

Summary

Encuentro internacional:

Buscando la fórmula para el **unicornio peruano**

23-24 de setiembre 2021

6:00 p.m. | Plataforma zoom





INTRODUCCIÓN

Vemos que en el mundo, y sobre todo en Latinoamérica, a pesar de la pandemia y los altibajos económicos, cada vez más startups están a punto de alcanzar la valoración de mil millones de dólares. Los tan admirados "unicornios".

Cuando surge un unicornio en un país, se abre una serie de oportunidades para todo su ecosistema emprendedor local. Como actores del mismo, queremos poner sobre la mesa una serie de debates que nos ayuden a enfocar esfuerzos colectivos:

- ¿Es realmente importante tener un unicornio en el ecosistema peruano?
- ¿Cuáles son las ventajas de tener uno?
- ¿Cuáles son las condiciones necesarias para generarlo?
- ¿En qué etapa estamos actualmente?

Somos conscientes que el entorno peruano es muy particular, por ello hemos reunido a líderes de distintos ecosistemas regionales, con el ánimo de aportar diversos puntos de vista respecto a este gran reto, y por otro lado, que sea la excusa perfecta para iniciar una serie de encuentros anuales de seguimiento.

No aspiramos a ser un Silicon Valley ni a replicar modelos, pero sí a generar un unicornio peruano, con identidad propia.

Franz Vásquez | Coordinador General de Wichay UC.

Ponencia:**Situación actual de los ecosistemas regionales de innovación y emprendimiento en el Perú****Speaker:****Andrea Hermoza | Especialista de la Unidad de Desarrollo de ProInnovate**

Ingeniera empresarial con 7 años de experiencia diseñando proyectos de innovación y facilitando procesos de emprendimiento. Especialista en innovación.

Contacto:

startup@proinnovate.gob.pe

<https://www.linkedin.com/in/andreahermoza/>

"Emprendimientos motivados por la rapidez, el crecimiento y la valuación. Es entre ellos que nacen los unicornios"



Los peruanos tenemos una alta mentalidad emprendedora, de hecho pertenecemos al Top 5 del ranking mundial elaborado por el GEM, pero lamentablemente tenemos este otro lado de la moneda de empresas que fracasan antes del primer año de operaciones.

En el Perú, el perfil de los emprendedores es diverso. No olvidemos que además de unicornios, existe el modelo de cebras, que no apuntan necesariamente a captar inversionistas, sino al crecimiento comercial para generar al desarrollo interno.

Ponencia:**¿Cómo construir nuevos ecosistemas regionales de innovación y emprendimiento?****Caso: Tecnológico de Monterrey****Speaker:****Antonio Rios | Actualmente Director del Instituto de Emprendimiento, Región Norte del Tecnológico de Monterrey.**

Doctor en Administración por la Universidad de Houston/Tec de Monterrey y un MBA por la Universidad de Nueva York, así como nueve otros posgrados.

Contacto:

TECservices@servicios.tec.mx

<https://www.linkedin.com/in/antonio-rios-79785512/>

"Fomentar la digitalización y acelerar el ecosistema de emprendimiento regional"



Ante la pandemia potenciamos el entorno digital digital y la conexión de actores dentro de la universidad (facultades, docentes, laboratorios y emprendedores) con stakeholders del ecosistema regional (corporaciones, gobierno e inversionistas).

El Perú debe empezar con un diagnóstico realista para saber cuál es el nivel de desarrollo de emprendimientos y generar un embudo muy grande de equipos potenciales.

Busquen un buen grupo de mentores, no de porristas, para cada necesidad que tengan a lo largo del desarrollo del producto. Aprovechen que la virtualidad permite encontrarlos en todas partes del mundo.

Panel:**El potencial de las regiones para generar startups de alto impacto en el Norte, Centro y Sur del Perú****Moderadora:****Edith Peña | Consultora en emprendimiento e innovación LATAM****Contacto:**<https://www.linkedin.com/in/edith-pe%C3%B1a/>**Speaker:****Karen Gutierrez | Coordinadora de Capacitaciones y Proyectos de Innovación de la Incubadora de Negocios Kaman de la Universidad Católica San Pablo.**

Magíster en Administración de Empresas (MBA) en Centrum Graduated Business School de la PUCP. Máster Internacional en Liderazgo por la Escuela de Alta Dirección y Administración (EADA) Barcelona – España.

