

4 de agosto de 2009
Bolsa de Comercio de Santa Fe
San Martín 2231 - Santa Fe



Foro de Capital para la innovación

región LITORAL

*“Un espacio de encuentro
entre emprendedores e inversores”*

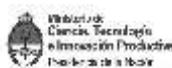
Foro de Capital para la innovación región LITORAL

*“Un espacio de encuentro
entre emprendedores e inversores”*

ORGANIZAN



BOLSA DE COMERCIO
DE SANTA FE



EMPRENDEDOR XXI

Equipo Editor:

Área de Comunicación
Secretaría de Vinculación Tecnológica y Desarrollo Productivo
Universidad Nacional del Litoral

Contenidos:

Elina Degli Esposti
María Emilia Carrieres
Marianela Morzán

Diseño:

Jessica Damiani

Apostar a la concreción de proyectos innovadores

Por tercer año consecutivo, diferentes instituciones provenientes de los sectores público, privado, científico-tecnológico y financiero, nos reunimos con la finalidad de fomentar la concreción y el crecimiento de proyectos y empresas innovadoras de la región del Litoral. Constituidos ya como un sólido espacio de encuentro entre emprendedores e inversores, continuamos incentivando la actividad emprendedora con impulso de inversiones locales.

En el actual contexto de crisis económica y social, la innovación se ha vuelto una herramienta importante para la supervivencia y el crecimiento de las empresas. La experiencia demuestra que precisamente es en épocas de crisis, donde los esquemas de la economía tradicional se detienen, cuando aparecen la mayor cantidad de propuestas y de nuevos emprendimientos productivos para afrontarla.

Estamos convencidos de que la mayor parte del crecimiento económico futuro y el desarrollo de los territorios dependen en gran medida de la innovación, entendida ésta como el conjunto de procesos a través de los cuales el conocimiento, los avances científicos y tecnológicos se traducen en creación de riqueza. Creemos que ésta es una herramienta básica para diversificar nuestras economías regionales, prepararse para un desarrollo sostenible y advertir potenciales crisis.

Entonces, el gran desafío para las 14 instituciones que formamos parte de este foro es contribuir a que el conocimiento que se genera se transfiera al sistema socio-productivo y brindar un entorno propicio para la generación y el crecimiento de empresas innovadoras, en la búsqueda de aportar a mejorar la calidad de vida de los habitantes de Santa Fe y la región Litoral, superando las dificultades actuales.

Con este objetivo, el foro intenta promover las inversiones en la economía real por medio del capital de riesgo. El capital de riesgo es una actividad financiera que aporta fondos permanentes a empresas que, por su tamaño, no pueden aspirar a entrar en el mercado de valores para obtener la financiación que necesitan. La forma de canalizar el capital hacia estas pequeñas y medianas empresas, en buena medida innovadoras, es a través de participaciones en el capital social de las mismas, generalmente en forma minoritaria y temporal.

Desde el Foro de Capital para la Innovación consideramos que la oportunidad de negocio que brinda este tipo de inversiones es altamente beneficiosa en nuestro contexto actual porque las empresas receptoras de este capital son, por lo general, jóvenes, portadoras de proyectos innovadores para fabricar nuevos productos y/o servicios, con un alto

potencial de crecimiento. Para los inversores, representa una oportunidad de realizar buenos negocios, apostando a proyectos regionales. No hay desarrollo posible sin estos actores ya que son los verdaderos protagonistas de este desarrollo local y de la economía productiva.

Hemos comprobado además, que nuestra región cuenta con un conjunto de capacidades humanas e institucionales, de recursos económicos, ambientales y culturales con gran potencial de desarrollo. Ésto, sumado a la voluntad política y la calidad demostrada por cada una de las instituciones partícipes, nos alienta a pensar que éste es el camino y que, ámbitos como el que estamos construyendo deben promoverse/fortalecerse para hacer posible un despegue y un desarrollo que tenga que ver con el área industrial de base científica y tecnológica.

Las instituciones públicas y privadas, locales y regionales que integramos este Foro (UNL; CCT-Santa Fe; Secretaría de Estado de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Pcia. de Santa Fe; Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación; Municipalidades de la ciudad de Santa Fe y Santo Tomé; Bolsa de Comercio de Santa Fe; Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe; Bolsafe Valores; Mercado de Valores del Litoral; Banco Credicoop. Coop. Ltda; PTLC-SAPEM; Idear y Centro de Desarrollo Empresarial) pretendemos con esta iniciativa adoptar una actitud protagonista en la promoción de la innovación y el desarrollo territorial.

**Comité Organizador
Foro de Capital para la Innovación
Agosto de 2009**

Presentación

Los Foros de Capital para la Innovación son espacios de encuentro entre emprendedores, que presentan sus planes de negocios y requerimientos de financiamiento, con la comunidad empresarial y de inversores, interesada en financiar oportunidades de negocios vinculadas a este tipo de capital. Estos foros son un esfuerzo de varias instituciones de la región Litoral con la intención de promover las inversiones en la economía real. A través de estos espacios pueden encontrarse buenos negocios con un gran potencial de ganancias, intercambiar experiencias y mejores prácticas, y conocer inversores.

Estos foros se caracterizan por: sensibilizar a los posibles actores de este mercado, desarrollar los conocimientos locales sobre los principales conceptos y prácticas relacionadas con la utilización del capital de riesgo como instrumento para financiar el crecimiento de empresas, generar relaciones y espacios de cooperación entre actores públicos y privados, y ofrecer oportunidades de negocio atractivas para empresarios e inversores.

La metodología consiste en realizar una actividad dividida en 3 espacios de trabajo. Primeramente se realizan paneles, a cargo de expositores expertos en el campo del capital de riesgo, dirigidos a sensibilizar a los inversores y emprendedores sobre la importancia de utilizar la inversión de riesgo como forma de financiación, a desarrollar conocimientos sobre este instrumento entre los actores clave del sistema de innovación y a obtener información acerca de otras herramientas de financiamiento.

