

SOY EMPREENDEDOR

Revista 7 | Año 5 | Julio 2021

**Siruom. La 1^{er} Silla de Ruedas
Omnidireccional del Mundo
Creada por un Argentino**



REVISTA IMPULSADA POR:



UNICEN

Universidad Nacional del Centro
de la Provincia de Buenos Aires

SOY EMPREENDEDOR

AUTORIDADES UNICEN

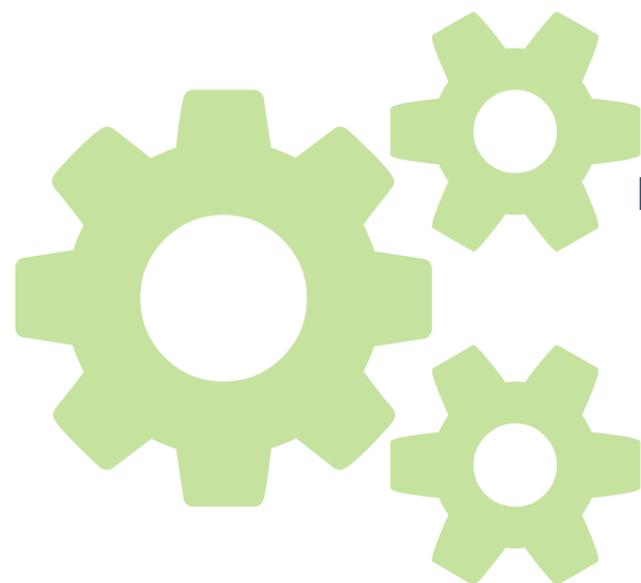
Rector: Dr. Marcelo Aba

Vicerectora: Prof. Silvia Alicia Spinello

Secretario de Ciencia, Arte y Tecnología: Dr. Pablo Andrés Lotito

Subsecretario de Vinculación y Transferencia: Ing. José María Rodríguez Silveira

Director del Centro de Innovación y Creación de Empresas: MBA. Fernando J. Horigian



STAFF REVISTA

DIRECCION DE CONTENIDO Y REDACCIÓN

Equipo CICE

info@cice.unicen.edu.ar

DIRECCIÓN DE ARTE Y DISEÑO

Estilográfico Comunicación

www.estilografico.com.ar



f cice.unicen

o ciceunicen



MBA Fernando J. Horigian

Director CICE UNICEN

Emprendiendo sin Fronteras

La pandemia inicial, junto con el rebrote posterior de nuevas versiones de más pandemia, dinamizó lo que nunca esperábamos que sucediera tan vertiginosamente.

Y aquí no estamos hablando de la revolución en el uso de la digitalización y de la tecnología junto con la utilización de nuevas plataformas de conocimiento, transferencia, educación o negocios.

Fue el Emprendedorismo y los Ecosistemas quienes se pusieron en el centro de la escena. La necesidad de emprender, la oportunidad de encontrar nuevos horizontes, y la falta de puestos de trabajos formales e informales, dinamizó la creatividad y el ingenio para potenciar una explosión de nuevas alternativas de emprender. Ya sea tecnológicos o no, los nuevos emprendedores llegaron para quedarse como única fuente de ingreso o vuelo a su inminente necesidad de vivir de su sueño o posibilidad de subsistir.

Emprender en una pandemia sin fronteras, aunque hubiera sido impensado, ha sido fácil para muchos. Sin importar si se reconvirtieron o aprendieron, o se sumaron a una ola colaborativa de conocimiento y acción. Utilizando la tecnología como fuente y vehículo comercial y de comunicación.

Y porque no solo está basado en la necesidad, sino en la cantidad innumerables de redes, capacitaciones, herramientas, asistencias, financiamientos, y alternativas de apoyo que rápidamente asistió al emprendedor y al ecosistema, brindando un sin número de alternativas y posibilidades para olvidar el pasado y pasar al frente con su nuevo negocio, formato, o concepto.

Entender la nueva ola de emprendimientos y los éxitos que vemos en muchos de ellos, nos da aliento para pensar que todavía se puede, y que más allá de las malas noticias sobre el cierre de algunos, empieza el rebrote de otros.

Emprender sin fronteras demostró que, más allá de todo, SE PUEDE.



Lic. Fernando Horigian
Director CICE-UNICEN

Editorial
Emprendiendo sin fronteras.

3

Emprendedores
La Tandileza. Un producto
que nos representa.

6 - 7



Eventos
Lanzamiento de la 6ta edición
de Prendete.

8 - 9

Interés
Mirada de tutor.
¿Para qué Emprendes?.

10 - 11

Nota de tapa - Start Up
Edites Solution - Siruom
Silla Omnidireccional

12 - 15

SIRUOM



Financiamiento
Programa PAC Emprendedores

16 - 17

Programas
Escalate. Programa de acompañamiento
a emprendedores.

18 - 19

Consejos
¿Cómo funciona el algoritmo
de Instagram en 2021?

20 - 21

Noticias
¿Sabías que...?

22 - 23



CONCURSO DE PRE-ACELERACIÓN

GANADORES



Conjuntos modulares para
el armado de juegos aplicables
a recreación y ejercicio físico,
realizados en madera
y cuerdas de escalada.

[in @joc.argentina](https://www.linkedin.com/company/joc-argentina)



Pizzas frescas listas para hornear
100% artesanales, vegetarianas
(opcionalmente veganas),
con variedades gourmet
y distintos tipos de masas
(clásica, integral y de vegetales).

[in @bellapizzatandil](https://www.linkedin.com/company/bellapizzatandil)



"La Tandileza", un producto que nos representa.

La torta Tandileza fue completamente desarrollada y concebida en nuestra ciudad. Su receta es única, original, y su fácil conservación la convierte en una excelente propuesta para regalar. Entrevistamos a las emprendedoras que hoy llevan adelante Tandileza y nos cuentan un poco más sobre esta rica propuesta.

¿Quiénes forman el equipo actualmente?

Pao: Soy Paola Mega y junto con Amelia Quintana, hoy por hoy somos Tandileza. Hace ya un año y medio que estamos las dos solas en esto, y empezamos a encontrarle el sentido que queríamos darle nosotras.

