

II FORO IBEROAMERICANO DE INNOVACIÓN ABIERTA



ÍNDICE

1.- PRESENTACIÓN	3
2.- LA INNOVACIÓN ABIERTA: UNA APUESTA DE PRESENTE Y DE FUTURO	8
2.1- Iniciativas públicas de innovación abierta	10
3.- VENTURE CORPORATE. CASOS DE ÉXITO EN IBEROAMÉRICA	14
4.- DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL CAPITAL EMPRENDEDOR EN IBEROAMÉRICA	19
5.- EN RESUMEN	22

Copyright fotos: David Mudarra

1.- PRESENTACIÓN

La pandemia del COVID-19 generó un impacto notable en la actividad económica, en el que las estrategias de innovación y la interacción entre grandes compañías, MIPYMES y startups, como forma de posicionamiento en las cadenas de valor globales, no son la excepción.

El aislamiento social preventivo también impulsó importantes cambios de la organización social: la configuración de ambientes seguros, el surgimiento de nuevos espacios físicamente separados y socialmente juntos, el acceso a conocimiento distribuido o la centralidad que adquieren los hogares ¿Estamos ante nuevas fuentes de oportunidades para emprendedores?

¿Son prioridad para las inversiones de las grandes compañías y las estrategias de innovación de los gobiernos?

Ante los desafíos de la crisis, varios gobiernos del espacio iberoamericano tomaron el liderazgo de facilitar a sus MIPYMES el acceso a herramientas de transformación digital, convocando a sus emprendedores y empresas de servicios basados en conocimiento para aportar soluciones, así como a la comunidad maker y los centros de investigación. ¿Cuáles son las lecciones aprendidas hasta el momento? ¿Estamos ante un nuevo paradigma de gestión de la innovación?



La velocidad del cambio tecnológico, con ciclos de vida de productos, servicios y modelos de negocio cada vez más cortos, obliga a las empresas a emprender la carrera de la innovación para sobrevivir y mantener su liderazgo. En este nuevo entorno una manera eficiente de hacer frente a este desafío es abrir las puertas de los departamentos de investigación y desarrollo de las grandes compañías e invitar a contribuir con su experiencia a superar los desafíos. La interconexión de las empresas multilatinas con el talento emprendedor iberoamericano ofrece un enorme potencial de innovación.

Las empresas de la mayoría de los países de la Región nacen con un menor número de empleados que otros países con niveles de desarrollo similares, fenómeno que no llega a corregirse en su etapa de desarrollo. Las políticas públicas suelen apoyar la etapa de creación e ideación y menos la de crecimiento y sostenibilidad.

Según la opinión de los expertos, la mayoría de las empresas considera a las startups como parte esencial de su estrategia de innovación. Se impone una fórmula de complementariedad en la cual las empresas más grandes aportan su respaldo y dimensión, tanto con recursos físicos como humanos; y las startups aportan agilidad, creatividad, orientación al riesgo, potencial de innovación y perspectivas de crecimiento, aspectos poco comunes en las empresas más grandes. Las startups y las pymes innovadoras acceden a un camino más potente para pensar su internacionalización desde una estructura de pocos empleados y escasos recursos. Este nuevo formato de relación conlleva nuevos desafíos para ambas partes a partir de sus diferencias casi antagónicas en sus características y dinámicas, que al mismo tiempo son una oportunidad desde la diversidad.



Iberoamérica es una Región con muchos emprendedores y poca innovación. El emprendimiento innovador requiere bastante más que tener cultura emprendedora y voluntad para emprender: necesita financiación, competencias específicas, acceso a mercados e internacionalización, contactos y regulación. Existe también una brecha de género a tener en cuenta; la Región necesita más mujeres emprendedoras y empresarias y para ello es clave alentar los modelos de rol positivos, aportar asesoría y seguimiento, y garantizar su representatividad en foros y grupos de interés.

Pese a ello, el fenómeno de la innovación abierta es una realidad en la mayoría de los países del espacio iberoamericano ya que representa una excelente oportunidad para la Región de ganar en productividad y acortar la brecha tecnológica y de innovación de sus empresas.