El segundo consiste en presentar públicamente los planes de negocios y necesidades de inversión de empresas innovadoras y de rápido crecimiento, interesadas en financiar su desarrollo a través de la obtención de capital de riesgo.

El tercer espacio está destinado a una interacción más directa entre inversores, emprendedores y organismos de financiación y fomento a la innovación. En este sentido, durante el foro y luego a través de la página web podrán articularse inquietudes y proyectos para coordinar futuras reuniones de negocios.

En el 2009 se incorpora, además, la modalidad de presentación de pósters, lo cual permitirá a cada una de las empresas que se han presentado en las diferentes ediciones mostrar algunas características acerca de sus proyectos. Así el foro se convierte en una vidriera que permite a emprendedores de la región exhibir a inversores, empresarios y sociedad en general sus productos. Esta actividad es acompañada por otras acciones de comunicación en otros canales.

Instituciones que integran el Comité Organizador

Universidad Nacional del Litoral

La Universidad Nacional del Litoral es una institución pública dedicada a la educación superior, a la investigación científica y al desarrollo tecnológico y cultural de la región. Está integrada por 9 facultades, 4 escuelas universitarias, 2 de nivel medio y diversos institutos que conforman un ambiente propicio para la formación de 32.000 estudiantes y para el trabajo de más de 2.200 docentes investigadores.

La Universidad se vincula con sectores productivos y crea entornos propicios para la innovación científica y tecnológica y el desarrollo sustentable de la región.

A través de su política de vinculación y transferencia, trabaja en interacción con las empresas y pone a disposición de las mismas sus capacidades, infraestructura y servicios altamente especializados, fomentando actitudes emprendedoras e incorporando ciencia y tecnología a los procesos de producción.



UNIVERSIDAD
NACIONAL DEL LITORAL

Secretaría de Estado, de Ciencia, Tecnología e Innovación de Santa Fe

La Secretaría de Estado de Ciencia, Tecnología e Innovación (SECTel) es un ámbito de gestión que pone en marcha políticas activas orientadas a la producción, distribución y uso de conocimientos que mejoren la calidad de vida de los ciudadanos santafesinos, atendiendo necesidades territoriales concretas, favoreciendo el desarrollo sustentable y la inclusión positiva en la sociedad de la información y el conocimiento. Se constituye en un espacio de articulación de las capacidades científicas, tecnológicas y de innovación para acercar soluciones creativas e innovadoras a problemas y necesidades actuales y potenciales de los santafesinos.

La SECTel promueve la actividad científica y tecnológica territorial a través de programas que apoyan la producción con base en la innovación, la puesta en valor del conocimiento científico y tecnológico, y la innovación en el Estado Provincial. Promueve la apropiación social del conocimiento con base en el desarrollo de las capacidades emprendedoras y de innovación, así como la creatividad y la participación activa de la sociedad adultos, jóvenes y niños en la transformación positiva y desarrollo de las cinco regiones de la provincia de Santa Fe.

Sus acciones confluyen en la construcción de un sistema provincial de innovación que propicie la generación de ambientes favorables al desarrollo de una Santa Fe innovadora e inclusiva.





**BOLSA DE COMERCIO
DE SANTA FE**

Bolsa de Comercio de Santa Fe

La Bolsa de Comercio de Santa Fe es una Asociación Civil sin fines de lucro, cuyo objetivo principal es la promoción y defensa del comercio, con la idea de que esta actividad ha sido, desde siempre, la motora de la civilización, de su desarrollo y crecimiento, origen de las ciudades y de las vías de comunicación, promotor del arte y de las ciencias, de los descubrimientos y los avances en la calidad de vida humana.



Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe

La Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe es una institución que promueve el desarrollo y crecimiento del Comercio Exterior en las empresas de nuestra región, particularmente las pequeñas y medianas, por medio del intercambio de conocimientos, bienes y servicios; brindándoles el apoyo y las herramientas eficientes para lograr su internacionalización. Su trayectoria en la promoción y ejecución de estrategias referentes al desarrollo de las operaciones comerciales con el extranjero la sitúan como representante y líder en las definiciones de políticas provinciales y nacionales. En 2008, CaCESFe ha sido designada única sede de Trade Point en la Provincia de Santa Fe, un programa lanzado por UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo) cuyo objetivo es aumentar la participación de las Pymes en el comercio internacional a través del e-commerce. World Trade Point Federation (WTPF) cuenta con más de 100 oficinas en 90 países con presencia en los 5 continentes.



Centro de Desarrollo Empresarial

El Centro de Desarrollo Empresarial es una Fundación privada sin fines de lucro con sede en Rafaela. Está conformada por 6 instituciones gremiales empresarias de la región: Centro Comercial e Industrial del Departamento Castellanos; Fundación para el Desarrollo Regional; Cámara de Industrias Metalúrgicas de Rafaela; Cámara de Comercio Exterior del Centro Comercial e Industrial de Rafaela; Asociación de Industriales Metalúrgicos San Francisco; Centro Industria Comercio y Afincados del Departamento Las Colonias.

Su misión es mejorar la competitividad de las empresas de la región, asistiendo y/o vinculando a éstas con servicios de Modernización Empresarial a partir de la detección de sus necesidades y la provisión de servicios acordes.

Parque Tecnológico Litoral Centro

El Parque Tecnológico del Litoral Centro S.A.P.E.M es una institución formada por la Universidad Nacional del Litoral, el Gobierno de la Provincia de Santa Fe, las Municipalidades de Santa Fe y Paraná, la Confederación Federal de las Empresas y la Confederación Federal de la Industria. Tiene como misión crear los espacios adecuados para que crezcan en su seno emprendimientos de base tecnológica, buscando la interacción en lo científico y tecnológico con los institutos de investigación y Desarrollo del CONICET, la UNL y otros centros de I+D del país. Brinda servicios de consultoría legal, técnica y contable-financiera, provee capacitación y facilita la interrelación entre los emprendedores y los científicos de los Institutos de Investigación del CONICET, radicados en el Parque Tecnológico y en Santa Fe.