Ame: En un principio, éramos 4 personas, tanto Pao como yo estábamos con nuestras parejas, y luego en pandemia por cuestiones personales decidimos seguir adelante nosotras dos.

Somos amigas hace más de 11 años, entonces hemos aprendido a diferenciar la relación de amistad de la relación como socias.



¿Cómo nace Tandileza y cómo surgió el nombre?

Ame: La idea surgió en una charla entre los 4 integrantes pensando en qué era lo que le faltaba a la



canasta dulce de Tandil, y nos dimos cuenta que lo que faltaba era una torta. Entonces empezamos a investigar cómo hacer para crear una torta que se conservara. Para llegar a la receta final fue un proceso de prueba y error durante 10 meses, cambiando los ingredientes.

Y en cuanto al nombre, se dió de manera muy espontánea, a través de un audio de whatsapp que le mandé a Pao, mientras caminaba, sin pensarlo le dije: "este fin de semana tengo la primer prueba lista, así que llevo Tandileza para que probemos" y fue en 2018 que la registramos como marca.

Pao: También agregar, que cuando pensamos Tandileza lo hicimos buscando que cada cliente la adopte como suya y pueda desarrollar a partir de

nuestra torta un postre, por ejemplo hacer un cheesecake con frutos rojos, porque el sabor que tiene permite mezclarse perfectamente con otros ingredientes.

Una vez definida la receta, ¿cómo pensaron el packaging?

Pao: Tuvimos varias alternativas. Otro microemprendimiento que tengo es de packaging, entonces consulté con uno de los diseñadores con los que trabajamos y con un chico que dibuja, y en conjunto se fueron armando distintas propuestas, entre letras y dibujos.

Originalmente se pensó en la caja. Cuando nos acercamos al Municipio para consultar sobre la posibilidad de cocinar en su sala de elaboración y registrar el producto con los análisis correspon-



dientes, les llevamos una torta de muestra. Al intendente le gustó mucho el proyecto, entonces nos ofrecieron un subsidio además del espacio en la sala, y nos aconsejaron que utilizemos como envase, la lata.

También tenemos un envoltorio de celofán, aunque tenemos pensado dejar de utilizarlo porque se estropea bastante el producto y nos quita presencia. Así que solo quedarían las cajas y las latas.

¿Tienen pensado ir sumando más productos?

Pao: Sí, ahora pensamos a Tandileza como una marca, y no como un monoproducción.

Estamos pensando en un nuevo producto, y eso nos da mucha fuerza porque es nuestro primer "producto nuevo" entonces más ganas nos da de hacerlo. Vamos diseñando el packaging, los detalles que va a tener... eso nos hace estar entretenidas y motivadas.

¿Cuáles son los principales puntos de venta?

Ame: Estamos presentes en varios regionales de Tandil: Rincón Serrano; Huellas de Tandil; La Fragua; Don Rosendo; Fondue Delicatessen; Local Market Tandil; Estancias Integradas; Syquet; Mafalda; El Brette; Vinoteca 3 Cepas; Cerros y Sabores; El Centinela; Abasto; Posta Argentina; Sala de Elaboración.

Y gracias a que pudimos hacer el Registro Nacional del Producto, estamos saliendo a vender fuera

de Tandil, como por ejemplo en Mar del Plata, Lanús y Pilar.

Y en cuanto a las redes sociales, ¿cómo están organizadas?

Pao: Este año contratamos a Meme Rojas para que nos maneje Instagram, debido a que nos conoce mucho a nosotras y a Tandileza. Durante el 2020 por cuestiones de costos lo manejamos nosotras, pero la realidad es que nos consumía mucho tiempo.

Ame: Y la página web la tenemos pero cambiamos de servidor, entonces ahora estamos actualizando la información y rearmándola, ya que estaba pensada solo para un producto.

¿Qué desafíos enfrentaron o enfrentan como emprendedoras?

Pao: En lo personal, uno de los desafíos fue entender qué estábamos haciendo, ya que no estaba familiarizada con el mundo gastronómico. Otro desafío constante, es el temor en cada decisión que tomamos, de resolver cada dificultad que tenemos. El año pasado cuando ya nos hicimos cargo solas con Amelia, nos sentimos más relajadas si algo no salía perfecto.

Ame: Para mí fue adaptar la receta a una sola torta, para que todas salgan iguales en sabor y tamaño... al no ser pastelera, fue algo que me representó un gran desafío.

¿Cómo ven a Tandileza en unos años?

Pao: Nosotras nos pensamos en unos años, con todos los productos que queremos crear ya a la venta. Que puedan encontrar Tandileza no solo en Tandil, sino en distintos locales de la región.

Siempre manteniendo una línea de sabor, con determinados ingredientes que la definen.

Ame: Siempre lo hablamos, y yo la veo como una marca totalmente instalada, que representa lo dulce y a Tandil.

Si tuvieran que dar un consejo a quien está iniciando el camino emprendedor, ¿cuál sería?

Ame: Yo le diría que persiga su sueño aunque las cosas se pongan difíciles.

Siempre van a surgir trabas que te desalientan pero si estás convencida/o de lo que quieres lograr, hay que darle para adelante. En este camino hay que ir sorteando los obstáculos, eso te llena de confianza.

Pao: Mi granito de arena sería decirle, que hay que darse tiempo para crecer, porque de hoy para mañana no se logra un emprendimiento. Es importante la paciencia, porque muchos emprendimientos mueren por la impaciencia del emprendedor.

Y también les diría que observen lo que el cliente quiere o necesita, creo que ahí está la clave de ser emprendedor, el hecho de facilitarle la vida a los demás.



CONTACTO

www.tandileza.com

[tandileza](https://www.instagram.com/tandileza)

Llega la 6^{ta} Edición de Prendete, el concurso federal de iniciativas innovadoras de negocio.



Desde este lunes, se encuentra abierta la convocatoria para participar en una nueva edición del Concurso de Ideas Innovadoras de Negocio "Prendete". La misma estará abierta hasta el 6 de agosto inclusive.

Los interesados en participar deberán completar el formulario de aplicación online disponible en www.prendete.co. En el mismo se requerirá un video de presentación. La aplicación es sencilla y es una gran oportunidad para quienes deseen llevar sus negocios a un próximo estadio.

