

El "Silicon Valley" llega a la Argentina y se instala en Pilar

Red Valley esta presente en 15 ciudades para apoyar a emprendedores locales

ADRIAN TACCONI

argentina@buenosaireseconomico.com

La Red Valley promueve las nuevas tecnologías y cuenta con el apoyo del IAE. Los polos tecnológicos que se instalaron en Pilar y los planes de hacer un "Silicon Valley" local.

Tener un proyecto tecnológico a veces no es tan difícil, lo complicado viene luego, al momento de ponerlo en marcha y tratar de hacerlo caminar, buscando el aporte económico de inversores y esperando que lo soñado se haga realidad. Con esa idea es que nació Pilar Valley, que es un nuevo emprendimiento de la Red Valley que es una asociación sin fines de lucro cuyo objetivo es promover políticas públicas que permitan articular el talento emprendedor y las nuevas tecnologías.

Pilar Valley se suma a una red de más de 15 ciudades que optaron por tener su lugar de contacto entre emprendedores e inversores para poder así llevar a cabo proyectos que tal vez de otra manera no llegarían a buen puerto.

"El escenario emprendedor en Argentina es muy activo y desde hace 20 años que escuchamos que los grupos inversores dicen que hay dinero y no hay proyectos para solventar, pero los emprendedores dicen que no hay esa plata, por eso surge Red Valley para ocupar un lugar en el que los desarrolladores lleguen a los inversores y puedan tomar contacto", expresó Daniel Dron, presidente de la Red Valley en diálogo con BAE.

En tal sentido, señaló que Pilar Valley cuenta con el apoyo del Centro de Entrepreneurship del IAE y el Parque Austral, y agregó que "la incorporación de Pilar Valley a nuestra red es estratégica. Pilar es una de las ciudades de mayor crecimiento y proyección tanto en el país como en la región y por lo tanto es fundamental poder contar con una red local de apoyo a los emprendedores".

Dron señaló que "muchas veces se oía por parte de los emprendedores que les hacía falta dinero para poder apoyar sus proyectos, mientras que del otro lado, los inversores señalaban que no había proyectos para apoyar. Nosotros vinimos a ser ese puente de enlace entre ambos, para así generar contactos que posibiliten la concreción de las ideas".

Desde el inicio de la Red Valley, en marzo de 2009, las diferentes charlas, conferencias y asesoramientos en todo el país -todas gratuitas-, produjeron diversos contactos entre los referentes del sector y se estima que han podido generarse inversiones por un millón de dólares, aproximadamente.

De alguna manera, la idea de Red Valley fue replicar el Silicon Valley de Estados Unidos, origen de todo el mundo tecnológico, para recrear un escenario donde conviven distintos factores como ser emprendedores tecnológicos, las empresas, los grupos de inversión, los organismos de gobierno y organizaciones sociales para que cuando se encuentren "se generen sinergias que permitan a los emprendedores generar activos que los ayuden a desarrollar sus ideas de negocios".

Hasta el momento la Red Valley cuenta con ciudades como La Plata (ahí se inició), Bolívar, Bahía Blanca, Mar del Plata, Tandil, Pilar, Santa Fe, Córdoba, Mendoza, Neuquén, Tucumán.

En tal sentido Dron comentó que el viaje y desarrollo por todo el país sirve para "poder detectar talentos y brindarles el asesoramiento que necesitan", ya que a su criterio "los jóvenes emprendedores liderarán el sector empresario del futuro".

Incluso reconoció que los nuevos emprendedores, los que se denominan "de la nueva generación Y, 'nativos digitales', tienen otro tipo de comunicación y manejan otros valores, con nuevos paradigmas".

"Tienen un ADN más líquido. No se 'casan' con ninguna marca, cambian por mejores ofertas de valor y por eso a las empresas se les hace difícil poder retenerlos, conquistarlos y hasta conversar con ellos. Por eso la Red Valley se ha convertido para todas estas organizaciones, el único canal en Argentina que permite acercarse y conversar entre ellos", enfatizó.

Dron, quien es consultor en Social Media y Desarrollo de Nuevos Negocios que requieren innovar a partir de las tecnologías emergentes y titular de la Red Valley, explicó que "las redes sociales ponen a todas las instituciones en un desafío tremendo para acercarse a los emprendedores".

Si bien existen emprendimien-



En Pilar, Red Valley logró que en el Parque Austral del IAE se unieran tecnólogos y entrepreneurs.