El PTLC ofrece alternativas a los emprendedores en el Área de Pre-incubación, la Incubadora de Empresas y los predios para radicación de empresas. Asimismo, facilita la gestión y gerenciamiento de emprendimientos, identificando y formulando proyectos de I+D, realizando transferencias tecnológicas y otorgando asistencia técnica a emprendedores, PyMEs y grandes empresas.



Incubadora de Empresas de Ámbito Regional

Incubadora de Empresas de Ámbito Regional (IDEAR) nace a partir de un convenio entre la Municipalidad de Esperanza y la Universidad Nacional del Litoral, con el objetivo central de afianzar el crecimiento socioeconómico regional en base a la incubación de empresas que demanden condiciones adecuadas para asegurar su establecimiento y desarrollo.

La incubación de empresas es el ámbito necesario para brindar a los emprendedores las condiciones adecuadas para que puedan desarrollar sus proyectos de inversión por un determinado lapso de tiempo. A través de la creación de una empresa incubada se busca ayudar a los emprendimientos a superar la etapa crítica inicial de los dos o tres primeros años, para que luego pueda desarrollarse en forma segura y sostenida.



Banco Credicoop Coop. Ltda.

El Banco Credicoop Cooperativo Limitado es, desde su origen, una genuina organización cooperativa. Fue creado en 1979, por la fusión de 44 Cajas de Crédito Cooperativo, algunas con más de 60 años de trayectoria. Credicoop es una institución sin fines de lucro que, en base al principio solidario de ayuda mutua, tiene por objeto prestar servicios financieros a todos sus asociados.

El Banco está dirigido por sus propios asociados, quienes eligen, bajo el principio de "un asociado, un voto", al Consejo de Administración. Además, cada asociado puede participar en la vida institucional de la organización a través de las Comisiones de Asociados que funcionan en cada filial y que colaboran con el Consejo de Administración.

Hoy, con 240 en todo el país, Credicoop es el primer banco privado de capital 100% nacional y el banco cooperativo más importante de América Latina.





BOLSAFE Valores S.A.

BOLSAFE Valores S.A. es una Sociedad de Bolsa que opera en el Mercado de Valores del Litoral S.A. desde su comienzo de actividades en el año 1992, actuando como intermediario dentro del Mercado de Capitales Argentino.

Es una empresa santafesina con proyección local y regional, que brinda asesoramiento a inversores particulares, empresas e instituciones, ofreciéndoles distintas alternativas de inversión en función de las características y necesidades de cada uno, apoyándolos en la toma de decisiones y realizando un seguimiento permanente de su inversión, a través de sus oficinas en la ciudad de Santa Fe, su sucursal en la ciudad de Reconquista y productores regionales.



Mercado de Valores del Litoral

El Mercado de Valores del Litoral S.A. fue creado en el año 1992 con el apoyo de la Bolsa de Comercio de Santa Fe, siendo objeto promover la economía regional y brindar servicios en la intermediación de títulos de valores. A lo largo de su trayectoria, ha logrado posicionarse como uno de los Mercados de Valores más importantes del interior del país. En la actualidad, la entidad cuenta con 15 accionistas y 9 Sociedades de Bolsa inscriptas, las cuales proyectan una fuerte presencia en las provincias de Santa Fe y Entre Ríos. Mediante la implementación reciente de soluciones informáticas de última tecnología, se ha alcanzado una gran agilidad y velocidad en la ejecución de operaciones, posicionando al Mercado como a uno de los más modernos del país.



Centro Científico Tecnológico. CONICET - Santa Fe (CCT)

El Centro Científico Tecnológico CONICET-Santa Fe tiene como objetivo primordial asegurar un ámbito apropiado para la ejecución de investigaciones científicas, formación de recursos humanos altamente calificados y desarrollos tecnológicos en la región. También promueve la constitución y fortalecimiento de parques e incubadoras de empresas de base tecnológica.

Depende administrativamente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, ente autárquico del Gobierno Nacional, en jurisdicción del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva (Mincyt).

Está integrado por los siguientes institutos:

- **INTEC** - Instituto de Desarrollo Tecnológico para la Industria Química (UNL/CONICET)
- **IMAL** - Instituto de matemática aplicada del Litoral (UNL/CONICET)
- **INCAPE** - Instituto de Investigaciones en Catálisis y Petroquímica (UNL/CONICET)
- **INALI** - Instituto Nacional de Limnología (UNL/CONICET)
- **INGAR** - Instituto de Desarrollo y Diseño UTN/CONICET)
- **INLAIN** - Instituto de Lactología Industrial (UNL/CONICET)
- **IAL** - Instituto de Agrobiotecnología del Litoral (UNL/CONICET)

Cuenta además con una Unidad de Administración Territorial (ExCeride) encargada de administración de proyectos y recursos, prestación de servicios y vinculación tecnológica.

Municipalidad de Santa Fe

La Municipalidad de Santa Fe impulsa desde la Secretaría de la Producción acciones tendientes a fortalecer y mejorar la actividad productiva de la provincia. Esta dependencia dedica sus esfuerzos a ofrecer oportunidades y apoyo para la generación y fortalecimiento de emprendimientos productivos, comerciales y de servicios, a la dinamización y crecimiento del mercado interno, promover el empleo y generar un ambiente propicio para la generación de nuevas empresas.

De esta manera, se constituye en un vehículo impulsor y coordinador de los esfuerzos entre el sector público, el sector micro empresarial y las instituciones de soporte técnico, con el objetivo de posibilitar la identificación, selección y apoyo racional y estratégico a las iniciativas que puedan contribuir al desarrollo sustentable. Asimismo, se desarrolla y promueve el turismo local.



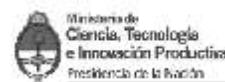
Municipalidad de Santo Tomé

Promueve las actividades productivas desde la Secretaría de Hacienda y Administración, que tiene como finalidad planificar el desarrollo económico y social de Santo Tomé para los próximos años. Para ello propicia la generación de empleo, desde la cooperación y complementación empresarial, y el acompañamiento del Estado Municipal, poniendo a disposición su infraestructura y recursos humanos. Impulsa además estrategias competitivas para empresas locales, apoyando su desarrollo y generando en la ciudad -en trabajo articulado con otros actores de la región-, las condiciones para atraer inversiones y la progresiva adecuación de las condiciones estructurales del Área Industrial,



Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de la Nación (Mincyt)

El Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva establece políticas y coordina acciones orientadas a fortalecer la capacidad del país para dar respuesta a problemas sectoriales y sociales prioritarios, así como contribuir a incrementar la competitividad del sector productivo, sobre la base del desarrollo de un nuevo patrón de producción basado en bienes y servicios con mayor densidad tecnológica.