Prendete nació en Tandil en el año 2015, buscando potenciar el desarrollo de iniciativas innovadoras y establecerse como punto de partida de proyectos escalables y de triple impacto.

El certamen tiene por objetivo contribuir al desarrollo y fortalecimiento de las habilidades y capacidades de los emprendedores, además de facilitar el acceso a nuevas redes de contacto y a herramientas para aumentar su competitividad.

La convocatoria está destinada a equipos emprendedores de hasta 5 integrantes con proyectos pro-



Mirá el video de presentación

ductivos o de servicios cuyo modelo de negocio posea un componente innovador, que requiera asistencia técnica para llevar su proyecto a un próximo estadio.

El certamen se divide en varias etapas. En primera instancia, se realiza una primera selección entre los equipos inscriptos en la convocatoria (en esta edición se seleccionarán hasta 15 iniciativas), quienes acceden a instancias de formación a través de capacitaciones, coaching y mentorías, de la mano de empresarios y profesionales con experiencia en el desarrollo de negocios innovadores.

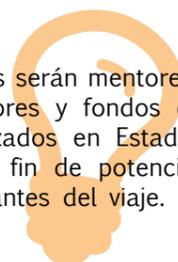
Luego los equipos presentan su "pitch" en el evento final #Demo Day, donde un jurado evaluador, formado por organizadores del

certamen, reconocidas aceleradoras y ventures capital, evalúan las presentaciones y eligen las iniciativas ganadoras. El jurado podrá elegir hasta 3 iniciativas ganadoras.

Premios 2021

MENTORÍAS CON VENTURE PARTNERS:

Los ganadores serán mentoreados por inversores y fondos de inversión localizados en Estados Unidos, con el fin de potenciar sus proyectos antes del viaje.



Inscríbete hasta el 6 de agosto en:
www.prendete.co

Coorganizan el concurso la Facultad de Ciencias Económicas, la Facultad de Ciencias Exactas, la Facultad de Ciencias Veterinarias y el Centro de Innovación y Creación de Empresas (CICE), dependientes de la UNCPBA; la Cámara Agroindustrial de Tandil (CAI), el Instituto Nacional de Tecnología Industrial de Tandil (INTI), la Agencia de Desarrollo Territorial de Tandil y el Consorcio del Parque Industrial de Tandil.

Este año acompañan Prendete, Globant Ventures y Amazon Web Services, en el rol de Growth Sponsors, y Osde, en el rol de Early Sponsor.

Ganadores de Prendete 2020

1º Puesto: Edite Solutions

Presentó SIRUOM, una silla de ruedas omnidireccional que brinda autonomía total de movimiento y mayor confort para desplazarse en espacios reducidos.

2º Puesto: Life SI

Desarrolló una plataforma para testeo de medicamentos con Tejidos Bioimpresos en 3D.

Premio a la mejor iniciativa AgTech: Sensio

Presentaron un Biosensor para la detección directa en el campo de la enfermedad HuangLongBing (HLB) en plantas cítricas, un problema que afecta plantaciones de todo el mundo.

Mención Especial para: Linguoo

Una audioteca que cuenta con más de 50.000 artículos sobre ciencia, tecnología y emprendedurismo. Es una plataforma que impacta positivamente en personas con capacidad visual disminuida y disléxicas.

UN VIAJE A SILICON VALLEY:

Consiste en un viaje a San Francisco, Estados Unidos, en el que durante una semana tendrán una nutrida agenda de actividades y reuniones, con el fin de mejorar sus startups en el ecosistema emprendedor por excelencia.

Los equipos ganadores también tendrán posibilidades de acceder a los **beneficios del programa AWS Activate**, a través del cual Amazon, la compañía líder en servicios

tecnológicos, brindará formación y soporte para impulsar sus negocios en la nube.

Instituciones y Compañías que Impulsan el Concurso

Prendete es un certamen organizado por la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCPBA) con sede en Tandil, la Cámara de Empresas del Polo Informático de Tandil (CEPIT), el Municipio de Tandil y la Cámara Empresaria de Tandil.



Mirada de Tutor. ¿Para qué emprendes?

El Emprendedor

Con teorías psicológicas demostradas y sin discusiones de por medio, el camino emprendedor requiere sin duda de muchas capacidades y habilidades personales, entre

otra combinación de factores externos. Vuela surgió para dar respuesta a esas cuestiones del emprendimiento que están íntimamente ligadas al Emprendedor.

Vuela

A través de varias experiencias como tutores identificamos situaciones comunes entre los emprendedores, como el temor al fracaso, la falta de confianza, la capitalización de experiencias, la conceptualización del valor de su emprendimiento, entre otras que surgen en el camino. Esto nos motivó e impulsó a generar un espacio de ayuda-colaboración, donde la puesta en común de las trayectorias

personales y con material recolectado especialmente para cada temática, invitaban al debate y reflexión grupal, lo que significó el más valioso resultado. Aun así, en el devenir de los encuentros fue útil clarificar que nada tiene que ver con una terapia grupal, aunque muchos temas suelen tocar nuestro interior, no es incumbencia del tutor andar por estos caminos.

para Compartir

Para el equipo de trabajo, fue todo un desafío. Investigar, armar y revisar cada encuentro y además contábamos con la incertidumbre del reciente salto a la virtualidad del 2020, ¿resultaría viable como los encuentros presenciales?. En el encuentro de "Sentido y Propósito" del emprendedor, reflexionamos con los participantes cómo nuestra

historia de vida, nuestras pasiones, las oportunidades del contexto, le proporciona un sentido personal y singular al emprendimiento y que resulta indispensable compartir un propósito único entre quienes se unan al proyecto. Porque sirve como guía para la toma de decisiones, porque define la estrategia, porque sirve para comunicar a los clientes...

un Sueño.

¿Por qué me entusiasma la asistencia a emprendedores? Son los rasgos y motivaciones de este singular personaje, lo que me cautiva y anima a trabajar para ellos. En fin, entre otras palabras, lo que me impulsa a ser facilitadora, un vínculo entre

experiencias y conocimientos. La diversidad de emprendedores y proyectos nuevos que llegan, es lo que me entusiasma y genera un desafío, la oportunidad de ayudar y aportar a su sueño, hace que mi trabajo cobre sentido.