Al respecto, no existen únicos modelos de alianzas: algunos optan por el desarrollo de concursos de ideas, otros por el diagnóstico e identificación de necesidades, la creación de la figura de aceleradoras de negocios corporativas, Venture Corporates, etc.



Para ello, los gobiernos iberoamericanos vienen implementando numerosas iniciativas para fortalecer sus ecosistemas emprendedores, aportando asistencia técnica, formación, financiación y mejoras en los marcos normativos para impulsar empresas de alto rendimiento capaces de generar empleos de calidad y poniendo en la agenda de la política pública los programas de apoyo a emprendedores. Las leyes pro-emprendimiento de numerosos países de Iberoamérica buscan, por un lado, simplificar la interacción del emprendedor con el estado y la administración pública, impulsando una burocracia más dinámica y sencilla; por otro lado, muchas de las leyes de emprendedores buscan desarrollar la industria del capital emprendedor de sus países haciendo un esfuerzo económico importante y proponiendo, en muchos casos, instrumentos de coinversión público-privados bajo la figura de “fondo de fondos” y aceleradoras, licitando la creación de estos vehículos de inversión y dejando en manos de estos inversores la selección de proyectos. El Estado coinvierte junto con los agentes privados la misma cantidad de dinero, buscando generar innovación desde la consolidación de startups, procurando atraer inversores locales e internacionales, y brindando diversas facilidades impositivas para ayudar a canalizar el talento.

Además, la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), en alianza con gobiernos e instituciones, desarrolla

acciones para acompañar a los emprendedores y a las pymes iberoamericanas a la cultura innovadora del siglo XXI, potenciando su productividad y competitividad desde la transformación digital y el comercio intrarregional, ayudando a canalizar el talento de los emprendedores iberoamericanos en más y mejores empresas..

En la última Declaración de la Cumbre de Jefes de Estado de Iberoamérica celebrada en La Antigua, Guatemala, en 2018, se habla de “Impulsar en conjunto con las autoridades responsables de las políticas para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) del espacio iberoamericano: a) la innovación, la transformación de la capacidad productiva y digital de las PYMES; b) la creación de nuevos marcos normativos para la simplificación y la inclusión financiera; c) el fomento a la creación de empresas de triple impacto (social, ambiental y económico); d) la formación y asistencia técnica; y e) la internacionalización e inserción de las PYMES a través de cadenas regionales de valor f) el fomento de la vocación empresarial femenina, con acceso a recursos productivos y financieros”.

Asimismo, las recomendaciones del Encuentro Empresarial Iberoamericano hablan de “interconectar los ecosistemas emprendedores del espacio iberoamericano, alentando la movilidad emprendedora y desarrollando una red de incubadoras, aceleradoras y medios de innovación”.



Las recomendaciones del Encuentro Empresarial Iberoamericano hablan de interconectar los ecosistemas de emprendedores del espacio, alentando la movilidad emprendedora y desarrollando una red de incubadoras, aceleradoras y medios de innovación. En el marco de estos postulados, la SEGIB se propuso trabajar de manera conjunta con organizaciones empresariales, especialmente las integradas en CEIB, y los gobiernos nacionales para alentar la vinculación entre los emprendedores y las Mipymes con las grandes compañías multilaterales, como oportunidad para integrar sus cadenas de proveedores, acceder a inversión y desarrollar redes de cooperación y de innovación.

La innovación abierta iberoamericana es un fenómeno evolutivo y en constante cambio. ¿Cuál es el valor que ofrece la innovación abierta y sus ecosistemas a las empresas iberoamericanas?

¿Por qué una empresa debería invertir recursos propios en proyectos externos que no controla totalmente? ¿Cómo prestarle atención a sus puntos críticos como la gestión del talento, la planificación la gobernanza y la relación con los departamentos de las compañías? ¿Cómo sortear los principales obstáculos? ¿Cómo gestionar la relación entre las grandes y las pequeñas, las antiguas y las nuevas compañías? ¿La innovación abierta es una oportunidad para las pymes?

Éstas son algunas de las preguntas más frecuentes en el ámbito de la innovación y a las que trataremos de dar respuesta durante el informe, a través de los diversos testimonios de las autoridades y expertos en la materia que intervinieron en el II Foro Iberoamericano de Innovación Abierta.