Empresas seleccionadas para el Foro de Capital para la Innovación - Región Litoral

Proceso de selección

Los requisitos para presentarse en el Foro fueron:
ser una empresa constituida legalmente o en proceso de tramitación;
tener una ventaja competitiva que esté centrada en la innovación;
y requerir de nuevos aportes de capital para financiar el crecimiento.

Las categorías para inscribirse eran:

Categoría 1: Empresas de entre 2 y 5 años de constitución o en proceso de tramitación.

Categoría 2: Emprendedores o empresas de hasta dos años de constitución o en proceso.

Las empresas seleccionadas fueron elegidas entre todas las postulantes por un jurado integrado por especialistas de diferentes instituciones. El proceso de selección tuvo dos instancias:

En la primera se realizó el análisis del "mini plan de negocios" enviado a través de un formulario. Los criterios de selección fundamentales fueron: el atractivo de la oportunidad de negocios, la fortaleza del equipo emprendedor y el grado de innovación del proyecto empresarial.

En una segunda instancia, las empresas pre-seleccionadas hicieron una presentación oral ante un jurado para complementar aspectos no observados en la postulación escrita.

Las empresas seleccionadas tuvieron la guía y asesoramiento de la Universidad o Institución especializada para la presentación que harán durante el foro.

Quienes estén interesados en obtener más información o inscribirse para futuros foros pueden hacerlo ingresando a www.forocapital.org.ar

Agradecemos la colaboración de los siguientes evaluadores en el proceso de selección de empresas:

- **Carlos Rafaelli.** *Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe.*
- **Pablo Tabares.** *Bolsa de Comercio de Santa Fe y Mercado de Valores del Litoral.*
- **Mariana Lahitte.** *Secretaría de Estado, de Ciencia, Tecnología e Innovación de Santa Fe.*
- **Melina Dufek.** *Universidad Nacional del Litoral.*
- **María Florencia Burgi.** *Universidad Nacional del Litoral.*
- **Rubén Zurbriggen.** *Parque Tecnológico del Litoral Centro.*
- **Guillermo Hintermeister.** *Centro Científico Tecnológico. Conicet.*
- **Ruben Malicia.** *Parque Tecnológico Litoral Centro.*
- **Darío Legizamon.** *Banco Credicoop Coop. Ltda.*
- **Indiana Alzamora.** *Banco Credicoop Coop. Ltda.*

Andrés Galli

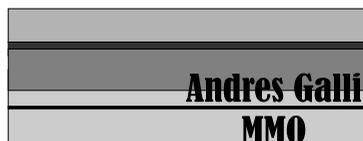
Año de creación: 2008

Integrantes:

Andrés Galli

María José Saccani

e-mail: mariarqui@hotmail.com



Introducción

El Estudio de Arquitectura Andrés Galli, constituido en 2008, está ligado a la investigación, ya sea de nuevas tipologías de vivienda como del comportamiento de los materiales intervinientes en la construcción. Esta modalidad de trabajo les valió el Primer Premio en el Concurso POIESIS 2003, donde se proponía una solución a la Inundación de la Ciudad de Santa Fe.

Este equipo de profesionales ha trabajado junto con destacados arquitectos a nivel local, y han sido reconocidos por el Colegio de Arquitectos de la ciudad de Rosario, mereciendo la publicación en su Gaceta a partir de un trabajo propio. Asimismo, han realizado proyectos a distintas escalas y de diversa índole: vivienda unifamiliar, comercial, centros asistenciales, etc. Actualmente, y desde hace dos años, están abocados a la investigación de un nuevo sistema constructivo, denominado: “*Bóvedas Autoportantes*”. Sistemas similares han sido probados en países Latinoamericanos con probados resultados.

Visión

El principal objetivo de las “*Bóvedas Autoportantes*” es lograr calidad de diseño con los menores costos. Actualmente, están trabajando en un prototipo habitacional que puede otorgar importantes beneficios a potenciales inversores.

La síntesis de la Bóveda es: **Funcionalidad + Diseño + Bajo Costo.**



Ejemplificación de formas posibles de combinar el módulo.



Presentado de la distribución de los ladrillos.

Principales Productos y Servicios

Para la construcción de las *Bóvedas Autoportantes* se parte de una estructura en madera, que cuenta con la flecha máxima a soportar por los ladrillos. Se emplea fenólico de 20 mm para dar la terminación.

Los materiales a emplear son los que intervienen en la construcción tradicional: ladrillos, cemento, arena, cal. Por tal motivo, los proveedores de la materia prima para generar las bóvedas son los que los proveen a diario en cualquier tipo de construcción.

Este sistema constructivo posee los siguientes beneficios:

- La corta luz que se emplea en la confección del módulo hace que no sea necesaria la utilización de hierros destinados a soportar las tracciones que se generan en la estructura.
- Se utiliza un encofrado recuperable y re-utilizable, que sostiene los ladrillos hasta que el mortero fragüe, de esta manera, se logra una reducción del tiempo de ejecución.

- La utilización del ladrillo "a panderete", hace que se aproveche el material en toda su plenitud, logrando, con muy poco material, cubrir un espacio.
- Una sola "cimbra" modelo, es utilizada para la confección de la totalidad de la bóveda.
- La flexibilidad del modulado obtenido, permite versatilidad en el diseño arquitectónico.
- El montaje, además de ser rápido, requiere de una mínima capacitación en a persona que ejecuta.
- La utilización del ladrillo en forma prolija permite que no sea necesaria la utilización de una terminación posterior, como ser: revoques u otros acabados.