Mercedes Montesinos

Soy Mercedes Montesinos, Lic. en Administración, trabajo en el Centro de Innovación y Creación de Empresas -CICE- de la UNICEN, como tutora de emprendedores y asistente en la formulación de proyectos.

En 2020, junto al equipo del CICE planificamos y llevamos adelante el Programa VUELA. A diferencia de otras experiencias como tutora, aquí trabajamos cuestiones del Ser Emprendedor, con soporte teórico y la propia reflexión de los protagonistas. Aquí les presento mi mirada profesional.



20
21

Visión Universal del
Emprendedor para Lograr
su Autonomía

En el segundo semestre se realizará una nueva edición de VUELA. La actividad está destinada a fortalecer aspectos personales del emprendedor para potenciar y dinamizar su emprendimiento.

Se seleccionarán 8 emprendedores que trabajarán en forma grupal con una metodología y herramientas en donde se abordarán diferentes temáticas tales como concepto; error y frustración; coraje; valores; competencia y cooperación; sentido y propósito; inspiración; y experiencia. La convocatoria se anunciará a través de nuestras redes @ciceunicen y los interesados en participar deberán inscribirse mediante un breve formulario.

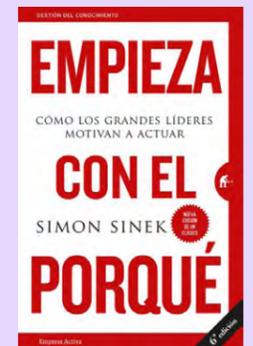
RECOMENDACIONES DE LIBROS

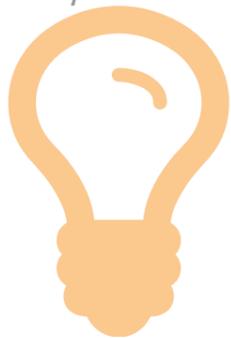
"Las personas no compran lo que haces, compran por qué lo haces." *Simón Sinek*

¹Libro: "Empieza con el porqué. Cómo los grandes líderes motivan a actuar."
Autor: Sinek, Simon

Sinopsis: Para el autor, lo importante no es tanto qué es lo que haces como el porqué lo haces. Lo esencial es saber por qué haces lo que haces, por qué existes. Aprender a formular las preguntas adecuadas te permitirán tener una empresa inspiradora, proyectos innovadores y gente comprometida para desarrollarlos.

Sinek explica cómo crear el marco adecuado en una organización para conseguir esos propósitos.





Siruom, la primer silla de ruedas omnidireccional del mundo creada por un argentino.

Entrevistamos a Mauro Tronelli, Ingeniero Electrónico, que durante sus años de estudio diseñó una silla de ruedas que mejora el desplazamiento para las personas con discapacidad. La silla que diseñó Mauro es diferente a todas. Es omnidireccional y puede girar sobre su propio eje, lo que permite moverse en cualquier sentido y dirección: hacia adelante, hacia atrás, hacia los costados y en diagonales.

¿Quiénes forman actualmente el equipo?

Hoy somos 5 personas en la empresa Edites Solutions Med. Hay un Ingeniero Mecánico, un Ingeniero Electrónico, una chica que se encarga de la parte administrativa, Guido que es mi socio que está en la parte de desarrollo y yo que estoy encargado de la parte comercial del producto y desarrollo de nuevos mercados.

¿Cuáles fueron los primeros pasos?

Este proyecto nace en el año 2011, cuando estaba en el colegio secundario y teníamos que hacer un proyecto final de carrera.

Decidimos, junto a mis amigos, empezar a trabajar sobre una plataforma omnidireccional que se había utilizado en aplicaciones industriales muy específicas, en sondas que se habían mandado al espacio.

Como era un colegio técnico-mecánico, teníamos conocimientos de mecánica y empe-

SIRUOM



zamos a trabajar en esta rueda para generar nuestro propio diseño.

Al mismo tiempo empezamos a estudiar algo de electrónica para poder gobernarlo y llegamos a un prototipo palpable.

Terminado el secundario, al año siguiente nos fuimos a estudiar electrónica a Bahía Blanca. Fue ahí que empezamos a llevar la idea más adelante, y empezamos a indagar en posibles aplicaciones.

Uno de los chicos había estado en sillas de ruedas durante

dos años más o menos y sintió en carne propia lo que era no poder movilizarse libremente en su departamento.

Entonces ahí nos dimos cuenta que la plataforma que habíamos creado podía ser una posible solución, y comenzamos un largo camino en busca de financiamiento para poder armar un prototipo.

Si tuvieras que mencionar las razones que te inspiraron a crear Siruom, ¿Cuáles serían?

En aquel momento mis amigos



dejaron el proyecto porque querían dedicarse al estudio, y lo que me impulsó a seguir fueron las ganas de ayudar a mejorar la calidad de vida de aquellos que utilizan sillas de ruedas. Empecé a entrevistar a muchas personas, entre ellas a Fernando. Cuando me cuenta su historia, me dice que el no poder caminar era el menor de sus problemas.

Con esa frase hacía referencia a dos cosas: por un lado, a la mirada de la sociedad que siempre mira con recelo a las personas con discapacidad, desde el

vamos con las escuelas especiales, por ejemplo, que se segrega a una parte de la sociedad cuando en realidad no debería porque ser así; y por otro lado, tiene que ver con la falta de adecuación de los espacios, por ejemplo, una persona que quiere hacer turismo hoy en la Argentina, se encuentra con que menos del 1% de los hoteles tienen habitaciones para personas con discapacidad.

Hablando estadísticamente, hay 1.300.000 personas que utilizan sillas de ruedas en Argentina y eso equivale a decir que en 1 de

cada 10 hogares hay un usuario, lo cual es un montón. Y uno dice "yo no veo en la calle tantas personas en sillas de ruedas" y claro no se ven, porque en realidad están recluidos, no porque no los haya. Entender un poco los datos y profundizar en la problemática fue lo que me impulsó a seguir desarrollando el proyecto. Luego me tocó vivir la problemática desde cerca, en el año 2019 fallece mi abuela debido a que retardo el periodo de amputación de su pierna, porque básicamente ella no quería vivir el resto de su vida en una silla de ruedas.

