilizan para producir, o al menos una cantidad similar).

“Nuestras soluciones alcanzaron a más de 2.000 productores en la región y les permitieron ahorrar 72.000 millones de litros de agua”, afirma la emprendedora. “Necesitamos una transformación cultural en el uso de un recurso escaso y vital como el agua dulce, y esto requiere acompañamiento educativo”, destaca.

Ahí vamos

Si bien es incipiente, el sector climatech en Argentina está creciendo en número de empresas e inversiones. En la Cámara Climatech, fundada el año pasado, hay 15 startups registradas, y tienen monitoreadas otras 50 más. Los rubros más innovadores están vinculados con soluciones para agricultura y alimentación, mientras están creciendo los de biotecnología, energías renovables, captura de carbono y economía circular. Para su referente Altman, además, un sector con gran potencial es el de instrumentos financieros (fintech) especializados en estas temáticas. “En Argentina tenemos algunas de las comunidades más innovadoras en estos rubros, por ejemplo el uso de blockchain para trazabilidad, los esquemas de financiación y la «tokenización» de activos ambientales”, sostiene el experto.

Más allá de la coyuntura difícil que atraviesa el país, “la crisis climática y ambiental es una realidad y ya se están sintiendo sus efectos”, reflexiona. “Este desafío es una oportunidad, y las climatech tendrán un rol fundamental en la transición económica hacia esquemas más sustentables”, concluye. 🌱





Fundación Empretec

Autoridades

Presidente:

Juan Zabala Suárez

Secretaría:

Laura Segura

Tesorera:

Valeria Mazza

Equipo

Directora Ejecutiva:

Carla Goglia

Coordinador General:

Gustavo Fernández Borello

Coordinadora de Programas

de Capacitación:

Estefanía Michlig

Coordinadora de Prensa

y Comunicación:

Melisa Acevedo

Analistas de Coordinación:

Pilar Ferrer

Abril Capizzi

Administración:

Teresita Rezett

Asistente:

Fernando Perdiguera

Equipo Editorial

Revista Innovación

Editor:

Carlos Liascovich

Subeditora:

Mariana Pernas

Diseño:

Nomi Galanternik



INNOVACIÓN es una publicación impulsada por la Fundación Empretec, con el apoyo del Banco Nación.



Acá pueden acceder a las ediciones anteriores de **nuestra revista**

Colaboradores

Eugenia Iglesias
Colaboradora periodística

Es periodista (UCA) y fotógrafa (EAF y UAB), especializada en negocios. Tiene experiencia en medios gráficos, digitales y radio. Hasta diciembre de 2023 trabajó como subeditora de la revista Apertura. Recibió varios premios por su labor; hoy trabaja de forma independiente para distintos medios.