

Programa SINERGIAS

Curso ejecutivo
“Vinculación estratégica
entre empresas y
emprendedores para el
desarrollo de negocios
innovadores” 2021

Curso ejecutivo “Vinculación estratégica entre empresas y emprendedores para el desarrollo de negocios innovadores” 2021

Descripción:

La presente Convocatoria es a los efectos de participar del Curso Ejecutivo “VINCULACIÓN ESTRATÉGICA ENTRE EMPRESAS Y EMPRENDEDORES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS INNOVADORES 2021” destinado a mandos medios empresariales, equipos de trabajo de entidades especializadas en apoyo emprendedor, consultores/as empresariales y profesionales individuales con trayectoria en acompañamiento a emprendedores/as y empresas, para formar agentes de vinculación que logren gestionar adecuadamente la relación entre empresas y emprendedores y/o emprendedoras, alcanzando un “ajuste estratégico” de las expectativas de ambos actores, desarrollando la complementariedad buscada a través del diseño e implementación de proyectos y planes de vinculación, identificando facilidades y anticipando posibles obstáculos en los esquemas de trabajo. La modalidad del curso será virtual.

Objetivo general:

Capacitar en los elementos conceptuales y herramientas metodológicas para fomentar y promover la creación de nexos entre empresas y emprendedores/as del entramado productivo local en torno a la generación e implementación de procesos colaborativos que aporten soluciones innovadoras/tecnológicas a las demandas empresariales actuales, la ampliación de oportunidades de negocio, el desarrollo de nuevos proveedores y mercados y la incorporación de nuevas fuentes ágiles de conocimiento. Se busca, a la vez, incrementar la competitividad de las cadenas productivas junto con la creación y el crecimiento de emprendimientos y empresas nacientes y jóvenes de perfil dinámico e innovador, la aceleración de su curva de aprendizaje, el acceso a economías de escala y la generación de redes de contactos claves, por ejemplo para testear y validar conceptos, productos y/o servicios de manera rápida y efectiva y para acceder a oportunidades comerciales, involucrando el trabajo colaborativo y sinérgico con los actores y actrices del ecosistema emprendedor.

Objetivos específicos:

1. Incorporar herramientas, metodologías y conceptos para el diseño y gestión de procesos de vinculación colaborativos.
2. Identificar perfiles de emprendedores/as con capacidad de relacionamiento con empresas y otros actores.

3. Identificar oportunidades para el desarrollo de esquemas de vinculación entre empresas y emprendedores/as.
4. Desarrollar estrategias basadas en la innovación y gestión del conocimiento para emprendedores/as y empresas.
5. Implementar esquemas de abordaje sectoriales que impulsen el desarrollo local y/o regional.
6. Incorporar estrategias de vinculación alternativas (tales como corporate venturing, hackatones, venture capital, incubación, aceleración).

Destinatarios/as:

Mandos medios empresariales, equipos de trabajo de entidades especializadas en apoyo emprendedor, consultores/as empresariales y profesionales individuales con trayectoria en acompañamiento a emprendedores/as y empresas.

PROGRAMA PRELIMINAR:

EJE 1:

Contexto, tendencias y actores

Objetivo: Acercar a los/las participantes al desarrollo de una lectura crítica de las tendencias productivas, la innovación y el desarrollo de nuevos negocios, como así a una comprensión del perfil de los sujetos a ser vinculados y las diferencias en sus lógicas comportamentales como fuentes de desafíos, oportunidades y tensiones.

Tabla de contenidos:

- **Escenarios productivos y empresariales hoy y futuro.** Tendencias (aceleración tecnológica: Industria 4.0, economía circular; impacto social, ambientales y de negocios, triple impacto). El nuevo paradigma de innovación y desarrollo productivo: estrategias relacionales, empresas de distinto tamaño y edad; innovación abierta. Introducción a los procesos de vinculación colaborativos, a escala global, regional, local y sectorial. Relaciones empresa - emprendedor/a (nivel de disrupción y recursos comprometidos). Nuevos negocios y desarrollo de cadenas de valor, ecosistemas y *hubs* en América Latina.
- **Cultura, comportamiento y aprendizaje en las empresas maduras como marco de las relaciones con los emprendedores.** Cultura y comportamiento organizacional y estrategias de gestión del conocimiento en empresas maduras. Tipos de empresas según estilos de cultura organizacional, liderazgo y desarrollo de proyectos. Modelos de cultura organizacional. Ambidiestrismo organizacional: desafíos/tensiones de la gestión del negocio habitual y del futuro. Gestión de la cultura, el liderazgo y la

comunicación en la empresa. Construcción del Mapa de actores. Vinculación entre emprendimientos y emprendedores/as.