Eso sucede en un momento en el cual estaba por darme por vencido... y entonces surge la posibilidad de hacer una alianza con la empresa Toyota, para montar la fábrica y poder pasar del prototipo que teníamos a un producto.

¿Cómo llegaron a Toyota?

A través de un conocido que trabaja en Toyota, y que se interesó por el proyecto así que decidió ayudarnos a llegar al Director Regional.



Siruom, la primer silla de ruedas omnidireccional

Fue así que pactamos una entrevista de media hora... pero finalmente estuvimos 2 horas hablando y demostrando que no éramos improvisados. El paso siguiente fue presentar el prototipo en una reunión con atletas paralímpicos de los cuales Toyota era sponsor, en la cual estaba el Presidente de la compañía. No solo nos quiso ayudar a llegar al producto sino que también quería las primeras unidades para tenerlas disponibles en su aplicación Kinto (servicio pensado para personas con necesidades puntuales, que necesitan alquilar un vehículo en un determinado momento).

¿Cuál es la relación actualmente con dicha empresa?

Hace algunos días terminamos la última entrega de 4 sillas, dando por finalizado el contrato



que habíamos establecido. La idea es, que si esto funciona en la plataforma Kinto Argentina, replicarlo en Brasil. Por eso es muy importante para nosotros que el alquiler a través de Kinto sea exitoso.

¿Cómo fue el proceso de buscar financiamiento?

Al principio mi formación era

muy técnica y no tenía conocimientos en economía o en aspectos contables. Cuando me metí en el mundo de las convocatorias, en las primeras a las que aplique me fue mal, porque me pedían el modelo Canva, el modelo de negocios, flujos de fondos y todo eso era algo desconocido para mí.

Entonces empecé a estudiar y a formarme en esas cuestiones. Las convocatorias empezaron a ir bien, una vez que teníamos claro el negocio que queríamos hacer. Nos presentamos a muchas convocatorias acá en Argentina y en el exterior, a más de 60 seguro, y muy de a poco fuimos obteniendo financiamiento.

¿Qué características la diferencian de las sillas que ya conocemos?

En un principio teníamos un prototipo de silla omnidireccional que pesaba 110 kilos y que necesitaba 1,30 metros para girar. Pudimos reducir eso a 78 kilos y a unos 90 centímetros para girar.

Una silla de ruedas convencional necesita entre 1,50 y 2,20 metros para poder girar, y la nuestra solo necesita 90cm. Entonces puedes adaptar esa infraestructura que no está acondicionada, ya sea tamaño de



ascensores, pasillos, habitaciones, de forma rápida sin hacer grandes adecuaciones en la infraestructura.

Esta silla tiene un solo tamaño pero con bastantes seteos, lo cual permite ser utilizada por un amplio abanico de personas. Se puede configurar el ancho de los apoya brazos y el apoya pies con 5 tipos de regulaciones diferentes, y también cuenta con un sistema de mando intercambiable.

El armado de la silla se basó en una lógica modular, entonces nos permite ir haciendo modificaciones, como por ejemplo en la butaca, o en las distintas funcionalidades. También cuenta



con un lindo diseño estético.

¿Cuentan con posibles compradores?

Estamos empezando a hacer campañas de marketing digital. Tenemos una base de datos de 200 personas que solicitaron información y 60 que se anotaron para la preventa.

Sabemos que el mercado en Argentina es difícil, debido a que es una silla de ruedas costosa, el precio es de 24 mil dólares, pero las primeras unidades las estamos vendiendo en 20 mil.

Somos conscientes de que nuestro mercado está afuera y hay que salir cuanto antes. Creemos que es momento de hacer alianzas y mover muchas redes de contactos.

¿Qué desafíos enfrentan por delante?

Cada día es un desafío nuevo, hace dos años el desafío era conseguir el financiamiento para armar el prototipo y montar la fábrica, hoy el desafío es mantenernos por eso es muy importante conseguir alianzas.

Sabemos que las barreras para entrar a los mercados donde podríamos vender Siruom, son muchas. Hoy solamente pode-

mos vender en Argentina y en Chile por la homologación que tenemos. Por eso si queremos seguir abriendo mercados, tenemos que seguir contactando diferentes distribuidores y hacer las certificaciones correspondientes, lo cual lleva tiempo y dinero.

Por otro lado, nuestro segmento de mercado es uno de los más golpeados, porque apuntamos a instituciones como hoteles, cruceros, casinos. Entonces estamos trabajando en cambiar el modelo de negocios.

¿Pensaron en una ronda de financiación?

Sí, lo pensamos. Estuvimos hablando con varias incubadoras, pero es muy difícil en el país recibir una inversión con hardware.

Actualmente las rondas de financiamiento para hardware son muy pocas y muy bajos los montos, la mayoría busca invertir en software. Entonces nos resulta difícil conseguir financiamiento.

CONTACTO

- www.editesolutions.com
- editessolutions



El programa PAC lanzó dos nuevas convocatorias para emprendedores



Emprendedores

El Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC), a cargo de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación en esta oportunidad presentó dos nuevas líneas de financiamiento para emprendedores: Innovación e Impacto.

PAC EMPRENDEDORES PARA LA INNOVACIÓN

Permitía el acceso a un Aporte No Reembolsable (ANR) de hasta el 85% para financiar tu proyecto o emprendimiento innovador sobre soluciones basadas en las nuevas tecnologías de la industria actual.

Se buscaban emprendimientos que introduzcan cambios innovadores en productos, servicios o procesos, ofreciendo soluciones basadas en la industria 4.0 a través de la aplicación de nuevos conocimientos y/o tecnologías, con el objetivo de fortalecer cadenas de valor.

El monto de ANR que se entregará dependerá del nivel de implementación del proyecto:

- ✓ **Estadio de ideación y/o puesta en marcha (en construcción de su propuesta de valor, sin haber realizado su primera venta): máximo de \$1.200.000.-**
- ✓ **Estadio de desarrollo inicial o crecimiento: \$3.000.000.-**

PAC EMPRENDEDORES DE IMPACTO

Ofrecía un Aporte No Reembolsable (ANR) de hasta el 85% para financiar un proyecto con impacto que busque producir no solo un beneficio económico, sino también mejoras en la sociedad y/o el ambiente de su comunidad.