Contacto:

incubadora@ucsp.edu.pe

<https://www.linkedin.com/in/karen-magdhaly-gutiérrez-martínez-6a63b613a/>**"Tener un unicornio aumentaría la inversión privada, y a la vez motivaría a los emprendedores"**

La relación entre empresa, emprendimiento y Estado, ha hecho que Colombia sea un referente en el ecosistema latinoamericano.

Medellín, a pesar de sus duros momentos, ha sabido reinventarse gracias al apoyo del gobierno. Mientras que en Chile hay trabajo constante con startups para solucionar sus grandes desafíos como país, fomentando la colaboración entre empresas y emprendimientos.

Speaker:**Eddie Valdiviezo | Director de Hub Udep**

Egresado de ingeniería mecánica eléctrica. Becario del gobierno canadiense y del Departamento de Estado de Estados Unidos. Miembro del equipo investigador que implementó el primer radar escáner de lluvias en Perú.

Contacto:

info@hub.udep.pe

<https://www.linkedin.com/in/eddievaldiviezo/>**"Necesitamos descentralizar más, fortalecer los focos económicos en los departamentos y regiones"**

Es importante la generación de un unicornio, pero no debería ser el objetivo final de un ecosistema de emprendimiento e innovación. Generar valor para el consumidor, esa es la clave.

Puesto que no somos un mercado tan grande, para las startups es vital proyectarse a Latinoamérica y más allá, inclusive a países de habla inglesa.

Speaker:**Renzo Reyes | Director de StartUPC.**

Especialista en emprendimiento e innovación, con más de 15 años de experiencia convirtiendo ideas en emprendimientos sostenibles. Ha sido Gerente de Desarrollo de Empresas en NESsT Perú y Coordinador de Startup Perú.

Contacto:

startupc@upc.edu.pe

<https://www.linkedin.com/in/renzo-reyes-rocha-19152b9/>

"Tener un unicornio atrae inversionistas y dinamiza su sector"



Argentina tiene puntos claves que ayudaron a que ya tenga dos unicornios. Uno de ellos es la buena educación con la que cuenta, sus universidades están entre las mejores de Latinoamérica, y su juventud está bastante globalizada.

También es interesante la apertura que está ofreciendo el gobierno ecuatoriano a la inversión internacional, sumando a ello políticas, programas y agendas locales de transformación productiva que fomentan un cambio de lo tradicional a lo innovador, o que ambos convivan.

Speaker:**Franz Vásquez | Coordinador General Wichay UC.**

Director de Proyectos de Innovación y Desarrollo de Negocios, Msc / PMP®. Master en Ingeniería de Proyectos y Negocios Internacionales (Francia). Miembro de la Mesa de Innovación Regional de Arequipa. Líder de Proyectos de Innovación, Universidad Continental. 15 años de experiencia en desarrollo de productos.

Contacto:

fvasquez@continental.edu.pe

<https://www.linkedin.com/in/franzomarvasquez/>

"Un ecosistema se desarrolla con referentes locales de alto valor"



El Perú debemos ser capaces de desarrollar, atraer y retener talento de clase mundial.

Múltiples ecosistema locales conectados, con emprendedores iterando constantemente en torno a problemas estratégicos generará conocimiento de calidad que se transformará en soluciones de alto valor.

Si a esto le sumamos una dinámica constante con entornos internacionales tendremos las condiciones ideales para emprendimientos de gran escala. Pues quien dice alto valor y mercados globales, dice inversión.

