

POSADAS, 17 DIC 2019

VISTO el Plan de Desarrollo Institucional de la UNaM 2018-2026 (Resol. CS 081/18) y el Plan de Mejoras de la Función I+D+i de la UNaM enmarcado en el Plan Estratégico de Ciencia y Tecnología 2018-2022 aprobado por Resolución CS 104-2018, y

CONSIDERANDO:

QUE uno de los objetivos del Plan es *"Fortalecer las actividades de vinculación tecnológica y el desarrollo de vínculos interinstitucionales"* dentro del cual se enmarca la Acción 3.2.1.2: Relevamiento de proyectos con capacidad de generar emprendimientos y Start Up.

QUE para poder avanzar en esta acción es necesario generar acciones que acompañen a los emprendedores e investigadores universitarios a optimizar y validar sus ideas de negocios, minimizando el espacio existente entre el ámbito académico y el de los negocios.

QUE para abordar de manera integral las acciones planificadas y darle continuidad es necesario crear un Programa en el seno de la SGCyT que aborde la temática referida a la modelización y validación de las ideas de negocios aprovechando las capacidades instaladas a través de experiencias anteriores.

QUE el Centro de Competencias de la UNaM y el área de Vinculación Tecnológica de la UNaMTec cuentan con RRHH formados y poseen la capacidad de llevar adelante las acciones previstas.

POR ELLO:

**LA RECTORA  
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES  
RESUELVE:**

**ARTÍCULO 1º.- CREAR el PROGRAMA DE MODELIZACIÓN Y VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS (PROMOVIN)** dependiente del área de Vinculación Tecnológica de la UNaMTec.

**ARTÍCULO 2º.- ENCOMENDAR** al Centro de Competencias de la UNaM y al área de Vinculación Tecnológica de la UNaMTec la ejecución del Programa asociándolo al fortalecimiento de las capacidades de vinculación tecnológica de la SGCyT.