Ventajas Competitivas

Un análisis realizado recientemente por este Estudio de Arquitectura revela que el costo, en bruto, de su propuesta es de hasta un 35% menor que un techo de viguetas convencional y de hasta un 45% menor que una losa de hormigón armado.

De esta manera, la meta que se propusieron es que las Bóvedas puedan ser utilizadas por las Administraciones Públicas en los Planes de Vivienda, que actualmente se encuentran caducos en muchos puntos y que, en general, emplea metodologías constructivas más costosas por el simple hecho de estar arraigadas en el mercado.

Asimismo, las "Bóvedas Autoportantes" pueden ser aplicadas a distintas escalas y dirigirse al mercado privado en todas sus formas. Esta afirmación queda sustentada en el hecho de que productos similares al ofrecido ya se encuentran probados en distintos países Latinoamericanos.

Mercados

Las "Bóvedas Autoportantes" otorgan identidad; con un sólo sistema pueden lograrse infinitas y exquisitas formas que otorgan versatilidad al sistema construido. En este sentido, están dirigidas al usuario que pretende calidad de diseño en el espacio. Puede emplearse en la Arquitectura Comercial, en la Vivienda Unifamiliar, en la Vivienda Colectiva, en Establecimientos Educativos, etc.

Las "Bóvedas Autoportantes" están dirigidas, también, a la Administración Pública destinada a la ejecución de planes de vivienda. Capacitando a la mano de obra a emplear, se logra reducir costos y dotar al ciudadano medio de la identidad que tantas veces carecen los proyectos de Vivienda Social. El bajo costo y la facilidad de su construcción hacen de estas Bóvedas un sistema digno de ser empleado.

Comercialización

En la actualidad la empresa posee productos en fase prototipo.

AÑO	2005	2006	2007	2008*	2009*
facturación anual (\$)	-	-	30.450	55.000	120.000

*proyectados

Equipo de Trabajo**• Andrés Galli**

Maestro Mayor de Obras. Realizó la proyección, dirección y ejecución de numerosas obras. Actualmente es titular del Estudio de Arquitectura Andrés Galli de la ciudad de Rosario.

• María José Saccani

Arquitecta. Realizó la proyección, dirección y ejecución de numerosas obras. Actualmente integra el Área Técnica de Gestión Especial, de la Dirección General de Obras Particulares de la Municipalidad de Rosario. Asimismo, es integrante del Estudio de Arquitectura Andrés Galli de la ciudad de Rosario.

Financiamiento utilizado

Hasta el momento la empresa fue financiada con capital propio.

Financiamiento requerido y utilización del capital

Se requieren \$ 108.000 para alcanzar el perfeccionamiento del Sistema Constructivo.

Esto conlleva:

- Apuntes, Servicios, Viáticos y Honorarios Profesionales.
- Compra de materiales necesarios para concluir con la investigación (maderas para cimbra, ladrillos, cemento, arena, etc.).
- Pago de mano de obra ejecutante.

Salida de la inversión

Si bien se plantea el plazo de 3 años para la perfección del producto, con sus proyecciones, se estima que en el plazo de 1 año y medio se estaría en condiciones de aplicar el producto en escala de Unidad Habitacional (Vivienda Individual), logrando de esta manera iniciar el recupero de la inversión.

From The South S. A.



Año de creación: 2006

Integrantes:

Alejandro Varela

Fermín Varela

Luis Grosembacher

José L. Echevarría

Marcos Pedrazzini

e-mail: fvarela@ciec.com.ar

Introducción

Esta empresa cordobesa se dedica a la producción y comercialización de Bombas de Infusión de Insulina. Se trata de un negocio orientado a satisfacer las necesidades de un segmento de enfermos diabéticos que corre altos riesgos de padecer complicaciones severas en su organismo por no recibir un tratamiento adecuado.

Los orígenes de FTS se remontan al año 1992, momento en el que Luis Adolfo Grosembacher se convertía en uno de los primeros médicos endocrinólogo y diabetólogo en Argentina en indicar a sus pacientes el uso de Bombas Portátiles de Infusión de Insulina. En aquel entonces la idea no prosperó porque la tecnología de microcomponentes en Argentina era una barrera muy difícil de traspasar.

Hoy, la barrera tecnológica ha sido superada, la empresa ha logrado el desarrollo de un prototipo funcional con mejoras y adaptaciones importantes para el cliente. Ahora, sólo resta superar la normativa del ANMAT (Adm. Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología – ámbito de aplicación: MERCOSUR) para poder lanzarlo al mercado; lo cual implica someter el producto a múltiples pruebas de fiabilidad, y cuya etapa de aprobación puede extenderse hasta 2010-2011. Importantes diferencias en el costo de investigación y desarrollo, y en la producción y comercialización, hacen de la Bomba Portátil de Insulina un producto muy competitivo en el mercado objetivo.



Visión

From the South es una empresa líder en el Argentina y en Sudamérica en la producción de Bombas Portátiles de Infusión de Insulina y otros equipos de electro medicina con desarrollo tecnológico local y altos estándares de calidad, competitivos por su elevado grado de innovación y funcionalidad. Su misión es desarrollar y producir en Argentina productos de electro medicina, en el segmento de bombas portátiles de infusión e insumos médicos relacionados, para satisfacer necesidades y demandas del mercado latinoamericano.

Principales Productos y Servicios

Una bomba programable de infusión de insulina portátil (BPI) viene acompañada de una familia de insumos y productos derivados, además de un conjunto de servicios fundamentales para su comercialización y atención post venta.

- **Bomba programable de infusión de insulina:** Es un instrumento de electro medicina que se usa en forma personal, únicamente bajo prescripción médica y con una cuidadosa y profunda formación inicial, por enfermos diabéticos insulina-dependientes o insulino-requirentes (en menor medida), cuyo cuadro clínico indique la conveniencia de esta terapia para evitar complicaciones graves en su organismo.

Este instrumento tiene que ser provisto de un lenguaje amigable, que posibilite su uso a personas de todas las edades y de diferentes niveles educativos, además de una elevada precisión, con un servicio post venta excelente en cuanto a reacción y calidad de prestación, para minimizar los riesgos de complicaciones ante una falla electromecánica, asegurando su reemplazo inmediato. La vida útil de este producto es de 4 a 6 años aproximadamente (período de garantía que ofrece la competencia).