Inspiración:**Análisis de Oliver: Hitos importantes, lecciones aprendidas y anécdotas de inspiración.****Speaker:****Ezequiel Torti | CoFounder & CTO @Oliver (Startup española).****Contacto:**

hello@tryoliver.com

<https://www.linkedin.com/in/ezequiel-torti-lopez-0212045a/>

"Como startup tenemos un plan, pero nunca dejarnos de ser dinámicos"



Oliver es la startup que ayuda a reducir las lesiones y mejorar el rendimiento deportivo de los futbolistas. Ha captado 500 mil euros desde 2018, incluidos 100 mil euros durante el estado de emergencia.

Aprendimos a evolucionar con el feedback del cliente. Su percepción del producto es nuestro indicador de calidad. Para asegurar nuestro desarrollo empezamos por realizar contrataciones inteligentes y un onboarding impecable para nuestros clientes.

Con un buen equipo y una buena base de clientes podremos llegar donde queremos.

Fireside chat:**Perspectivas del ecosistema emprendedor por founders de startups****Moderador:****Fernando Briones (moderador) | CEO FHARO.**

Ingeniero Industrial, especialista en growth marketing con experiencia en empresas como Linio y BCP.

Contacto:

<https://www.linkedin.com/in/fernando-briones-929261146/>

**Speaker:****Larissa Arias | COO Manzana Verde.**

Auditora financiera por la Universidad de Piura y lleva más de 6 años emprendiendo en la industria de alimentación y wellness.

Contacto:

ventas@manzanaverde.la

<https://www.linkedin.com/in/larissa-arias-fabi%C3%A1n-264bb745/>

"Una startup debe tener números y métricas claras, ante sí mismos y ante los inversionistas"



Por ejemplo, en Manzana Verde la tasa de retención es muy importante.

Buscamos siempre vincularnos con startups que puedan ser nuestros proveedores o clientes. Es una excelente manera de ingresar a nuevos mercados.

Es cuestión de perseverancia y nunca olvidar el propósito que nos motivó a iniciar nuestro emprendimiento.

Speaker:**Raúl Maguiña | CEO Langcom**

Authorised Cambridge Speaking Examiner, English as a Foreign Language Teacher and Mentor/Trainer Y Ex-docente y/o supervisor en Topica Native, Edume, ICPNA, Senati, Británico y Pamer.

Contacto:

info@langcom.online

<https://www.linkedin.com/in/raul-magui%C3%B1a-huerta-b900b020/>

"En Perú, una startup jamás logrará ser un unicornio si no ha cruzado fronteras"



Las incubadoras y aceleradoras tienen un rol esencial de acompañamiento y transformación de la mentalidad emprendedora. Por su parte, el gobierno debe acelerar la descentralización para cerrar las brechas de oportunidades en todo el Perú.

Los unicornios se hacen con una obsesión por las métricas y una sólida expansión internacional.

Speaker:**Alvin Puma | CEO Expertos**

Market Manager & Customer Value Management de Entel Perú, Senior Executive - Digital Transformation & Marketing en Telefónica, Ingeniero Industrial UPC.

Contacto:

info@experts.link

<https://www.linkedin.com/in/alvinpuma/>

"Un primer unicornio en el país rompería las barreras burocráticas"



Solo es posible escalar cuando se consigue el Product-Market Fit. Lanzar una beta ayuda a probar el concepto, ahorrando tiempo y dinero. A medida que se va creciendo y ganando tracción, no duden en recaudar "smart capital", escogiendo bien a los inversores, no solo por su aporte económico sino también por la red de contactos que brindan.

Como startups debemos aliarnos entre nosotros y también con corporaciones que nos abran nuevas oportunidades de crecimiento.

Speaker:**Juan Gander | CEO Arcux**

Ingeniero industrial de UTEC, Coordinador y Ejecutivo de Innovación de la Incubadora de Empresas de la Universidad San Agustín de Arequipa.

Contacto:

hola.arcux@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/gander-apaza/>

"Empecemos por aumentar la densidad de startups valoradas en más de diez millones"



Necesitamos el apoyo del Estado en temas de formalización y aspectos tributarios, ya que existe mucha falta de conocimiento y temor de los emprendedores.

En busca de oportunidades de negocio, las empresas privadas empiezan a ofrecer sinergias de mucho valor para las startups. Varias de ellas ya apuestan por nosotros y cada vez hay menos temor de hacerlo.

