

## BOOT CAMP

### Información general sobre la convocatoria

Se recibirán postulaciones hasta las 12:00 horas del día 07 de septiembre.

13 y 14 de Setiembre.

Horario 9 a 18 hs

Eco Hostel y Cabañas kondur elementos

Ruta nacional 82, km 26 Callejón Cuzi, Vecindad El Chañar 5549.

**Instagram:** kondur\_elementos.

Cupo 15 investigadores

El programa incluye

- Almuerzos de Campo (empanadas y comidas al disco)
- Cafetería y bebidas
- Programa intensivo

### FUNDAMENTACIÓN

El Boot Camp de la UNCYO es una iniciativa de la Secretaría de Investigación, Internacionales y Posgrado y el Centro Universitario Pyme, donde los investigadores, de manera individual o conjuntamente con sus equipos, pueden transitar un camino de exploración de oportunidades pensando en los resultados de sus investigaciones y el potencial de llegada al mercado a través de la generación de Empresas de Base Tecnológica.

Históricamente el mundo de la ciencia con sus investigadores y el mercado con sus empresarios, se han encontrado disociados, cuando no en frentes opuestos. Los proyectos de investigación que surgían en las universidades y organismos científicos tecnológicos públicos, tenían objetivos científicos tendientes a correr la frontera del conocimiento y académico promoviendo publicaciones, para la difusión y comunicación de la ciencia, pero en casos excepcionales, tendían desde su génesis, a la transferencia para generar impacto en el mercado.

En los últimos años, con la incorporación de la Vinculación como función sustantiva de las universidades y el desenvolvimiento de la misma en los organismos científicos tecnológicos, la transferencia de los resultados de las investigaciones y la explotación de los activos intangibles, encuentran un camino más allá de la protección de la propiedad intelectual, generando retornos económicos significativos para sus impulsores y también un impacto positivo en el sector socio productivo, generando empresas de base científica tecnológica, que mejoraran con sus productos y/o servicios, la calidad de vida de los habitantes y contribuyen con un desarrollo sostenible.

En función de esto, el Boot Camp promueve un espacio donde los participantes, a partir de la vinculación estratégica con especialistas en diversas temáticas, nos sumerge en el ecosistema emprendedor local, nacional e internacional, y brinda herramientas, metodologías ágiles para analizar los proyectos con una perspectiva de mercado, evaluar modelos de negocios,

estrategias de marketing digital y comercialización, alternativas de financiamiento no tradicional y mecanismos para una comunicación efectiva, orientada específicamente al perfil de investigadores con potencial emprendedor.

## OBJETIVOS

- Promover el interés de los investigadores para orientar el resultado de sus trabajos a productos y/o servicios innovadores que lleguen al mercado a través de empresas de base tecnológica que contribuyan con un desarrollo sostenible.
- Brindar herramientas dinámicas y metodologías ágiles que permitan fortalecer los proyectos de investigación con perspectiva de mercado.
- Proporcionar conocimientos que fortalezcan los perfiles profesionales de los investigadores, para interactuar en el ecosistema de emprendimiento a escala local, nacional y global.
- Promover la generación de Empresas de Base Tecnológica a partir de proyectos de investigación surgidos organismos científicos tecnológicos.
- Promover la articulación de los distintos organismos del sector científico tecnológico, generando sinergia institucional para fortalecer la vinculación con el sector socio productivo.

## CONTENIDOS

### MÓDULO 1: EL INVESTIGADOR Y SU ROL ESTRATEGICO EN LA GENERACION DE EBTs

El investigador y su plan estratégico personal.  
Ecosistema de emprendimientos innovadores.  
Red de vinculaciones estratégicas.  
Incubadoras de Empresas. Polos, Parques y Centros tecnológicos.  
Aceleradoras. Fuentes de financiamiento tradicionales y alternativas.  
El equipo de alto rendimiento.  
Factores endógenos y exógenos.

### MÓDULO 2: MODELO DE NEGOCIO

Metodologías ágiles para el diseño de una planificación efectiva.  
El modelo de negocios CANVAS.  
Diseño de la propuesta de valor.  
Mapa de Valor.  
Canales y relacionamiento con los clientes.  
Fuentes de ingresos.  
Recursos y actividades clave.  
Alianzas estratégicas.

### MÓDULO 3: MARKETING Y COMERCIALIZACION

Estrategias y técnicas para generar un proceso de exploración, creación y entrega de valor para satisfacer las necesidades de un mercado objetivo.  
Gestión de redes sociales, métricas y conversiones para escalar.

### MÓDULO 4: COMUNICACIÓN EFECTIVA STORY TELLING Y PITCH

Técnicas y estrategias para una comunicación poderosa.  
Story telling.  
Pitch y One Pager.

### MODALIDAD DE CURSADO

El cursado es presencial los días miércoles 13 y jueves 14 de septiembre, de 9hs a 13hs y de 14hs a 18hs.

### CARGA HORARIA

La carga horaria total es de 16hs reloj, distribuidas en 2 jornadas de 8hs cada una.

### CERTIFICACIÓN

Aquellos investigadores que cumplan con la asistencia a las dos jornadas, recibirán una certificación emitida por la Universidad Nacional de Cuyo.