El valor actual de mercado ronda los 15.000 pesos (AR).

- **Insumos:** Comprende un grupo de productos menores (jeringa, catéter y aguja), que transfieren la insulina desde la Bomba de Infusión hasta el cuerpo del paciente, más un accesorio de aplicación. Son productos descartables de uso permanente. La vida útil de una jeringa es aproximadamente de 5 a 6 días y la de un catéter de 2 a 3 días. Esta característica asociada a un elevado coste convierte a los mismos en el “core business” o “corazón del negocio”. Existiendo una relación análoga con la impresora y los “cartuchos de tinta”.

Durante la vida útil de una bomba se llegan a utilizar al menos 243 jeringas y 487 catéteres y agujas, que representarán aproximadamente el 80 % de la facturación por cliente.

El valor actual de mercado ronda los 120 pesos (AR) por cada kit.

- **Otros productos relacionados:** Son los complementos ofrecidos por esta compañía a los clientes y usuarios. Por ejemplo un maletín con accesorios: fundas, productos para su mantenimiento, etc. También un software para el seguimiento del tratamiento por medios informáticos (el software puede tener actualizaciones anuales opcionales).

El precio de estos productos va incluido en el de la Bomba de Infusión.

-Otros productos de la familia: Existen tres grupos, cada uno de los cuales constituyen unidades de negocio diferentes: a) medidores de glucosa y sus respectivos insumos y, b) otras bombas que bajo el mismo concepto pueden ser aplicados a tratamientos semejantes que requieran infusión de medicamento en forma continua y con alta precisión y, c) insumos genéricos.

- **Otros servicios:** Por último los servicios de asesoramiento, capacitación y atención post venta, también incluido en el precio del la Bomba de infusión, resulta fundamental para la fiabilidad de los productos ofrecidos por la empresa.

Patentes y Marcas

La empresa tiene previsto solicitar en el corto plazo Registro de Marca, de Producto y Patente de mejoras en el diseño.

Ventajas Competitivas

- **Experiencia Médica:** Profundo conocimiento del producto por parte

de Luis A. Grosembacher, pionero en la Argentina en la prescripción de BPI con más de 15 años de experiencia, capacitación de médicos especialistas para la indicación de BPI, y el seguimiento permanente de pacientes cuyo tratamiento ha sido un éxito.

- **Trayectoria:** Conocimiento del paciente (cliente y mercado), por el ejercicio profesional como médico endocrinólogo diabetólogo y referente internacional en la materia con una permanente actualización y especialización, al igual que su participación en los círculos profesionales más destacados a nivel nacional e internacional (Sociedad Argentina de Diabetes, Federación Argentina de Diabetes y Federación internacional de Diabetes, Hospital Italiano, Universidad de Buenos Aires).

- **Capacidad técnica:** Un equipo profesional multidisciplinario (diseñadores, ingenieros electrónicos y mecánicos, otros especialistas), liderado por Fermín O. Varela, hacen posible la combinación de recursos tecnológicos y cognitivos que viabilizan el desarrollo de un producto nacional (con algunos insumos o componentes importados) que permiten competir con un producto de altas prestaciones en un mercado de permanente evolución.

- **Competitividad:** Un elevado precio de mercado de los productos importados, permite desarrollar una estructura de costos competitiva y mejorar los precios de la competencia, facilitando la penetración de mercado, ofreciendo un producto con iguales o mejores prestaciones, con post venta local.

- **El tipo de cambio vigente:** Hace de la Argentina y de la región un mercado competitivo en el segmento de productos de electro medicina.

- **Nula competencia local:** Actualmente, desde México hasta Ushuaia no existe ninguna oferta similar de productos ni de insumos destinados a satisfacer la demanda de este segmento de origen Latinoamericano.

- **Mejoras funcionales:** En las prestaciones harían más amigable el uso, simplificando la programación; manuales e instrucciones por videos o discos compactos, página web y atención al cliente, con lenguaje en español y portugués e inglés.

Mercados

La producción y comercialización de Bombas de Infusión de Insulina es un negocio orientado a satisfacer las necesidades de un segmento de enfermos diabéticos que corre altos riesgos de padecer complicaciones severas en su organismo por no recibir un tratamiento adecuado, que se traduce en “hipoglucemias, paros cardíacos, derrames cerebrales, ceguera, neuropatía (dejan de funcionar los riñones), disfunción sexual, pies de cristal (gangrena amputación), y otras”.

Este segmento de mercado está en crecimiento, tomando como referencia datos de EEUU, se ha reconocido que resulta “necesario y conveniente” para un 15 % de los diabéticos Tipo 1 (insulino dependientes-DID 1), lo que antes solo se consideraba para un 5 % (DID 1). En Europa la cifra es aún más elevada, variando según el país, entre 20 % y 25 %. En Argentina y en toda Latinoamérica este segmento está cubierto en menos del 5 % de la demanda potencial. La tendencia indica un importante crecimiento de la

población de diabéticos en el mundo, y a la vez no existen terapias alternativas que en el mediano plazo (10 a 20 años) resulten sustitutos eficaces de este tratamiento, por su grado experimental y su elevado costo (ejemplo páncreas artificial).

La necesidad de un permanente reemplazo de insumos por parte del cliente hace al negocio semejante al de las "impresoras y los cartuchos de tinta" con una elevada rotación (cada 2 o tres días), lo cual lleva las ventas a una curva exponencial que permite acelerar la amortización del capital invertido y admite al largo plazo aprovechar oportunidades de diversificación dentro del mismo segmento o de otro segmento para tratamientos de enfermedades epidémicas como el cáncer y/o el sida, con la consecuente expansión del negocio y de los beneficios.