EL FUTURO, LOS JOVENES EMPRENDEDORES

■ Para Daniel Dron, un especialista en nuevas tecnologías y Presidente de RedValleys y Director Ejecutivo de La Plata Valley, el futuro en Argentina estará liderado por jóvenes emprendedores que tienen una nueva manera de ver la tecnología y la manera de relacionarse con ella, además de llevar a cabo sus proyectos.

Pilar Valley es un punto más de la red que busca posicionarse como un referente en el mundo tecnológico entre emprendedores e inversores, para así formar 5 mil emprendedores en más de 15 ciudades en todo el país en los próximos dos años.

Para el año próximo se piensan lanzar Valleys en otras ciudades del país, y ya recibieron pedidos de Resistencia (Chaco), Olavarría, Junín, Tigre, todos en la provin-

cia de Buenos Aires.

"La política de la red es que en el 2011 se abran 10 Valleys más", expresó Dron, a quien se lo puede seguir en twitter través de @danieltron, mientras que para interiorizarse sobre todo lo referente a los nuevos proyectos que están programando, a través de <http://www.redvalleys.org/>

Entre las empresas que apoyan este emprendimiento son Globant, Microsoft, Google, GuerriniIsland, Lexar, Grupo ePexo, SocialMetritl, Intellignos, EnglisMedia-Net, Quantbit, Andersen Consulting, AdBridge, OMLatam, además de articular proyectos y acciones con universidades de todo el país, y Grupos de Inversión como El Club de Inversores Angeles IG liderado por su Director Ejecutivo, Sebastián Ortega.

tos "de todo tipo", lo principal se vuelva al sector tecnológico, por ese motivo en las charlas en las diferentes ciudades a las que llegan se debaten problemáticas que pueden ser similares entre emprendedores de diferentes regiones.

"Hace 10 años la cuestión era distinta, porque hoy los emprendedores tienen un compromiso social más grande, por que se comprometen con lo social y lo ambiental", sostuvo el especialista.

Incluso fue más allá y expresó que "el conocimiento evoluciona cuando se comparte, dicen los emprendedores. Hoy comparten su idea, porque sabe que se fortalece y se evoluciona. Eso es lo que pasa con los Valleys de toda la Argentina y podemos capitalizar toda la experiencia. Antes los emprendedores no querían compartir su idea por temor a que se la roben o copien".

"Argentina es uno de los países con mayor capacidad y actitud emprendedora del mundo. El acceso a las nuevas tecnologías es bueno en relación a otros países de la región. Si bien la brecha digital nos llena de deudas con gran parte de la sociedad en Argentina están surgiendo nuevos escenarios donde emprender empieza a ser un camino con menos barreras", señaló Dron.

Hasta el momento un total de

10 mil emprendedores han estado tomando parte en las diferentes actividades que organiza la Red Valley, como ser la del Compromiso 2.0 (una iniciativa solidaria patrocinada por Microsoft), el DesafíoD (Primer Concurso Nacional de Aplicaciones Móviles y Redes Sociales) y la Maratón 2.0 (Concurso Nacional de Aplicaciones Web que resuelvan procesos de las PYMES).

Cuando se le consulta a Dron cuáles son las necesidades de los emprendedores, el especialista señaló: "Rigurosidad en los procesos en un plan de negocio que sea creíble y escalable. Algunos emprendedores tienen problemas básicos, como no tener el tiempo para acercarse al inversor".

Incluso explicó que desde la otra vereda, de los inversores, existen actualmente "políticas nacionales muy interesantes para fines emprendedores".

Comentó además que la red no

cuenta con ninguna ideología política o apoyo de Gobierno alguno, y pero aclaró que la SEPYPE (Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional) "funciona muy bien, sobre todo para poder generar líneas de financiación para emprendedores y estamos difundiendo eso, sin tener ninguna relación con el Gobierno".

"Lo hacemos porque nos consta que son procesos transparentes que se ejecutan muy bien y generalmente los emprendedores no tienen esta información, porque no tienen un canal de comunicación como el nuestro para poder comunicarse con la gente y acompañarlos para poder acceder a esos dineros, que están en Argentina y que en pocos meses pueden financiar sus proyectos", agregó, al aclarar que el 60 u 80% del dinero que da el Gobierno son "subsidijs y no créditos, a través del BID".

ESTAMOS ATENDIENDO EN: twitter.com/MovistarArg

Conectados podemos más.

Comunidad movistar

Telefónica movistar