¿Quién sería el primer unicornio peruano? Crehana, sin duda. Manzana Verde también se perfila, así como las startups de tipo fintech.

¡Como emprendedores nos toca animar a más gente a emprender!

Panel:**Oportunidades de financiamiento y escalamiento internacional para startups****Moderadora:****Yanira Caraza (moderadora) | COO Startupeable.**

Licenciada en Administración con un Bachiller en Marketing. Actualmente es COO en Startupeable. Seedstars y Angel Ventures alumni.

Contacto:

hola@startupeable.com

<https://www.linkedin.com/in/yanira-caraza-lozano/>

**Speaker:****Luis Narro | Representante de Alaya Capital en Perú.**

Con más de 6 años de experiencia en ecosistemas de emprendimiento en países emergentes, en especial en Perú. Abogado de la Universidad ESAN y Magíster en Finanzas, con especialidad en mercado de capitales, de ESAN Graduate School of Business y la Universidad Pompeu Fabra (España).

Contacto:

<https://www.linkedin.com/in/luis-narro-leon/>

"Que una empresa valga \$1.000 millones de dólares es una métrica, pero no debe ser la meta"



A diferencia de otros países de la región, en el Perú aún no hay un unicornio porque la madurez de nuestro ecosistema no tiene más de 10 años. Aún debemos alentar a crear nuevos emprendimientos, buscar la expansión geográfica y fortalecer nuestra red.

Cuando los emprendedores empiecen a invertir y a mentorear a las siguientes generaciones de emprendedores tecnológicos habremos creado un círculo virtuoso, y eso generará el efecto FOMO en los inversionistas.

Emprendedores, vean cuán grande puede ser el negocio y hagan un plan realista para capturar gran parte de ese mercado. Capacítense, devoren información, conozcan el juego y a los jugadores.

Speaker:**Angel Morales | Director Ejecutivo UDD Ventures Chile.**

Magíster en Innovación, Pontificia Universidad Católica de Chile, Ingeniero Comercial, Universidad de Santiago de Chile, Cofundador de «Ensayo Humano» y conductor del programa "LATAM 2050" en Dbox Radio.

Contacto:

<https://www.linkedin.com/in/angelmoralesfigueroa/>

"Es tiempo de que la tecnología, ciencia e innovación mueva la economía de Perú hacia el 2050"



No hay una fórmula para el unicornio, pero si hay un camino de trabajo duro y la necesidad de atraer talento y recursos a tu emprendimiento.

La universidad tiene el rol de impulsar más emprendedores y emprendimientos tecnológicos. Son esos perfiles técnicos que harán la diferencia.

Speaker:**Gianfranco Molfino | Executive Director en Innovative Scale Canada**

Con más de 12 años de experiencia multidisciplinaria en proyectos globales en I&D, ICT, Energía, Seguros y Salud, Gianfranco se enfoca en ayudar a escalar startups latinoamericanas regional y globalmente.

Contacto:

info@innovativescale.ca

<https://www.linkedin.com/in/gmolfino/>

"Cualquier modelo de negocio que asegure el componente tecnológico y financiero tendrá mayor potencial para escalar en el mercado"



Desde la concepción, una startup debe tener un enfoque mundial. Partiendo de Latinoamérica, mercados como Chile, México, Colombia, ayudarán a modelar tu negocio y ampliar tu oferta.

En este camino es importante mantener la agilidad para adaptarse a nuevas oportunidades en mercados internacionales, el flujo de caja asegurará la estabilidad financiera.

Que la búsqueda de fondos a través de concursos, VC's o ángeles, no distorsione la visión estratégica y orgánica del negocio.

Speaker:**Rodrigo Fajardo | Program Manager de UTEC Ventures.**

Certificado en Service Design del Instituto de Copenhague y Design Thinking de Playground Innovation School. Mentor y juez de organizaciones como Seedstars, Gener8tor, WeXchange, Startup Chile, Startup México, MIT y 100K Latam.