Se puede dimensionar el mercado objetivo de Argentina en unos 100.000 pacientes (1/3 de la población estimada de DID-I), que deberían recibir tratamiento con BPI, de los cuales aproximadamente solo 5.000 esté con este tratamiento. Un importante dato es que hasta el 2.007 no se vendían más de 100 BPI por años, cifra que ha sido elevada a 800. De la misma forma se podría estimar en 500.000 el mercado potencial para la región.

Comercialización

La empresa actualmente no tiene actividad comercial y los desarrollos presentados en Fontar han sido canalizados a través de una empresa presentante propiedad del socio José Luis Echevarría.

Equipo de Trabajo

El grupo ejecutivo principal de la empresa consta de los siguientes integrantes:

- **Fermín Omar Varela.** Profesión: Ing. Electricista Electrónico Especialista en Sistemas de Gestión de Calidad. Antigüedad en la empresa: 4 años.
- **Luis Adolfo Grosembacher.** Profesión: Medico Endocrinólogo Diabetólogo. Antigüedad en la empresa: 4 años.
- **Rubén Alejandro Varela.** Profesión: Contador Público-Especialista en Proyectos. Antigüedad en la empresa: 4 años.
- **José Luis Echevarría.** Profesión: Ing. Electricista Electrónico - Empresario comercial-Servicios electromedicina. Antigüedad en la empresa: 2 años.
- **Marcos Pedrazzini.** Profesión: Ingeniero Electrónico. Antigüedad en la empresa: 4 años.

Empleados

Profesionales especializados: 10

Asistentes: 3

Financiamiento utilizado

En el año 2005, Fermín Omar Varela en forma personal y familiar, consigue los primeros fondos para el desarrollo del prototipo funcional a escala competitiva (actualmente con un grado de avance del 95%).

Durante 2006 y 2007 se formalizó la sociedad, convirtiéndose en una Sociedad Anónima, abierta a nuevos socios que acepten el desafío aquí planteado. Se realizan los primeros contactos con posibles nuevos socios y con el sector público y se concretan importantes alianzas para una primera presentación y aprobación del FONTAR (ya se ha tramitado el primer

desembolso).

Durante 2008 se concreta la primera alianza estratégica incorporándose de hecho la empresa Nativa SRL, en primer lugar como empresa “presentante” ante el Fontar, logrando que el Fondo Tecnológico Argentino apruebe el proyecto para continuar el desarrollo con un Aporte No Reembolsable de 100.000 pesos. Además, la empresa inicia un proceso de aportes mensuales en dinero y en personal con dedicación parcial asignada al desarrollo. Asimismo, se logran nuevos acuerdos con la Consultora SEPI para continuar con el desarrollo de la Miniaturización, fase esencial previa a la Pre serie necesaria para la aprobación ANMAT.

Financiamiento requerido y utilización del capital

Se requieren 4.000.000 pesos para ser utilizados en: I+D; Patentes y Marcas; Bienes de Capital; Inmueble.

Salida de la inversión

Se estima en 8 años (4 hasta el lanzamiento y 4 posteriores).

Logikas

“Conectando Ideas”

Año de creación: 2008

Integrantes:

Nicolás Kreiff

Andrés Testi

Martín Mondino

Cristian Rinaldi

e-mail: logikas@logikas.com

Web: www.logikas.com



Introducción

Esta empresa, radicada en la ciudad de Santa Fe, está abocada íntegramente a todas las actividades referentes a la aplicación de nuevas tecnologías en los diferentes ámbitos del mercado actual. Esto compete los siguientes tópicos: consultoría en aplicación de tecnologías o en diseño de sistemas empresariales; desarrollo de productos propios; personalización de productos de alto impacto en el mercado; y capacitación.

Logikas hace gran énfasis en el desarrollo de productos y/o servicios integrales para el sector de salud y su producto insignia es denominado Hipokrates.

Visión

Combinar el conocimiento técnico y la creatividad de los integrantes del staff de la empresa, de tal manera que sumados a la experiencia de sus clientes en sus correspondientes segmentos de mercado, se originen productos y/o servicios que resulten estratégicamente primordiales, en un intento por alcanzar las más altas metas organizativas.

Los objetivos concretos a mediano plazo están relacionados con la construcción de un sistema de salud integral a través de un sistema productivo prototipado y su puesta en el mercado.

Principales Productos y Servicios

Hipokrates, como se ha decidido denominar al producto, será una suite de aplicaciones basadas en tecnología de última generación que brindará la posibilidad de integrar información a todos los niveles del sector de salud. Esta solución asumirá un fuerte compromiso social fundado no solo en el deseo de producir un software de alta calidad, sino también en la motivación de contribuir a mejorar la calidad de vida humana, abaratando los costos de la provisión de salud, creando una amplia base de conocimiento médico científico, y expandiendo el alcance de los centros de salud hacia las zonas más alejadas de las urbes. Todo esto será posible gracias a la capacidad de estandarización que se propone implementar en el mediano-largo plazo. Es fundamental que los profesionales en salud tengan la posibilidad de compartir no solo datos e información relativa al historial de pacientes, sino también experiencias propias.

El producto a largo plazo no solo implica el desarrollo de un sistema, sino también la elaboración de un servicio que garantice lo anteriormente mencionado. Para ello, es necesario mucho más que un profundo cambio

tecnológico, se requiere un cambio cultural y social adecuado que acompañe la creación de estas nuevas herramientas, con una intensa concientización en el correcto uso de IT para la resolución de los problemas que atañen al sector.

El sistema brinda la posibilidad de guardar información multimedia y asociarla a su historial clínico. Planteará las bases de implementación del estándar HL7 para su extensibilidad y adaptabilidad. Asimismo, el producto contará con un Sitio Web desde el que se tendrá acceso a tutoriales, casos de éxito, manuales, etc. También se administrarán foros y encuestas que ayuden a mejorar el producto y servicio.

Cabe destacar que la solución planteada respeta los lineamientos establecidos por el Ministerio de Salud de la Provincia y de la Nación.

Patentes y Marcas

Este grupo de profesionales ha registrado una marca denominada Logikas con la cual opera en la actualidad.