2.- LA INNOVACIÓN ABIERTA: UNA APUESTA DE PRESENTE Y DE FUTURO

Autoridades y representantes de instituciones, organizaciones empresariales y empresas de Iberoamérica destacaron la innovación abierta como una clara apuesta de presente y de futuro para la región, durante la tercera jornada del IV Foro de la Mipyme, en la que tuvo lugar el II Foro Iberoamericano de Innovación Abierta, evento que forma parte de las reuniones preparatorias de la próxima Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado y de Gobierno, que se celebrará en República Dominicana en 2022. Los ponentes analizaron las iniciativas públicas en esta materia, el Venture Corporate y el desarrollo de la industria del capital emprendedor.

Con este último acto se puso el broche de oro a este foro, organizado por la Secretaría General Iberoamericana-SEGIB, el Consejo de Empresarios Iberoamericanos-CEIB y la Confederación Nacional de la Industria-CNI, en colaboración con el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE), la Asociación Nacional de Bureaus de Crédito (ANBC) y el gobierno de Brasil, y con el apoyo de AECID e ICEX España Exportación e Inversiones; y que se ha realizado desde dos sedes, la de CEIB en Madrid, cuya Secretaría Permanente recae en CEOE, y la de CNI en Brasilia.

P
A
N
E
L
I
S
T
A
S

- Director Ejecutivo del Centro Regional de Promoción de la Mipyme-CENPROMYPE, **David Cabrera**
- Director de Innovación Sostenible del Puerto de Alicante, **José Manuel Leceta**
- Subsecretaria de Economía del Conocimiento del gobierno de Argentina, **María Apólito**
- Representante del Comisionado de Promoción de Ciudad del Ayuntamiento de Barcelona, **Pau Solanilla**
- Vocal Asesora del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, **Estela Gallego**

Moderadora: Directora Ejecutiva de la Fundación Everis, **Karla Alarcón**



En esta primera sesión de la jornada del Foro, la subsecretaria de Economía del Conocimiento del gobierno de Argentina, María Apólito; la vocal asesora del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, Estela Gallego; el representante del Comisionado de Promoción de Ciudad del Ayuntamiento de Barcelona, Pau Solanilla; el director ejecutivo del Centro Regional de Promoción de la Mipyme, David Cabrera; y el director de Innovación Sostenible del Puerto de Alicante, José Manuel Leceta, insistieron en la necesidad de poner en marcha iniciativas públicas que promuevan e incentiven el proceso de innovación de la pequeña y mediana empresa. La sesión estuvo moderada por la directora ejecutiva de la Fundación Everis, Karla Alarcón.

2.1.- Iniciativas públicas de innovación abierta

En este sentido, María Apólito de Argentina, que intervino de forma presencial destacó que la innovación abierta es un proceso que debe ser global en términos geográficos y también de sectores. A su vez, Estela Gallego desde el Ministerio en Madrid, aseguró que la colaboración entre instituciones y pymes es clave para llevar a cabo proyectos en este ámbito; y Pau Solanilla puso de relieve incidió en que la innovación abierta tiene algo de alquimia, algo virtuoso. David Cabrera desde CENPROMYPE insistió en que para él la innovación es más bien un tema de relacionamiento y de confianza; y José Manuel Leceta explicó que para él la innovación no es sólo un producto sino también un proceso.



Tras una visión general de lo que representa este ámbito para todos los ponentes, la subsecretaria de Economía del Conocimiento del gobierno de Argentina, María Apólito, destacó que en el caso de Argentina se han puesto en marcha diversas medidas para potenciar este sector, como la creación de una Dirección Nacional en el Ministerio para poder llevar a cabo las políticas de innovación abierta.

Por un lado, se han centrado en la capacitación y sensibilización de la población, con el objetivo de que todos puedan hablar el mismo idioma. A raíz de la pandemia, informó Apólito, se realizó un primer curso de innovación abierta, al que se apuntaron más de 4.000 personas y, posteriormente, han ofrecido cursos y talleres temáticos y a nivel regional para profundizar en el tema. También desde la nueva Dirección, subrayó, se han facilitado instrumentos de asistencia financiera como “Producción colaborativa”, que consiste en fomentar la cocreación de proyectos relacionados con la economía del conocimiento.