Contacto:

ventures@utec.edu.pe

<https://www.linkedin.com/in/rodrigo-fajardo/>

"No va a importar si son un equipo con la mejor tecnología o con los mejores inversionistas. Si el mercado es pequeño, no van a crecer "



La investigación es clave en la innovación. ¿Lo que estoy investigando tiene una factibilidad empresarial? ¿Hay una necesidad que se pueda resolver con la tecnología que estoy investigando?

Si vamos a poner en marcha emprendimientos tecnológicos no debemos rendirnos en el primer año o ser ansiosos con las prontas ventas.

El mercado es más que una diapositiva en el pitch, su tamaño es muy importante para el retorno de inversión.

Speaker:**Pablo Bertero | Project Business Analyst en GLOCAL.**

Ingeniero industrial, Pontificia Universidad Católica Argentina y Gestor de proyectos.

Contacto:

info@glocalmanagers.com

<https://www.linkedin.com/in/pablo-bertero-26bbbb114/>

"El impacto de un unicornio es positivo porque atrae inversión y genera más trabajo"



En Latinoamérica, debemos valorar lo que tenemos aquí, no solo esperar que las cosas sucedan en EE. UU. o Europa.

Como emprendedores de startups, la iteración debe ser constante, en la búsqueda de nuevos modelos de negocio y productos que apunten a la escalabilidad global.

El compromiso del CTO y CEO tiene un gran valor intrínseco, porque a la larga esa constancia se transformará en crecimiento.

Speaker:**Marcela Acosta | Program Coordinator en 500 Startups.**

Ingeniera Industrial, especializada en Innovación y Emprendimiento con el MIT y el Politecnico di Milano. Dedicada a aprender, diseñar y ejecutar proyectos para impulsar el ecosistema de emprendimiento Latinoamericano.

Contacto:

<https://www.linkedin.com/in/marcela-acosta-obando/>

"De los emprendedores peruanos me ha encantado su pasión y las ganas de salir adelante. No las pierdan nunca"



Los unicornios suelen salir de programas de incubación y aceleración. La selección del programa será crucial para ganar tiempo y evitar frustraciones.

Aplican a programas que correspondan a la etapa del emprendimiento, hay ciertos programas que están diseñados específicamente para un nivel inicial de ventas, que es totalmente necesario, mientras otros se enfocan en la expansión internacional de emprendimientos avanzados. Procuren de no saltarse fases.



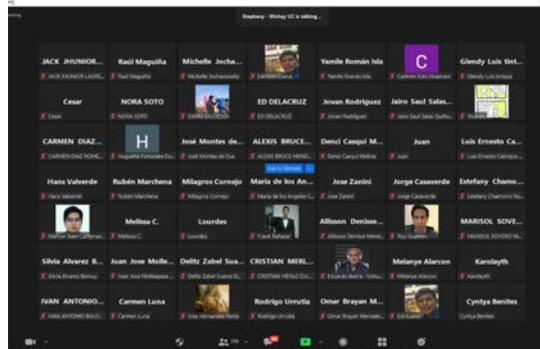
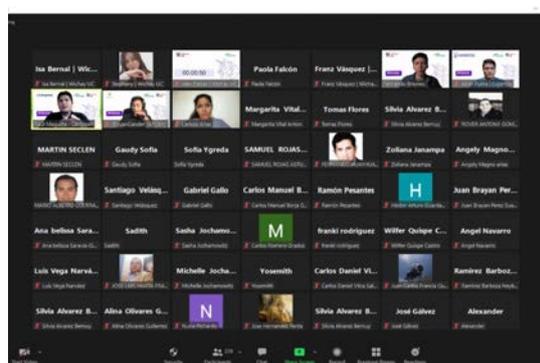
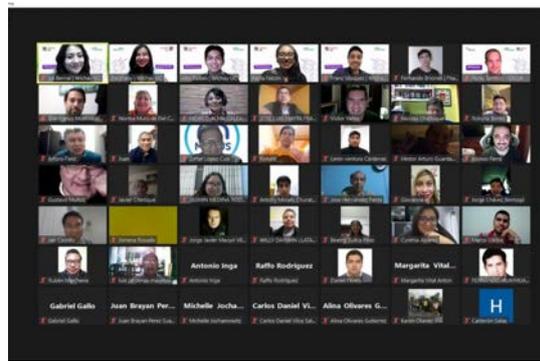
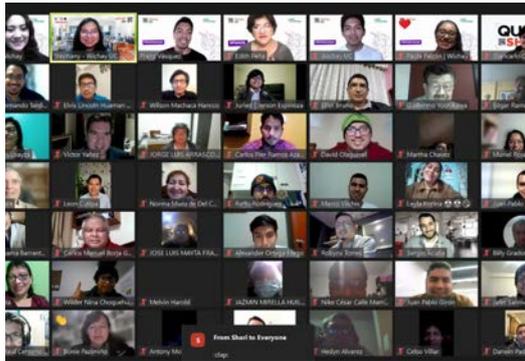
CONCLUSIONES