Ventajas Competitivas

Una de las principales ventajas que la empresa brinda ante la competencia es que estará dedicada íntegramente al sector de salud, y se garantiza un nivel de servicio eficiente ya que la organización está situada en la zona, lo cual la compromete con el sector en seguir brindando soluciones, capacitación, reestructuración de procesos, asesoramiento informático, versionamiento de la solución y un compromiso responsable con sus clientes.

El software, como producto de desarrollo, posee un conjunto de características que lo diferencian fuertemente del resto de los productos industriales. Esta diferenciación está marcada por lo intrínseco del producto, en tanto que es lógico, abstracto, no físico; como producto se desarrolla, no se fabrica; la complejidad en su definición está dada por la volatilidad de los requisitos y la incorporación de nuevas funcionalidades a partir de lo desarrollado.

Entre las diversas posibilidades de desarrollo software, existe en la actualidad un extenso abanico de tipos de procesos o modelos de desarrollo que plantean sus especificidades en cuanto a las formas de organización del proceso. No obstante, a finales de la década de 1990 los Métodos Ágiles irrumpen en las prácticas de la ingeniería de software, constituyendo un movimiento que se opone a estos modelos ya consagrados. Los métodos ágiles se plantean estrategias que promueven prácticas adaptativas, en las cuales el desarrollo está centrado en la gente y en los equipos, son iterativas, se orientan a las prestaciones y la entrega del producto, y promueven la comunicación intensiva como medio de transmisión de los conocimientos.

Un factor esencial que provee una metodología como la que se plantea es que el equipo de trabajo consta con un feedback constante del cliente con lo cual el producto evoluciona no solo en la versión del que el cliente tiene instalado, sino que el conocimiento adquirido perfecciona la solución para futuras ventas.

Mercados

El Mercado que se destaca está relacionado al análisis que se ha realizado en lo referente a la construcción de los productos y/o servicios para el sector de salud. Este sector es muy amplio, dado que comprende: pequeñas clínicas privadas; sanatorios; laboratorios; farmacias y todo el sistema de salud público. Si bien a primera vista puede parecer que el nicho de mercado está completamente cubierto, en realidad las aplicaciones que se brindan como soluciones en el sector son puntuales, sin un pensamiento integral de la información y sin el compromiso de concientización que se requiere.

La empresa pretende atacar en primera instancia el sector privado y SAM-Cos del sector público, haciendo hincapié en las de pequeño a medio porte, para luego ir masificando la solución de manera gradual, llegando a cubrir las clínicas privadas con policlínicas, internación, sanatorios y hospitales de alta complejidad.

La solución propuesta por el sistema Hipocrates es de naturaleza genérica pero personalizable, diseñada para ser implementada masivamente, generando con ello un emprendimiento dedicado exclusivamente al mantenimiento, soporte, extensión y actualización del sistema.

Luego de un análisis regional se observó que el 60% de las clínicas en la ciudad de Santa Fe, Rafaela, Esperanza y zonas aledañas no cuentan con informatización alguna, del 40% restante las soluciones informáticas no son integrales, solo sirven a problemas puntuales, donde en la gran mayoría solo se encontraron sistemas para gestión de turnos, sin llevar ninguna información sobre los datos de salud del paciente, como por ejemplo las prácticas médicas, diagnósticos, etc.

Comercialización

En la actualidad la empresa posee productos y servicios en fase prototipo. El producto se comercializará de dos maneras. La primera consistirá en la compra del producto (solución de software) por parte del cliente y la posterior instalación en su ambiente de trabajo, seguido de la migración de la información en el caso de ser necesario y la capacitación del personal. El mantenimiento del centro de cómputos quedará a cargo del cliente. La segunda opción de capacitación brindará al cliente la posibilidad de acceder al sistema por medio de Internet. Este sistema se ejecutará en un servidor que será provisto por la empresa y residirá en sus instalaciones.

Equipo de Trabajo

- **Nicolas Rubén Kreiff.** Profesión: Ingeniería en Sistemas de Información. Antigüedad en la empresa: 1 año.
- **Andrés Adolfo Testi.** Profesión: Ingeniería en Sistemas de Información. Antigüedad en la empresa: 1 año.
- **Martín Ariel Mondino.** Profesión: Ingeniería en Sistemas de Información. Antigüedad en la empresa: 1 año- Cargo: Socio Gerente.
- **Cristian Sebastián Rinaldi.** Profesión: Ingeniería en Sistemas de Información. Antigüedad en la empresa: 1 año.

Empleados

No posee.

Financiamiento utilizado

Hasta el momento la empresa fue financiada con capital propio.

Financiamiento requerido y utilización del capital

Se requiere un monto de \$300.000 para ser aplicado en los siguientes puntos claves:

- Servicio captura de requerimientos in-situ, para la venta y promoción del producto y para el futuro mantenimiento, esto implica la compra de notebooks para el equipo de desarrollo y cañones.
- Desarrollo de la solución, lo cual conlleva la compra de un Servidor que se pueda utilizar para el desarrollo del producto en el cual serán instalados un servidor de versiones (SVN), sistemas de seguimiento de proyectos, albergará el sitio del producto y también la demo on-line que servirá de muestra para los futuros clientes.
- Capacitación del personal en temas referentes al dominio de aplicación, como ser el estándar HL-7.

Índice

Apostar a la concreción de proyectos innovadores	3
Presentación	5
Instituciones que integran el comité organizador	6
Empresas seleccionadas para el Foro de Capital para la Innovación.	
Región Litoral	11
Andrés Galli	13
From The South S.A.	16
Logikas	21

Notas

Notas

Notas

ORGANIZAN



UNIVERSIDAD
NACIONAL DEL LITORAL



BOLSA DE COMERCIO
DE SANTA FE



CCT - SANTA FE



MUNICIPALIDAD
DE SANTO TOMÉ



EMPREENDEDOR XXI

GOBIERNO DE LA CIUDAD
DE SANTA FE

SANTA FE
CIUDAD

SU INTELIGENTE INVERSIÓN

BOLSA
VALORES

SOCIEDAD DE BOLSA
INSCRIPCIÓN EN EL MERCADO DE VALORES DEL LITORAL S.A.
www.bolsafevalores.com