Los proyectos debían orientarse a desarrollos de servicios tecnológicos y actividades vinculadas a la industria, a la incorporación de tecnología para la generación de mejoras en la productividad del emprendimiento, o a la creación de nuevas líneas de productos/servicios para brindar soluciones innovadoras que fortalezcan cadenas de valor y que contribuyan al desarrollo productivo.

El monto de ANR que se entregará dependerá del nivel de implementación del proyecto:

- ✓ **Estadio de ideación y/o puesta en marcha (en construcción de su propuesta de valor, sin haber realizado su primera venta): máximo de \$600.000.-**
- ✓ **Estadio de desarrollo inicial o crecimiento: \$2.000.000.-**

Ambos programas estaban dirigidos a Emprendedores (personas humanas o jurídicas) cuya primera venta, de existir, haya sido efectivizada con una antelación no mayor a dos años. Debían contar con el certificado mipyme vigente y registrado en la Administración Fede-

ral de Ingresos Públicos (AFIP) donde debe constar que cuyas ventas sean nulas o menores a dos años.

Para postular el proyecto, los emprendedores tenían que estar acompañados y asistidos por una Entidad Especializada en

Apoyo Emprendedor (EEAE) para que les brindará asistencia técnica en la postulación.

Fue así que desde el Centro de Innovación y Creación de Empresas (CICE) se brindó asistencia a 14 emprendedores, de los cuales finalmente 8 fueron presentados.



Escalate.

Programa de Acompañamiento a Emprendedores

Durante el mes de Mayo se dió inicio a la primera edición del Programa de Acompañamiento a Emprendedores “Escalate”, que nació con el objetivo primordial de brindar asistencia a emprendimientos y proyectos de negocio que han sido participantes de concursos y convocatorias organizadas por las instituciones que organizan la actividad.

Para esta primera edición el programa prevé asistir a 11 emprendimientos locales, que han sido participantes del Concurso de Ideas de Negocio Prendete, certamen que se viene realizando desde el año 2015.

El programa está organizado en conjunto por la Facultad de Ciencias Económicas de UNICEN, el Centro de Innovación y Creación de Empresas de la UNICEN, la Cámara Empresaria de Tandil (CET), la Cámara de Empresas del Polo Informático de Tandil (CEPIT) y la Cámara Agroindustrial de Tandil (CAI).

Como punto de partida del Programa, los organizadores realizaron un diagnóstico a cada emprendimiento para identificar los requerimientos y necesidades actuales, con el objetivo de diseñar un plan de acompañamiento y asistencia personalizado para cada proyecto.

Es por ello que “Escalate” comprende diferentes instancias de formación y asistencia, que van desde mentorías de negocio a cargo de empresarios con experiencia en los sectores de actividad de los proyectos participantes; asesoría tecnológica, contable, financiera y legal a cargo de profesionales especializados en las temáticas en cuestión; hasta acceso a charlas y capacitaciones sobre temáticas relevadas tales como “Desarrollo de MVP”, “Exportaciones”, “Venta Online”, entre otras.

Además también se atenderán requerimientos específicos solicitados por los emprendedores como

la posibilidad de disponer de un espacio de cowork para llevar a cabo la actividad y recibir asistencia para aplicar a líneas de financiamiento públicas y privadas.

Proyectos Convocados

Retinar

La retinopatía diabética (RD) es la 1^{er} causa de ceguera prevenible e irreversible en adultos en edad laboral.

Su diagnóstico a tiempo es clave para prevenir su avance, pero la poca cantidad de oftalmólogos (1 c/31.7 millones de personas) hace que solo un 30% de los diabéticos accedan a una consulta.

Para cubrir esta necesidad nace Retinar, una plataforma de telemedicina oftalmológica distribuida que usa inteligencia artificial para el tamizado automático y asistencia al diagnóstico de la RD.

S.E.T. Sillas Ergonómicas Tandil

Es un proyecto productivo para hacer y vender sillas de madera, realizadas en forma artesanal para mejorar la postura del cuerpo y aliviar dolores de la espalda, en general y en la cintura lumbar, en particular. Es muy útil para aquellas personas que están durante horas frente a la computadora.

Caravan

Es el AIRBNB de casillas rodantes y motorhomes. Tener un vehículo de estos, conlleva altos costos de adquisición, guarda y mantenimiento, siendo usados solo unos pocos días al año. Con Caravan, es posible obtener una alta renta-



bilidad aprovechando su capacidad ociosa, así como es posible alquilarlos pagando solo por el tiempo que se utiliza. Se trata de un mercado de nicho para un modelo de negocios ampliamente probado.

Delive

Es una startup logística, la cual nace por una misión de impacto social clara: contribuir en la lucha contra el Covid-19, y su correspondiente escenario post pandémico en el país. Delive ofrece servicios logísticos en la ciudad de Tandil: delivery de comida, mandados, mandados de cobertura mayorista y apoyo logístico para empresas.

Health Note

Es una plataforma de telemedicina que busca optimizar los encuentros entre pacientes y médicos. Los profesionales de la salud pierden anualmente más de 990 millones de horas recolectando y documentando información de sus pacientes.

Health Note eliminará el papeleo, permitiendo al paciente previo a su consulta, generar anotaciones valiosas para el médico de forma automática a partir de formularios interactivos completados por el paciente. Ahorra tiempo del paciente y del médico, extrayendo información a partir de un ping-pong de preguntas cuidadosamente elaboradas y sus respuestas.

Serviclick

Es una aplicación móvil para sistema Android que brinda la posibilidad de contratar de ma-

nera práctica, rápida y gratuita, una amplia variedad de servicios. Siendo el nexo/intermediario entre el profesional y el usuario demandante.

Ovunque

Es la primera maltería especializada en granos sin gluten del país. Ovunque es el camino para crear un nuevo mundo de sabores, aromas y colores que desafíen tus sentidos.

Un universo de maltas y granos ancestrales, germinados y nutritivos, que permiten elaborar bebidas y alimentos saludables. Producen maltas base y especiales de una amplia variedad de granos (mijo, sorgo, sarraceno, maíz, arroz, quínoa, etc.). Un producto innovador que puede ser utilizado como insumo para la elaboración de bebidas y alimentos.