- **Cultura, comportamiento y proceso emprendedor desde un enfoque sistémico-organizacional.** Perfiles de emprendedores/as dinámicos e innovadores: unicornios, centauros, gacelas, pequeños pony, canguros, delfines, etc. Triple impacto. Procesos de emprendimiento y lógica comportamental de los emprendedores. El carácter sistémico del emprendimiento. Rol creciente de los ecosistemas de emprendimiento e innovación para el desarrollo productivo y empresarial. Vinculación con el sistema científico/tecnológico, vigilancia y transferencia tecnológica. Actores y actrices clave de los ecosistemas de innovación y emprendimientos. Redes, asociativismo y vinculación con el ecosistema emprendedor.

Duración: 3 sesiones

EJE 2:

Modelos de vinculación

Objetivo: Acercar al cursante a una comprensión de los modelos alternativos de vinculación entre emprendedores/as y empresas en base a las experiencias y prácticas.

Tabla de contenidos:

- **Presentación general de modelos.** Los distintos modelos de emprendimientos corporativos (*corporate venturing*) según niveles de compromiso de recursos y niveles madurativos (Concursos, hackatones, aceleración; *company building*, *venture client*, *corporate venture capital*, etc.). Estrategias organizacionales de *corporate venturing* (*make or buy?* subsidiarias, tercerización, gerencia interna). Etapas del proceso de vinculación, identificación de oportunidades y desafíos, *scouting*, proceso de vinculación e integración de soluciones. Aspectos técnicos, de propiedad intelectual y legales.
- **Estrategias de concursos de innovación.** Hackatones y desafíos de innovación empresarial. Resolución de problemas dentro de las corporaciones. Etapas iniciales de vinculación. Objetivos y estrategias del *scouting*. Concurso como modelo y como fase de un proceso de vinculación mayor.
- **Estrategias de aceleradoras corporativas.** Tipologías de vinculación en la etapa inicial. Etapas del proceso: de la idea al negocio. Rol de las mentorías, inversión semilla, acompañamiento para la escalabilidad.
- **Estrategias de *Venture Builder*, *Corporate Builder* y *Venture Client*.** Objetivos y procesos. Desarrollo de pilotos y modelos de negocios. Programas de promoción desde los estados: el caso Compre Innovación.

- **Estrategias de *Corporate Venture Capital* o Capital emprendedor Corporativo.** CVC. Las diferencias entre el CVC y el Venture Capital. (VC). El retorno estratégico/financiero del CVC. Estrategias de Capital de Riesgo Corporativo (CRC) y Adquisición de emprendimientos. El funcionamiento del Comité de Inversiones. Fondos de inversión públicos y privados.

Duración: 5 sesiones

EJE 3:

Gestión de procesos clave en la vinculación

Objetivo: Acercar al/a la participante a un dominio de los procesos y metodologías clave en la gestión de la vinculación

Tabla de contenidos:

- **Identificación de oportunidades.** Herramientas de diagnóstico y/o identificación de las necesidades de la empresa. Metodologías de *design thinking* para la detección e ideación de oportunidades de innovación. Herramientas de gestión de proyectos y metodologías ágiles para la vinculación (Conceptos, ventajas, metodologías más usadas, taller de implementación). Explotación de habilidades blandas en el proceso.
- **El proceso de vinculación.** Del *scouting*, al desarrollo de la vinculación. Gestión de Misiones de *Scouting*. Del *sourcing* al *engagement* entre emprendimientos y empresas. Procesos de *screening*, *assessing* y desarrollo de prototipos y pilotos. Sensibilización y construcción de equipos. Negociación y gestión del proyecto: acuerdo de trabajo conjunto para generar resultados. *Product market FIT*. Construcción y gestión de relaciones de confianza. Comunicación y trabajo en equipos complejos en el marco de procesos de vinculación entre empresas. Redes y metodologías de *networking*.

Duración: 2 sesiones

COMITÉ ACADÉMICO Y/O CUERPO DOCENTE

Ernesto Gore (Universidad de San Andrés), Oren Gershtein (Ideality Roads, Israel), Claudio Barahona (Alaya Ventures, ex Telefónica, Chile), Hugo Kantis (UNGS), Juan Carlos Soria (Y-TEC), Sergio Drucaroff (UIA), Manuel San Pedro (UNC). Abi Boragine, Bruno Serrano (ex Innspiral Chile), Analía Cervini (Total Tool/ UBA/ ex IDII)

Certificación

Al finalizar el curso de capacitación, los/as participantes que hayan culminado todas las instancias sincrónicas y asincrónicas, y que presenten la propuesta de elaboración final (ejercicio final), recibirán la certificación correspondiente