Este evento tuvo la participación de ponentes regionales, nacionales e internacionales pertenecientes al ecosistema emprendedor del Perú y Latinoamérica. Durante los dos días del evento, se llegó a las siguientes conclusiones:

- A la pregunta ¿Es importante tener un unicornio en el ecosistema peruano? y de ser así, ¿Cuáles son las condiciones para generarlo? La mayoría de los participantes afirmaron que sí sería importante apoyar el surgimiento del primer unicornio peruano, pero que esto debe ser de manera orgánica, con una coalición de diversos frentes públicos y privados.
- Según los asistentes a este evento, los principales componentes para la generación de un unicornio son:
 - Educación en emprendimiento y tecnología.
 - Estabilidad política y económica.
 - El propósito y la perseverancia del emprendedor.
 - El soporte de las incubadoras y aceleradoras.
 - Fuentes de capital en diferentes etapas del emprendimiento.
- Los gestores de incubadoras de diferentes regiones del país coinciden en la importancia de contar con un unicornio peruano, ya que sería un buen referente para emprendedores, además atraería capitales y nuevos actores al ecosistema nacional. Para lograrlo, el foco debería estar sobre todo en el fortalecimiento de líderes innovadores y empresariales en sectores estratégicos.
- Tenemos el gran reto de desarrollar nuestro ecosistema, fomentando la participación activa de todos sus actores:
 - El Estado, con políticas firmes en favor de emprendimiento innovador desde sus etapas iniciales.
 - Empresas privadas y fondos de capital (ángeles, Venture Capital, etc.) que fomenten una cultura de inversión en las regiones y se vinculen más con los emprendedores.
 - Y desde luego, emprendedores que utilicen tecnología disruptiva para resolver los problemas del país y del mundo.
- El estudiante de educación superior, gracias a sus capacidades técnicas, es la principal promesa de emprendimiento innovador. El rol de la academia es integrar a los diversos actores del ecosistema emprendedor y potenciar sus competencias.
- Líderes de aceleradoras de Latinoamérica y Norteamérica indican que, si bien no hay una fórmula exacta para un unicornio, sí hay un camino: El trabajo constante, atraer talento y capital al emprendimiento, capacidad de adaptación a mercados con perspectivas a existir de aquí a más de 10 años.



+ 700 PARTICIPANTES



ORGANIZADORES



FRANZ VÁSQUEZ

Coordinador General de Wichay UC.

Contacto:

fvasquez@continental.edu.pe

www.linkedin.com/in/franzomarvasquez/

ALEX BALBIN

Coordinador Ejecutivo de Wichay UC.

Contacto:

abalbin@continental.edu.pe

www.linkedin.com/in/alexbalbins/



PAOLA FALCON

Coordinadora de Programas de Wichay UC.

Contacto:

pfalcon@continental.edu.pe

www.linkedin.com/in/paolafalcón/

ISABEL BERNAL

Coordinadora de Convocatorias
y Programas de Wichay UC.

Contacto:

ibernal@continental.edu.pe

www.linkedin.com/in/isabel-bernal/



STEPHANY DURAND

Colaboradora de proyectos de Wichay UC.