Por su parte, la vocal asesora del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España, Estela Gallego, explicó que desde la Secretaría de Industria y de la Pyme, perteneciente al Ministerio, han orientado sus esfuerzos en desarrollar iniciativas individualizadas para prestar consultoría por parte de profesionales a las Mipymes, como es el caso de “Activa Industria” o “Activa Ciberseguridad”.

Por otro lado, hizo hincapié en la colaboración de pymes para llevar a cabo proyectos innovación y de digitalización. En 2019, recordó Gallego, hicieron un proyecto piloto, que consistió en preguntar a doce grandes empresas un reto principal al que tenían que



enfrentarse y, a través de la selección de varias startups, se trató de dar respuesta a los mismos para poder resolverlos. Actualmente, añadió, se está realizando un programa muy similar “Retos Industriales”, para repetir el procedimiento, pero esta vez con las comunidades autónomas.

“Hay que reinventarse constantemente y aprender en todo momento del impulso privado y de la sociedad”

En su intervención, el representante del Comisionado de Promoción de Ciudad del Ayuntamiento de Barcelona, Pau Solanilla, destacó el proyecto que se puso en marcha hace 20 años en la ciudad condal “22@”, que actualmente se ha convertido en un importante circuito tecnológico en el que participan 8.000 empresas y consta de 23 clusters.



En su opinión, para impulsar la innovación se requiere el maridaje de cinco elementos: tener una visión y un propósito; que haya un liderazgo público; hacer emerger el talento; forjar coaliciones y nuevas alianzas; y confiar en los actores que participan en el proceso. “Hay que reinventarse constantemente y aprender en todo momento del impulso privado y de la sociedad”, reconoció.



El director ejecutivo del Centro Regional de Promoción de la Mipyme, David Cabrera, comentó que el concepto de innovación abierta en Iberoamérica todavía es muy incipiente. Desde 2018, explicó, en el Centro Regional se han centrado en dos ámbitos: la innovación abierta aplicada al ámbito público, mediante

metodologías para poder llevar a cabo políticas en red; y la aplicada al sector privado, a través de un proyecto similar al que comentó Gallego que se hizo en España, y que consistió en identificar catorce desafíos en seis países de Centroamérica, para los que se presentaron 200 propuestas y se quedaron finalmente con 50 de ellas para solucionarlos. Desde su punto de vista, aseguró que la innovación abierta es un tema de relacionamiento, de confianza y de poder sociabilizar el proceso.

“La innovación no sólo es un producto, sino también un proceso, y ésta tiene que darse en un contexto y unas circunstancias concretas”



Por último, el director de Innovación Sostenible del Puerto de Alicante, José Manuel Leceta, aseguró que la innovación no sólo es un producto, sino también un proceso, y que ésta tiene que darse en un contexto y unas circunstancias concretas. “Innovar tiene que ver con las personas”, declaró Leceta. En este sentido, desde su sector, el logístico, explicó que se ha creado un

fondo “Ports 4.0”, que funciona de manera triangular y en el que el año pasado se alcanzaron los 14 millones de euros. La competencia es abierta, puntualizó, pero los Puertos del Estado también alimentan este fondo. El directivo también mencionó la puesta en marcha de PortLab, que se configura como un espacio abierto de innovación impulsado por la demanda actual y potencial de las empresas de la comunidad logística portuaria de Alicante. Se aplica el modelo de innovación abierta, atrayendo y combinando el flujo de conocimiento e ideas con los diferentes agentes del ecosistema, el Puerto representa un entorno de prueba y escala, creando sinergias entre sectores y tecnologías, concluyó.