**ARTÍCULO 3º. REGISTRAR, Comunicar, Notificar y Cumplido, ARCHIVAR.-**

RESOLUCIÓN N°

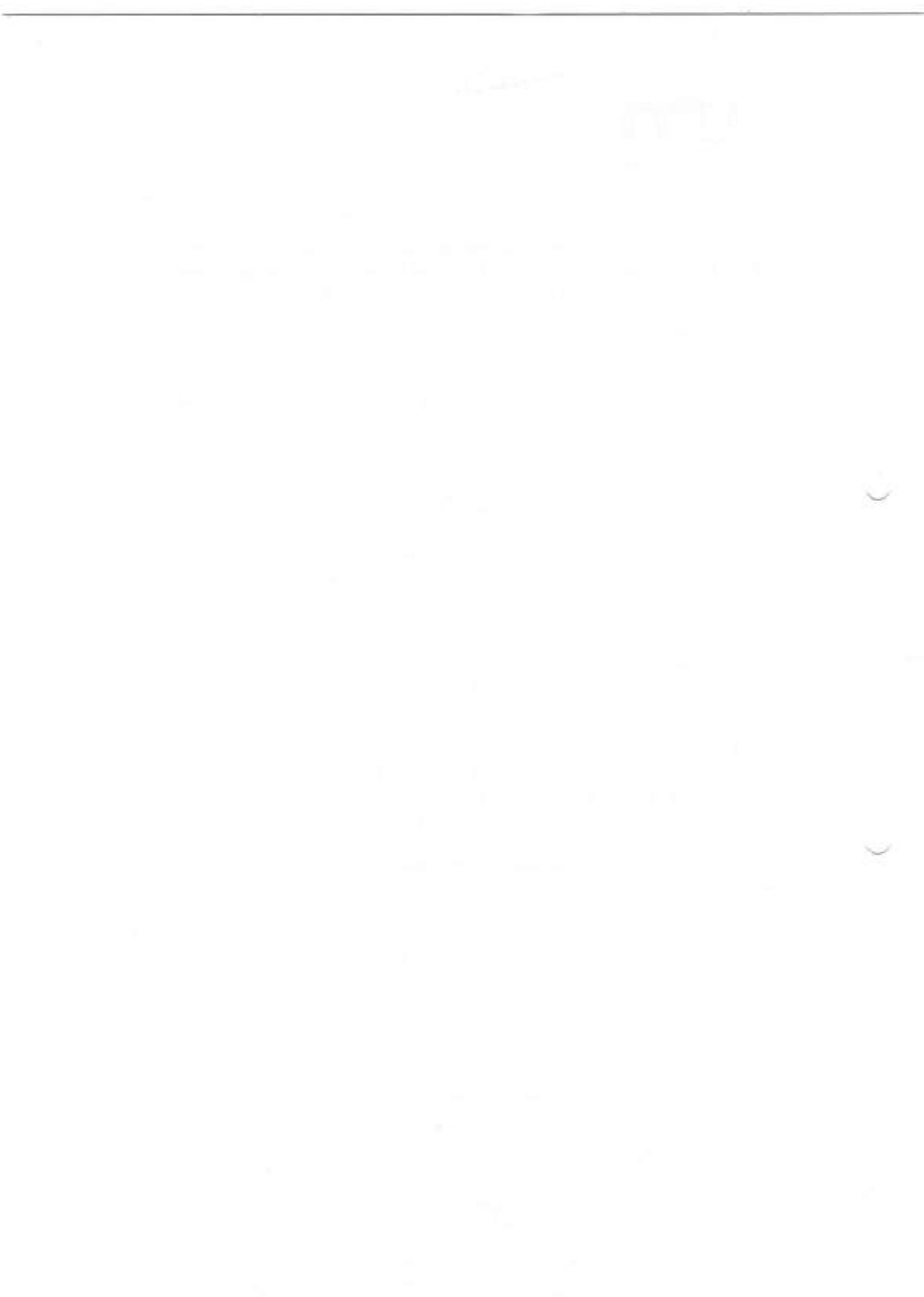
1210

  
Dr. PEDRO DARIO ZAPATA  
Secretario General Ciencia y Tecnología  
Universidad Nacional de Misiones

  
Dra. Alicia BOHREN  
RECTORA  
Universidad Nacional de Misiones

ES FOTOCOPIA FIEL DEL ORIGINAL

PEDRO GARCIA ZAPATA  
Auxiliar Administrativo  
Dircc. Gen. de Aplicaciones Administrativas



ANEXO  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES – PLAN DE DESARROLLO INSTITUCIONAL 2018-2026  
SGCYT - PLAN ESTRATÉGICO DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA 2018 – 2022  
PROGRAMA DE MODELIZACIÓN Y VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS (PROMOVIN)

**RESUMEN EJECUTIVO**

La Secretaría General de Ciencia y Tecnología (Universidad Nacional de Misiones) se ha propuesto -alineada al Plan Estratégico Institucional UNaM 2018-2026 y a su Plan Estratégico de Ciencia y Tecnología 2018-2022- fortalecer sus Capacidades de Vinculación Tecnológica y su performance en relación a la Transferencia de los Resultados de la Investigación. En este sentido, en un horizonte de mediano a largo plazo, ha iniciado acciones en concreto orientadas a la conformación de Empresas de Base Tecnológica (Spin off universitarias), entiendo a estas como uno de los principales caminos para la transferencia de tecnología a través de la comercialización de los resultados de la investigación. Las Spin off universitarias son un medio utilizadas por las universidades o centros de investigación para transferir tecnología a la sociedad. Se tratan de iniciativas empresariales que se generan a partir del conocimiento y tecnología innovadora que se desarrolla dentro de la institución y cuentan con participación de miembros de la comunidad universitaria o del centro de investigación, preferentemente investigadores. La finalidad de estas empresas es valorizar el conocimiento científico y tecnológico de la institución y explotar comercialmente los resultados de la investigación, alcanzando beneficios económicos y socialmente responsables. Para ello, el punto de partida considerado, o línea base, serán Ideas Proyectos (IP) y Proyectos I+D que se encuentren validados a escala laboratorio, que reúnan ciertas condiciones para avanzar hacia estadios que permitan alcanzar el desarrollo de la idea de negocio y del producto mínimo viable.

**FUNDAMENTACIÓN**

La UNaM desarrolla actividades científico tecnológicas de alto impacto aplicado al desarrollo regional, generando productos y servicios que pueden ser transferidos al sector empresarial a través de una dinámica emprendedora generando nuevas EBTs que potencien la generación de negocios tecnológicos y aporten valor agregado a la industria regional. En este sentido, se ha identificado como desafío la necesidad de incrementar sus capacidades para aprovechar los resultados de las actividades científico tecnológicas y la constante formación de nuevos recursos humanos con gran potencial tecnológico en la generación de nuevos emprendimientos que potencien el desarrollo económico sostenible de la región. El Programa de Modelización y Validación de Ideas de Negocios (PROMOVIN) busca acompañar a emprendedores universitarios a optimizar y validar sus ideas de negocios, minimizando el GAP existente entre el ámbito académico y el de los negocios.

**OBJETIVOS**

Objetivo general: Contribuir a la generación de EBT's mediante la capitalización de resultados e ideas innovadoras, generadas en el marco de las actividades científico-tecnológicas de la UNaM.