### DOCENTES RESPONSABLES

#### *ESTEBAN RUIZ*

Es Master en comunicación y educación en red de la Universidad Autónoma de Barcelona. Licenciado en comunicación social por la Universidad Nacional de Cuyo. Docente de Posgrado en la Universidad Nacional de Cuyo, Universidad Nacional de San Luis e invitado en a Maestría de Comunicación Audiovisual en la Universidad Internacional de Andalucía.

Ha sido reconocido con numero premios entre los que se destaca “Mejor Presentación en Reunión Grupal/Plenaria”; y al “Medio más votado” por trabajo realizado para CMI (Comercializadora de Medios del Interior), Diario La Voz del Interior (Córdoba) y Diario Los Andes (Mendoza) durante el Brand 100 en 2012; Primer premio Adolfo Calle (concurso Plap2013) campaña Agenda Le Parc (2013); Primer premio Rubro Televisión - (concurso Mejor Publicidad de Mendoza, Grupo Uno), Campaña Feria del Libro (2013); Cobre Festival Internacional de la Publicidad 2013, categoría Innovación Digital y Advergaming 2013. Director y productor audiovisual con una extensa trayectoria a nivel local y nacional.

#### *JUAN PABLO BUSTOS*

Especialista en Gestión de la Vinculación Tecnológica. Licenciado y Profesor en Administración Pública y Ciencias Políticas.

Posgraduado en Administración de Recursos Humanos. Posgraduado en Gestión y Políticas Públicas – UNCuyo – Argentina. Diplomado en Estudios Políticos y Gestión Pública – Universidad de Toulouse – Francia.

Ha sido director ejecutivo y docente de posgrado de la Universidad Nacional de Cuyo. Director académico del Diplomado en Desarrollo Emprendedor de la Universidad Nacional de Catamarca y miembro del cuerpo docente del Diplomado en Gestión de la Innovación y la Tecnología de la Universidad Nacional de Itapúa – Paraguay.

Ha dictado cursos de capacitación, talleres y conferencias en distintos países tales como España, Guatemala, Colombia, Brasil, Paraguay, Uruguay, Panamá, Chile, México y Argentina -sobre desarrollo emprendedor, incubación de empresas y vinculación tecnológica.

Desarrolló actividades profesionales en Tecnalia Ventures, Incubadora de Empresas del Parque Tecnológico de Vizcaya, País Vasco, España; en el Parque Tecnológico Orión de Chihuahua, México y en la Incubadora de Empresas del Tecnológico de Monterrey, México.

Miembro del Jurado de concursos a nivel local, nacional e internacional entre los que se destacan el Concurso FRISA del Tecnológico de Monterrey – México; el concurso de Emprendimientos Innovadores del Banco Nación y la Fundación Empretec en Argentina;

El concurso de emprendimientos Tecnológicos IB50K del Instituto Balseiro; y miembro del comité científico del CIKI – Congreso Internacional del Conocimiento y la Innovación - desarrollado en el Parque Tecnológico Itaipú, Santa Catarina, Brasil. Actualmente se desempeña como coordinador del Área Desarrollo Emprendedor Incubadora de Empresas de la Universidad Nacional de Cuyo en Mendoza - Argentina.



### ARIEL ROJAS

Es Master of Science in Financial Management, SBS Swiss Business School – Alta Dirección Business School.

Major en finanzas y control de gestión (ADEN).

Graduado en la carrera de Licenciatura en Economía de la Universidad Nacional de Cuyo.

Diplomado en habilidades directivas y en desarrollo gerencial (ADEN).

En su trayectoria se destaca una combinación de actividades y experiencias en los sectores público, privado y público no estatal.

En la actualidad se desempeña como asistente técnico de gestión y tutor de proyectos, asesorando a emprendedores y gestionando proyectos especiales en el Área de Desarrollo Emprendedor de la UNCuyo.

Ha certificado como Formador de formadores por Academia Argentina Emprende (Ministerio de Producción, Presidencia de la Nación). Actualmente es Gerente de la Fundación Cartellone.

### MARÍA FLORENCIA RODRÍGUEZ

Es especialista en Gestión y Vinculación Tecnológica y Especialista en Docencia Universitaria por la Universidad Nacional de Cuyo.

Diplomado en Comunicación Integrada de Marketing – ADEN. Contador Público Nacional por la Universidad del Aconcagua.

Directora ejecutiva del Polo Tic Mendoza.

Docente de la Universidad del Aconcagua y ha participado como docente invitada de posgrado en la Universidad Nacional de Cuyo.

Ha sido Responsable Promoción y Marketing Mendoza y San Juan - Gestión de Trade Bench marketing de Editorial Kapelusz.

Evaluadora de proyectos de diversas líneas de financiamiento para emprendedores y ha participado como disertante en congresos y jornadas entre las que se destaca el Diplomado de Gestión Estratégica de las Organizaciones de la Universidad de Concepción - Chile y Programas in Company de Formación para YPF entre otras.

### GISELA VERÓNICA SIRI

Diplomada en Marketing Digital. Asesoramiento comercial a emprendedores.

Mercado de Ideas, Consultora de Marketing y Diseño Socia-Gerente. Speaker en TOOLBOX, Congreso Iberoamericano de Industrias Creativas.

Asistente técnica en Marketing y Comercialización en la Incubadora UNCUIYO.

Equipo INNOVACIÓN UNCUIYO

Área de Innovación

Universidad Nacional de Cuyo

Parque TIC-MC5500