3.- VENTURE CORPORATE. CASOS DE ÉXITO EN IBEROAMÉRICA

P
A
N
E
L
I
S
T
A
S

- Fundador y CEO de 100 Startups de São Paulo en Brasil, **Bruno Rondani**,
- Socia y Directora del Departamento de Litigación, Mediación y Arbitraje de Roca Junyent, **Marlen Estévez**
- Investment Manager de CEMEX Ventures de México, **Mateo Zimmermann**
- Chief Innovation Officer de Mapfre en España, **José Antonio Arias**
- Responsable de Capital Riesgo de Iberdrola, **Diego Díaz**

Moderador: director de Prodem en Argentina, **Hugo Kantis**



El fundador y CEO de 100 Open Startups de São Paulo en Brasil, Bruno Rondani; la socia y directora del Departamento de Litigación, Mediación y Arbitraje de Roca Junyent, Marlen Estévez; el Investment Manager de CEMEX Ventures de México, Mateo Zimmermann; el Chief Innovation Officer de Mapfre en España, José Antonio Arias; y el responsable de Capital Riesgo de Iberdrola, Diego Díaz, explicaron su experiencia en el mercado iberoamericano con este tipo de inversión, durante un panel moderado por el director de Prodem en Argentina, Hugo Kantis.

“La innovación no existe, lo que existe es el innovador”

La socia y directora del Departamento de Litigación, Mediación y Arbitraje de Roca Junyent, Marlen Estévez, recordó la frase de José Almansa, CEO de Corporate Digital Nomad Passport-CDNP del día anterior: “La innovación no existe, lo que existe es el innovador”, y esto precisamente es lo que hace desde su despacho, explicó, ver las necesidades de los clientes y solventarlas. Para ello, no sólo trabajan en cerrar contratos con los clientes, sino en obtener información a través de workshops, para ver si se les puede ayudar en necesidades de inversión o si creen que es necesario generar alianzas. Otra de las prioridades, informó, es la de generar buenas prácticas, como lo han estado haciendo ya con el sector de la construcción.



Bruno Rondani, fundador y CEO de 100 Open Startups de São Paulo en Brasil, destacó que en su caso se han centrado en conectar ejecutivos con startups. Por eso, desarrollaron una metodología, hicieron un matchmaking y presentaron oportunidades para estas empresas.

En el proceso que llevaron a cabo, informó, recibieron a 20.000 startups, 5.000 empresas y 50.000 personas durante 6 años. De este modo, lograron que 11.000 ejecutivos tuvieran relación en su propia empresa con startups.



A su vez, el Chief Innovation Officer de Mapfre en España, José Antonio Arias, aseguró que desde la compañía no se están centrando en las cosas más inmediatas, sino en nuevos modelos de negocio, tratan de combinar lo mejor del mundo corporate con las startups. Hace cuatro años, explicó, nació Open Innovation, con el razonamiento de que todo lo que les ha llevado hasta ese momento necesita ser ampliado.



Para ser líderes no es suficiente sólo con la adaptación, sino que hay que crecer y mirar hacia adelante”. Con este nuevo instrumento, se persigue ofrecer diversos mecanismos a las startups y acelerar la transformación en curso. Según Arias, se lanzó con el objetivo de convertirse en el referente mundial de insurtech (término que vincula las innovaciones que introducen las startups al sector del seguro gracias a la tecnología). Lo que no tenían claro desde la empresa era que herramientas iban a funcionar mejor y por ello se vieron obligados a ir probando. De momento, comentó, en este ecosistema de insurtech hay 6 unicornios startups en el panorama español y Mapfre trabaja con tres de ellas.



Mateo Zimmermann, el Investment Manager de CEMEX Ventures de México, destacó que la industria de la construcción es la que menos innova, ya que funciona por proyectos y es difícil innovar en este tipo de entornos. Desde CEMEX aseguró que han visto a más de 5.000 compañías en un año y realizan benchmarks para seleccionar las mejores empresas y tecnologías.

A nivel de inversión en venture capital, puntualizó, en el sector de la construcción se invierte un 240% menos que en el de las Fintech. Venture investing es su segunda actividad y actualmente invierten en 15 compañías, explicó. La tercera en la que invierten es venture building, que consiste en el apoyo a la creación de una startup dedicada a la industria tecnológica, medioambiental o de I+D+i, gracias al trabajo conjunto y al tutelaje de una gran corporación. Lo que se pretende es identificar qué falla dentro de esta última y ver cómo se puede mejorar. En cuarto lugar, la compañía se centra también en la aceleración, seleccionan cinco empresas al año e invierten desde un punto de vista muy financiero y muy estratégico, para ver qué les pueden aportar en oportunidades de negocio. “A la hora de invertir, el mejor retorno estratégico es un buen retorno financiero”, declaró. Y, por último, también orientan su actividad al networking, con una mentalidad plenamente colaborativa, ya que si caminas sólo vas más rápido, pero si caminas acompañado llegas más lejos.

“A la hora de invertir, el mejor retorno estratégico es un buen retorno financiero”

Por último, el responsable de Capital Riesgo de Iberdrola, Diego Díaz, subrayó que, desde su área de responsabilidad, hace unos 20 años la compañía comenzó invirtiendo en renovables, adelantando lo que iba a pasar en el mundo energético.



Pero, desde entonces, comentó, se han diversificado ya que han comprobado que nos son capaces de dar respuesta solos a todos los retos que se presentan, y existe un tejido de startups muy innovadoras que pueden ayudarles a crecer y generar nuevas oportunidades de negocio. “Cogemos trozos del mundo startup de fuera y los metemos dentro de la compañía”, aclaró. Para ello, han ido desarrollando diversos instrumentos desde el año 2008, y han visto que hay entre 300 y 500 en el mundo del sector energético. Han probado muchas cosas, reconoció, desde proyectos piloto hasta pruebas de concepto para ver si algo puede funcionar y escalar o no dentro de la compañía. Y el principal instrumento que han puesto en marcha es la inversión, explicó, a través de venture corporate han invertido 90 millones de euros en 20 compañías. La rentabilidad es condición necesaria, pero no suficiente, recalcó; por ello, han forjado alianzas en sectores que creen que convertirán en potenciales vectores de crecimiento. Por último, han decidido también poner el foco en los retos a los que se enfrentan, y decirle al ecosistema emprendedor dónde encuentran más obstáculos. Muestra de ello es el “Startup challenge” de Iberdrola, en el que reciben 100 o 150 propuestas de startups de todo el mundo para solucionar los diferentes desafíos.

4.- DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL CAPITAL EMPRENDEDOR EN IBEROAMÉRICA

PANELISTAS

- Vicepresidente Ejecutivo del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología-COMCE y presidente del Capital it Mx, **Sergio Contreras**
- Director General de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión-ASCRI, **José Zudaire**
- Presidente de LUA Found, José Carlos Díez

Moderador: Senior Manager Disruptive Technologies y Private Equity del IFC del Banco Mundial, **Carlos Mayorga**



Durante el tercer y último panel del foro, moderado por el Senior Manager Disruptive Technologies y Private Equity del IFC del Banco Mundial, Carlos Mayorga, intervinieron el vicepresidente ejecutivo del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología-COMCE y presidente del Capital it Mx, Sergio Contreras; el presidente de LUA Found, José Carlos Díez; y el director general de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión-ASCRI, José Zudaire. A lo largo de esta sesión, los ponentes se centraron en el gran potencial de la industria del capital emprendedor en Iberoamérica, especialmente en esta etapa de recuperación económica.



En este sentido, Sergio Contreras, el vicepresidente ejecutivo del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología-COMCE y presidente del Capital it Mx, informó de que en Iberoamérica se han invertido 5.800 millones de dólares de fondos en venture corporate, lo cual da buena cuenta del auge del sector.

Destacó, además, la importancia de prestar financiación a las mujeres que, en su opinión, han sido las grandes perjudicadas en esta industria pese a las posiciones y propuestas innovadoras que ocupan. De hecho, explicó que se destinan aproximadamente 500.000 millones de dólares de cuantía media a las mujeres, mientras que la media para los hombres es de 12 millones de dólares. A nivel mundial, puntualizó, este tipo de inversión está ganando terreno en países como Brasil (50%), México (22%), Colombia (9%), Chile (8%) y Argentina (8%).

“En Iberoamérica se han invertido 5.800 millones de dólares de fondos en venture corporate, lo cual da buena cuenta del auge del sector”

A su vez, el director general de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión-ASCRI, José Zudaire, aseguró que las inversiones de emprendimiento corporativo se han multiplicado por cinco en España en los últimos cinco años, debido en gran parte a la aparición de varios unicornios.



Inició también en el cambio de filosofía que se ha producido en nuestro país, gracias al ecosistema que se está creando y al gran capital humano del que se dispone. Desde la Asociación, comentó Zudaire, se sirven de las redes sociales para compartir información, formación y negocio, lo que les ha permitido llegar a todo el mundo.

“Iberoamérica necesita empresarios y no emprendedores, ya que es necesario generar impacto económico cuanto antes”



En tercer lugar y para cerrar el foro, José Carlos Díez, presidente de LUA Found, insistió en que el componente que hace especialmente atractivo este modelo de inversión es la tasa de retorno, al entrar en el Equity de las empresas en una fase muy temprana.

En este sentido, mencionó como claros modelos de referencia y de éxito el americano y el israelí. Lo más importante es, en su opinión, saber interpretar al cliente, saber sus gustos y satisfacer las demandas que tenga. “Iberoamérica necesita empresarios y no emprendedores, ya que es necesario generar impacto económico cuanto antes”, concluyó.

5.- EN RESUMEN:

- Necesidad de poner en marcha iniciativas públicas eficientes y acertadas que promuevan e incentiven el proceso de innovación de las Mipymes.
- La innovación abierta debe ser un proceso global en términos geográficos y también de sectores.
- La colaboración entre instituciones y pymes es clave para llevar a cabo proyectos en este ámbito.
- En Argentina se ha creado una Dirección Nacional en el Ministerio para poder llevar a cabo las políticas de innovación abierta.
- Es importante centrarse en la capacitación y la sensibilización para que todo el mundo hable el mismo idioma.
- Promoción y creación de cursos y talleres temáticos, y a nivel regional para profundizar en el tema.
- Ejemplos de innovación abierta: en Barcelona se puso en marcha el proyecto “22@” y actualmente se ha convertido en un importante circuito tecnológico en el que hay 8.000 empresas y cuenta con 23 clusters..
- Se requiere el maridaje de cinco elementos: tener una visión y un propósito; debe haber un liderazgo público; hacer emerger el talento; forjar coaliciones y alianzas; y confiar en los actores que participan en el proceso.
- En el caso de Centroamérica, la innovación abierta todavía es muy incipiente y desde CENPROMYPE han puesto el foco en dos ámbitos: la innovación aplicada al sector pública y la que se orienta hacia el sector privado.
- La innovación abierta es un tema de relacionamiento, de confianza y de poder sociabilizar el proceso.
- Este fenómeno no es sólo un producto sino también un proceso, y tiene que darse en un contexto y unas circunstancias concretas.

- Innovar tiene que ver con las personas.
- La innovación no existe, lo que prima es el innovador. Es crucial identificar las necesidades de los clientes y solventarlas.
- Es importante generar buenas prácticas en este ámbito.
- En el ámbito de los seguros se han centrado en promover nuevos modelos de negocio, tratando de combinar lo mejor del mundo corporate con las startups.
- Para ser líderes en el sector no es suficiente sólo con la adaptación, sino que hay que crecer y mirar hacia adelante.
- La industria de la construcción es una de las que menos innova, ya que funciona por proyectos y es difícil innovar en este tipo de entornos. En este sector se invierte un 240% que el de las Fintech.
- Hay distintos tipos de herramientas en el sector de la innovación y existen diversos tipos de inversión. Se ha hablado de benchmarks, venture building, aceleración o networking.
- A la hora de invertir el mejor retorno estratégico es un buen retorno financiero.
- La rentabilidad es condición necesaria en el ámbito de la innovación, pero no suficiente, por eso es importante forjar alianzas en sectores estratégicos.
- Gran potencial de la industria del capital emprendedor en Iberoamérica, especialmente en esta etapa de recuperación económica. Se han invertido en la región 5.800 millones de dólares de fondos en venture corporate.
- A nivel mundial este tipo de inversión está ganando terreno en países como Brasil (50%), México (22%), Colombia (9%), Chile (8%) y Argentina (8%).
- Las inversiones de emprendimiento corporativo se han multiplicado por cinco en España en los últimos cinco años, debido en gran parte a la aparición de varios unicornios.
- Lo que hace especialmente atractivo a este tipo de inversión es la tasa de retorno, el entrar en el Equity de las empresas en una fase muy temprana.
- Iberoamérica necesita empresarios y no emprendedores, ya que es necesario generar impacto económico cuanto antes.