Objetivos Específicos

1. Identificar resultados y proyectos con potencialidad innovadora
2. Planificación acciones estratégicas que conduzcan a la incubación de la EBT
3. Implementar y monitorear las acciones planificadas promoviendo la búsqueda de capitales de inversión.



MINISTERIO DE EDUCACION  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES  
R E C T O R A D O

ES FOTOCOPIA FIEL DEL ORIGINAL

PEDRO S. L. ECHENIQUE  
Auxiliar Administrativo  
Dircc. Gral. de Aplicaciones Administrativas  
Universidad Nacional de Misiones

1210

17 DIC 2019

4. Establecer un marco de gestión de las EBT dentro de la UVT.

#### DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

A través del programa se evaluarán todas las actividades científico tecnológicas registradas en el sistema SASPI-SGCyT seleccionando aquellas que puedan aportar resultados innovadores y/o generen tecnología transferible. A través del programa se contactará con los investigadores involucrados para analizar en conjunto las posibilidades de inversión sobre la base de los resultados obtenidos y con miras a incrementar la potencialidad de negocio de los mismos.

Los proyectos preseleccionados iniciarán el camino de la incubación a través de la formación integral en emprendedorismo, negocios, marketing y gestión de recursos humanos. Simultáneamente se confeccionará el plan de negocios, se avanzará en la protección de los resultados y se establecerá un esquema de marketing e inserción del producto en el mercado. A través del programa se potenciará la incorporación de jóvenes graduados con potencialidad en el tema.

Las propuestas que maduren y se perfilan para formar una EBT, serán patrocinadas para la búsqueda de inversiones y financiamiento mediante diversos programas.

Las nuevas EBT's se constituirán mediante un acuerdo que permita su autonomía, pero proteja la naturaleza de los resultados y la inversión de la UNaM y los posibles socios. Simultáneamente se promocionará el registro de estas actividades y la valoración de otras actividades mediante la evaluación y categorización dentro de un marco normativo.

#### METODOLOGÍA

ETAPA	ACCIONES	INDICADORES
Evaluación, selección e incorporación de IP (Ideas Proyecto) con potencialidad	Evaluación y selección de proyectos con potencialidad	Resultados en etapa pre-escalamiento. Convenios preexistentes de adopción (POTS). Objetivos del proyecto. Disponibilidad de RRHH.
	Acuerdos con el grupo de I+D y detección de potencialidad y debilidades.	Disponibilidad para ingresar al programa. Disponibilidad de RRHH y equipamiento. Estado de los resultados.
	Optimizar y validar la idea de negocio	Taller de modelización de ideas Start Up
	Ingreso al programa	Firma del acuerdo de confidencialidad e incubación. Incorporación de RRHH de dedicación al proceso de incubación.
Incubación de las IP seleccionados	Formación integral en emprendedorismo, negocios, marketing y manejo de RRHH.	Capacitación a los RRHH incorporados al programa.
	Confección del plan de negocios	Estudios de mercado. Rentabilidad y posibilidades económicas de la IP.
	Protección de los resultados	Patentabilidad o registro para comercialización.
	Confección de un esquema de marketing e inserción del producto en el mercado	Posibilidades de mercado. Acuerdos o vínculos estratégicos.

Dr. Ing. ALEJO BOHREN  
R E C T O R  
Universidad Nacional de Misiones



MINISTERIO DE EDUCACION  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES

## R E C T O R A D O

ES FOTOCOPIA DEL ORIGINAL

PEDRO G. ECHENIQUE  
Académico - Administrativo  
Direc. Gen. de Aplicaciones Administrativas  
Universidad Nacional de Misiones

1210  
17 DIC 2019



El modelo de negocios permite tener una visión de conjunto sobre todo lo que implica lanzar un negocio, permite clarificar cómo la empresa va a crear, desarrollar y sobre todo capturar valor. Si bien es importante cómo ganará dinero, la visión de conjunto abarca entender quiénes serán los clientes, cómo se llegará a ellos, como entregará su propuesta de valor, que lo hace único, que estructura de costos enfrenta, etc. Dando una visión sistémica del mismo.

### 3. Validar la idea o pivotar

La modelización del Negocio es la parte hipotética que permitirá al emprendedor poner a prueba su idea, validándola o iterando aspectos claves que no sean validados por el mercado. Todo ello de forma rápida y con costos mínimo. Permitirá al emprendedor encarar la construcción de un PMV Producto Mínimo Viable, con el que salir al mercado a testear su idea de negocios, iniciando así el camino de validación que sustenta el PROVAINT.