Ovunque va a desarrollar la industria cervecera sin gluten e impulsar la elaboración de alimentos a base de granos germinados que no se producen en Argentina.

Paralab V

Actualmente la detección de parásitos en ganadería se aplica de forma indirecta en el laboratorio a través del análisis de materia fecal.

El método convencional, consiste en la observación al microscopio óptico para identificar y contar huevos, tarea que requiere de personal experimentado y tiempo que incrementa los costos. Así mismo, los resultados de los análisis están sujetos a la fatiga del personal

encargado de realizar esta tarea. Se estima que el error promedio es del 20% cuando es realizada por un experto. En este sentido, se propone el desarrollo de un equipamiento que automatice la tarea, incidiendo además en un incremento de la precisión. De esta forma, los laboratorios y profesionales que utilicen el sistema aumentarán sus índices de precisión y calidad.

TreeEco

Por medio de tecnologías simples como el compostaje industrial y la instalación de biodigestores proponen solucionar los desechos generados en la industria agrícola y ganadera, restos de poda y residuos orgánicos urbanos.

Con los subproductos generados en esos procesos proveer energía, agroinsumos y productos para mejorar la calidad de vida.

VentApp

La idea consta en desarrollar una app en la que cualquier persona que tenga la necesidad de generar un ingreso, de manera muy fácil pueda comenzar a vender los productos de la distribuidora mayorista / fábrica que elija.

Automatic

(Automatización de silos a bajo costo):

Es un dispositivo que se encarga del monitoreo de silos. Este permite tener acceso a los datos de forma remota y en tiempo real de diferentes variables críticas para la conservación de los granos almacenados.

LOS EQUIPOS TENDRÁN ACCESO A:

- MENTORÍAS DE NEGOCIO
- ASESORÍA TECNOLÓGICA, CONTABLE / FINANCIERA Y LEGAL
- ACCESO A CHARLAS Y CAPACITACIONES SOBRE TEMÁTICAS RELEVADAS TALES COMO “DESARROLLO DE MVP”, “EXPORTACIONES” “VENTA ONLINE”, ENTRE OTRAS.
- Y TAMBIÉN SE ATENDERÁN A REQUERIMIENTOS ESPECÍFICOS COMO LA POSIBILIDAD DE DISPONER DE UN ESPACIO DE COWORK Y RECIBIR ASISTENCIA PARA APLICAR A LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO PÚBLICAS Y PRIVADAS.
- EVENTOS DE NETWORKING PARA AMPLIAR LAS REDES DE CONTACTO Y AUMENTAR LA VISIBILIDAD.



¿Cómo Funciona el Algoritmo de Instagram en 2021?

6 CONSEJOS para trabajar con el algoritmo de Instagram en 2021

1

POSTEA PUBLICACIONES POR SECUENCIA (Carrusel)

Aunque el algoritmo de Instagram no prioriza explícitamente las publicaciones en secuencia, los posts que generan más interacciones son recompensados con un mayor alcance. Las publicaciones por secuencia (conocidas también como carruseles) representan el 17% de las publicaciones del feed, obtienen 3 veces más interacciones y 1,4 veces el alcance de otros tipos de publicaciones.

2

OPTIMIZA TU USO DE HASHTAGS Usar los hashtags precisos y bien pensados en tus publicaciones puede ayudar a las personas a encontrarte, incluso si no te siguen. Además, a diferencia de los anuncios de Instagram (la otra forma de expandir el alcance más allá de tu audiencia existente) los hashtags son gratuitos.

Para usar los hashtags correctamente, busca en tu nicho, investiga y usa hashtags que realmente describen de qué se trata tu publicación.

3

SUBÍ CONTENIDO CUANDO TU AUDIENCIA ESTÉ CONECTADA

Las personas pasan un promedio de 30 minutos al día en Instagram, e Instagram quiere ofrecerles contenido reciente y relevante.

Descubrir el mejor momento para publicar en Instagram significa observar el comportamiento de tu propia audiencia, observar los puntos de referencia de la industria y también tener en cuenta cuándo es que la gente está conectada en Instagram generalmente.

Por supuesto, el mejor momento para publicar no siempre es el más conveniente, por lo que en el caso de que tu audiencia esté en línea en horarios en los que no puedas publicar, se recomienda usar programadores de contenido.

EL ALGORITMO de Instagram es el que decide qué contenido es visto. Cada vez que un usuario abre la app, el algoritmo revisa todo el contenido y decide:

- 👍 qué publicaciones coloca al principio del feed, y en qué orden;
- 👍 qué publicaciones son presentadas en la sección Explorar;
- 👍 en qué orden aparecen las Historias, los videos en vivo, los Reels y los videos de IGTV en el feed y sus respectivas pestañas, etc.

Si bien muchos usuarios han expresado su disconformidad, el equipo de Instagram sostiene que antes de que se implementará el algoritmo, la gente solía perderse el 70% de las publicaciones y el 50% de las publicaciones de sus amigos.

4

PUBLICA CONSISTENTEMENTE Esto es clave, ya sea que estés buscando ayuda con el alcance, las interacciones o para aumentar tus seguidores.

Algo es seguro, publicar de manera constante (todos los días de la semana, por ejemplo) es suficiente para mantener una buena presencia en dicha red social y es la mejor manera de construir una conexión real con tus seguidores.

Un ritmo consistente de publicación requiere planificación. Aquí es donde tener un calendario de contenido de redes sociales se vuelve crucial.

5

PROBA NUEVAS FUNCIONES (Especialmente los Reels)

El algoritmo actualmente está “impulsando” los Reels en el feed para que más personas vean y utilicen esta nueva función. El motivo es simple... Instagram quiere que los Reels imiten el éxito de TikTok, como las Historias lo hicieron con Snapchat e IGTV lo hizo con YouTube.

Publicar un Reel en Instagram ayudará a exponer tu cuenta a nuevos ojos y así lograr más interacciones.

Los consejos oficiales para publicar Reels de Instagram que se robarán todas las miradas incluyen:

- ☑ No recicles los TikToks que tengan marcas de agua.
- ☑ Grábalos en formato vertical.
- ☑ Usa todos los recursos: filtros, efectos de cámara, música, etc.

6

INTERACTÚA CON TU AUDIENCIA

Si está buscando mejorar tu propia tasa de interacción, aquí te dejamos algunas cosas que puedes aplicar:

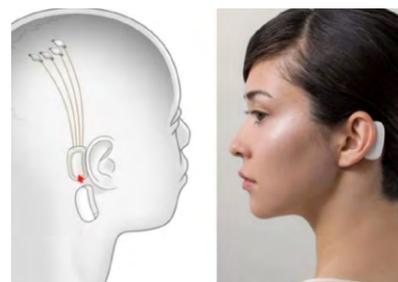
- ☑ Define tu audiencia para que sepas qué es lo que quieren de ti (es decir, investiga a tu audiencia meta).
- ☑ Responde a los comentarios y a los MD (mensajes directos).
- ☑ Crea una historia que actualices constantemente en la que puedas compartir publicaciones en las que has sido etiquetado (historias destacadas).

¿Sabías que...?

"Ya es una realidad el chip que Elon Musk quiere instalar en tu cerebro"

Neuralink, el ambicioso proyecto de "chips cerebrales" de Elon Musk, ya es una realidad. La idea del empresario está basada en la instalación de microchips en el cerebro humano con el fin de monitorear su desarrollo y así prevenir o tratar enfermedades como Parkinson o Alzheimer.

Desde la compañía aseguran que tener un dispositivo así en el cerebro brindaría la capacidad de comunicarse "de forma inalámbrica" con la nube, computadoras, dispositivos electrónicos e incluso otro cerebro de cualquier persona que tenga una interfaz similar. Es decir, se trata de un sistema de comunicación a través del "pensamiento".



"Vieron que la administración de su edificio era ineficiente y decidieron transformarla"

Nicolás Rossi y Diego Espada compraron cada uno un departamento a estrenar hace algunos años. Desde el minuto cero, ambos se involucraron en el consejo de administración para resolver todos los problemas que había, metiéndose de lleno en la actividad de consorcios. Y ahí vieron un dolor real.

Entonces decidieron crear su propia empresa y así nació "**Octavo Piso**", un sistema web de gestión de consorcios y barrios cerrados que permite liquidar expensas y sueldos en forma automática, administrar reclamos, pagos, cheques, amenities y vencimientos, entre otros servicios, desde la computadora o celular, desde cualquier lugar del mundo, y está integrado con los sistemas de AFIP, AGIP y otros organismos públicos y privados.

"Llega el "Tinder" de la psicología a la Argentina"

"**TuTerapia**" se trata de una plataforma de atención psicológica online que acaba de llegar a la Argentina, creada por Nicolás Brupbacher y Juan Ignacio Delgado, dos psicólogos clínicos que buscan que cualquier persona pueda acceder a consultas con su "terapeuta ideal".

TuTerapia funciona, de alguna manera, como un Tinder de la psicología. Mediante una serie de preguntas la persona hace un match con un psicólogo del equipo, que antes pasa por un proceso de selección riguroso.



"Crearon una curiosa manera de evitar los ruidos molestos"

Tener oficinas o habitaciones silenciosas es el deseo de muchas personas. Si bien hay muchas estrategias para lograrlo, hay una que es muy curiosa: uno de los secretos para no tener ruidos molestos es revestir las paredes con botellas vacías.

Un nuevo prototipo de técnica de absorción de sonido desarrollado en conjunto por la firmade arquitectura NBBJ, con sede en Seattle, e investigadores en acústica de la Universidad de Washington muestra que este tipo de materiales son muy eficaces y útiles si se incrustan dentro de edificios o paneles de madera, y a partir de los cuellos estrechos y las amplias cavidades vacías podrían servir como trampas de sonido arquitectónicas.

¿Sabías que...?



"Las empanadas le cambiaron la vida"

"**Empanadas en Casa**" nació en plena pandemia, son congeladas y envasadas al vacío. La primera adquisición fue la máquina para envasar al vacío.

Después llegó la cortadora de vegetales. Al primer freezer se le sumaron dos más y hoy son cinco, todos en el living. Aquel impulso inicial se había convertido en un emprendimiento y hoy ya reparten un promedio de 70 docenas de empanadas por semana.

Arrancaron con cinco sabores y hoy cuentan con 11, las últimas novedades son las de portobellos, espinacas y queso azul; osobuco al malbec; y espinacas y parmesano.



"Vieron el negocio en mejorar las clases particulares: facturan \$ 5M al mes y dominan Chile"

El negocio de Filadd, es la venta de cursos a estudiantes para preparar los exámenes de ingreso a las distintas universidades y evaluaciones de materias durante la cursada con docentes online. Llevan vendidos 30.000 a cerca de 20.000 universitarios, sostienen un ritmo de crecimiento del 20% mensual y en la actualidad facturan cerca de u\$s 50.000 cada mes.



La empresa nació en 2016 como un servicio de apoyo académico para los estudiantes de la Universidad Nacional de Córdoba, al año ya tenían clientes en las universidades de Buenos Aires y en 2020 se expandieron a Chile y Colombia. Este año piensan desembarcar en Brasil y en otros países de la región. La misma ocupa a 20 personas hasta la fecha y funciona con un cuerpo docente asociado. En la Argentina ya ofrecen más de 150 cursos de diferentes materias en varias universidades.

"Con \$700 creó una marca de muebles para chicos y hoy no para de crecer"

Marianela Casanova investigó sobre la educación que quería darle a sus futuros hijos. Así fue como conoció el movimiento del método Montessori en España, del que se enamoró.

Cuando nació su primer hijo, Luca, quiso armarle un cuarto siguiendo esta pedagogía: muebles bajos, a su altura, que acompañen su desarrollo y fomenten su autonomía. Pero no encontró nada.

Fue así que creó junto a su marido, "**Lala Montessori**", el primer emprendimiento de muebles Montessori del país.



Más info en www.lalamontessori.com

SOY EMPRENDEDOR

Una iniciativa de:



Subsecretaría de Vinculación y Transferencia
Secretaría de Ciencia, Arte y Tecnología - UNCPBA



UNICEN
Universidad Nacional del Centro
de la Provincia de Buenos Aires