### 4. Establecer las bases para la construcción del Plan de Negocios

Es la base sobre la cual el emprendedor construirá su plan de negocios, proveyendo los detalles de cómo atraerán y retendrán a los clientes, cómo lidiará con la competencia y logrará la estabilidad financiera de su negocio. Herramienta fundamental para saber hacia dónde se dirige a largo plazo y requerida generalmente por entidades financieras a la hora de buscar fuentes de financiación externas.

### 5. Definir la hoja de ruta para pasar de la idea a la etapa de validación o pivoteo

Cambiar, mutar, entender la realidad, adaptarse y volver a empezar es una constante en mundo de los negocios. El contar con un modelo de negocio íntegro permitirá al emprendedor contar con una hoja de ruta para desarrollar, experimentar y pivotar capturando el valor generado.

En conclusión, definir el modelo de Negocios es dar el primer paso hacia la fórmula que llevará a la idea de negocio a convertirse en una empresa viable, sostenible y escalable.

## Contenidos

### 1. Módulo 1. Capturando las hipótesis iniciales del modelo. (Anclaje cliente -problema).

En este módulo presentaremos la hoja de ruta del taller, la metodología Lean Startup, definiremos el propósito de la idea negocio, realizando un análisis del entorno, los stakeholders, y el Posicionamiento estratégico. Con el propósito definido, el entorno y la competencia analizada, estaremos en condiciones de validar la existencia de una oportunidad defendible.

### 2. Módulo 2: Conociendo a nuestros clientes potenciales (anclaje Cliente -problema; Problema - Solución).

En este módulo definiremos el producto o servicio, la propuesta de valor de la idea de negocio, presentaremos el concepto de modelo de negocio y Lienzo de propuesta de valor.

### 3. Módulo 3: Estructurando Nuestra identidad de Marca

En este módulo trabajaremos sobre los conceptos fundamentales para el desarrollar una estrategia de Branding. En función a la Misión, Visión y valores definidos desde la perspectiva de Simon Cinek (golden circle). Planteamos la identidad de Marca, Pitch de presentación.

### 4. Módulo 4:Definiendo las hipótesis para el anclaje Producto- Mercado

En este módulo trabajaremos sobre el desarrollo del flujo de fondos del modelo, analizando su estructura de inversión, de costos e ingresos, Canales.

Mlle. Lic. ALECIA ROBERTIN  
RECTORA  
Universidad Nacional de Misiones

1210  
17 DIC 2019

Seguimiento, evaluación y promoción de las IP en incubación	Evaluación de avances y firmas de acuerdos de egreso.	Financiamiento por grupos de inversores. Programas de financiamiento estatales.
---	---	---

### TALLER DE MODELIZACIÓN Y VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS E IDEAS START-UP

El taller de modelización de ideas de negocio Startup es la etapa del Programa que busca ayudar a cada uno de sus participantes a definir, mediante la modelización, su idea de negocio, aplicando herramientas de análisis estratégico, design thinking y lean startup.

#### Destinatarios

Está destinado a la comunidad de investigadores, docentes y becarios universitarios de la UNaM, que cuenten o sean parte de un proyecto de investigación que pueda materializarse en una idea de negocio, y tengan intenciones de dar ese paso hacia el mundo del emprendedurismo.

#### Objetivos

Objetivo general: Promover y fomentar la creación de Empresas de Base Tecnológica (EBT's) en el seno de la UNaM, bajo la modalidad de Spin off universitaria, como mecanismo de transferencia de resultados de la investigación y tecnología al sector productivo y al mundo empresarial.

Salto de página

#### Objetivos específicos

- Modelar la idea de negocio y propuesta de valor
- Modelar su flujo financiero
- Descubrir, validar y desarrollar a sus clientes
- Definir un producto mínimo viable
- Definir la identidad de marca de cada proyecto
- Crear lazos entre los participantes de distintas áreas científicas
- Construir el elevator pitch de ventas

#### Modalidad y metodología de trabajo

Nuestra metodología es Learning by Doing, aprender haciendo en equipos, donde cada participante acompañado de su entrenador definirá en el camino las principales hipótesis de validación para el correcto desarrollo de su emprendimiento.

Los contenidos a desarrollar se dividirán en píldoras de formación presencial y práctica, nucleadas por la implementación de herramientas específicas, que permitirán a los participantes conocer y definir variables claves para el desarrollo de su modelo de negocio.

#### Resultados esperados

##### 1. Lograr una experimentación rápida y real

No alcanza con haber identificado o desarrollado un producto tecnológico o servicio atractivo, es necesario que los potenciales clientes estén dispuestos a pagar por este y que la demanda sea lo suficientemente elevada para hacer viable el proyecto en formato empresarial. Establecer un modelo de negocio permite llevar a cabo una experimentación rápida y real del negocio.

##### 2. Tener una visión sistémica del negocio

  
  
REC. DE  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES