



"BANCO PATAGONIA EMPRENDE" YA TIENE A SUS GANADORES

El programa, que promueve el espíritu emprendedor entre estudiantes universitarios, contó con 22 proyectos de 16 universidades nacionales. Contribuirá a la formación de los alumnos y brindará nuevas experiencias, los objetivos principales del certamen.

Para seguir construyendo el ecosistema emprendedor, lograr una articulación entre las universidades y el resto de las instituciones que pueden fomentar el emprendedurismo en los jóvenes como *people skills* laboró en certámenes y concursos como "Banco Patagonia Emprende" cumplen un rol necesario en el país, al brindar herramientas y conocimientos que permiten a jóvenes universitarios potenciar sus emprendimientos.

Este año, estudiantes de la Universidad Nacional de Salta y la Universidad Nacional del Sur se coronaron ganadores del programa de Banco Patagonia, con sus proyectos de innovación financiera. En la 16ª edición del certamen en el que se presentaron tuvieron que defender sus ideas frente a un jurado compuesto por autoridades nacionales, funcionarios del banco y de NXP Lab.

El programa invitó a estudiantes de las 16 universidades nacionales clientes del banco a desarrollar proyectos que aporten innovación al sector financiero: la primera instancia, para los alumnos interesados, fue una capacitación virtual. El objetivo de "Banco Patagonia Emprende" fue fomentar el espíritu emprendedor, no solo contribuyendo a la formación de los estudiantes sino también brindándoles nuevas experiencias para que puedan llevar a cabo emprendimientos en tecnología financiera digital.

Los 22 proyectos presentados, la primera etapa concluyó en su presentación según los criterios de selección de la comisión: solidez de la propuesta, solidez del modelo de negocio o potencial de monetización, relevancia conforme los parámetros de la innovación, potencial de escalabilidad, viabilidad o potencial de ejecución y valor diferencial. Luego, un comité integrado por miembros de NXP Lab y de Banco Patagonia evaluó a los mejor ranking y eligió a los 16 proyectos finalistas.

El proceso continuó con actividades de capacitación para los representantes de cada grupo finalista; entre otros días, en Buenos Aires, participaron de distintos talleres y seminarios sobre emprendedurismo para potenciar aún más sus proyectos. Finalmente, el último día se llevó a cabo la pitch competition y los estudiantes debieron defender su idea frente al jurado. Los ganadores, además de recibir premios monetarios y tecnológicos, compartirán su experiencia en el Programa Regional FinTech 2016, un evento de tecnología en finanzas de Latinoamérica.

Banco Patagonia Emprende es una de las acciones que la institución llevó a cabo en 2016 para impulsar el emprendedurismo en todo el país; se suma a los talleres de capacitación para emprendedores, a *FinTecheo*, el programa de fortalecimiento y concursa para emprendedores que tuvo lugar en junio junto a la Fundación Impulsar y al acompañamiento del banco de las jornadas SNImprende Expresiones, parte del programa San Nicolás Emprende, entre otros.

16 universidades nacionales

22 proyectos presentados

GANADORES + PREMIOS + COMPARTIRÁN SU EXPERIENCIA EN EL PROGRAMA REGIONAL FINTECH



Después de colaborar en la transformación de diferentes bancos, Alejandro Cosentino desarrolló Afluenta, una empresa que brinda soluciones financieras con innovación tecnológica.

El Licenciado en Administración de Empresas considera que las FinTech son empresas que forman un ecosistema de finanzas y tecnología donde los productos se adaptan a las exigencias del usuario.

1 ¿HAY MARGEN PARA LA INNOVACIÓN EN EL MERCADO?

El mercado es una variable que te ofrece un desafío constante y ser innovador es la consecuencia. Es parte del crecimiento adoptar nuevas y mejores prácticas.

2 ¿CUÁL ES LA CLAVE DE FINTECH, LA ALIANZA ENTRE FINANZAS Y TECNOLOGÍAS?

Las FinTech son servicios financieros basados en la innovación tecnológica (banca online, monederos digitales, crowdfunding, etc.), que optimizan la experiencia del

3 ¿QUÉ LUGAR OCUPA LA EXPERIENCIA DEL USUARIO?

El usuario es el protagonista principal de este nuevo ecosistema, es quien decide y comparte en los grupos a los que pertenece su testimonio. Si su experiencia es favorable será embajador de la marca. Por eso, que dicha experiencia financiera sea satisfactoria es el mayor desafío que una compañía puede tener por delante.

4 ¿POR QUÉ MOTIVO EMPRENDESTE UN PROYECTO COMO AFLUENTA?

Afluenta surgió después de algunas innovaciones con la oferta financiera. Fusioné una década de experiencia en esa industria y también en la industria

TENDENCIA

CIENCIA, LA NUEVA BESTIA POP

Complejos procesos explicados en palabras, fotos y videos de lo más sencillos. La ciencia pop se instaló como tendencia para acercar los misterios de este y otros mundos a la mayor cantidad de curiosos posible. Los creadores de El gato y la caja nos cuentan por qué.



EL GATO Y LA CAJA
100,842 seguidores en Facebook

10.000 personas participaron de su experimento en TEDxRiodelaplata 2016

2 libros publicados

En el año 2002 Diego Golezker lanzó Ciencia que habló en conjunto con Siglo XXI, una serie de libros escritos por científicos pensados no solo para colegas sino para toda la comunidad. En 2006, Mariana Marano Sigman subió de tieras el post-diseñado en Ciencias Cognitivas que sería el puntapé para crear un puente entre la neurociencia y la educación, se acercó a la llegada de TEDx al país, de la mano de Gerry Gashinsky gratis a quien pudimos descubrir un mundo de ideas (y sí, entre ellas, científicas).

Pero sin llegar a dedos fueron las redes sociales las que lograron la vuelta que faltaba. En 2014, apareció online El Gato

LAS MEJORES HISTORIAS SON LAS QUE SE COMPARTEN.

HAPPY TOGETHER CONTENIDOS

WWW.HTCONTENIDOS.COM

TENDENCIA

DECIME QUIÉN SOS Y TE DIRÉ QUÉ EMPRENDES

JAMES ALLEN "LA COMPLEJIDAD ES EL ASESINO SILENCIOSO DEL DESARROLLO SOSTENIBLE"

El coautor de La Mentalidad de Fundador propone, a través de su libro, una cultura de trabajo que puede ser la mejor arma para superar las crisis de crecimiento. Según su investigación, la clave para lograr un desarrollo perdurable en las empresas es no abandonar nunca el espíritu emprendedor.

POR JAVIER LEDESMA



James Allen repite la "paradoja del crecimiento" como un mantra: el coautor de *La Mentalidad de Fundador* se transformó en un guru del desarrollo de estrategias de negocios con su último libro. Solo estuvo 24 horas en Buenos Aires, pero ese tiempo le alcanzó para comparecer en su visión de la cultura interna de las empresas. Él asegura que aunque muchos emprendedores no se des cuenta, pueden tener un varapalo en la oficina. Pero estos son no son como los que se abocan a ver en películas o leer en historias. Las rutinas de a lo que las encas no sirven: a los vampiros de la energía se los vence manteniendo las cosas simples.

Two años de investigación -que implicaron 170 entrevistas a líderes de negocios y 22 workshops- con emprendedores alrededor del mundo- derivaron en el libro que afirma que la clave para sobrevivir las crisis de crecimiento es mantener el espíritu emprendedor. "La paradoja del

JAMES ALLEN

- Comenzó a trabajar en Bain & Company en Boston en 1989.
- De 1991 a 1995 lideró la práctica de emergencia de Bain en Moscú.
- Tiene un MBA en Harvard Business School.
- Es coautor junto a Chris Zook de cinco libros sobre estrategia.
- Participa frecuentemente en el World Economic Forum de Davos hablando acerca de estrategias de crecimiento.

En su experiencia como coautor de una guía global para los trabajadores de primera línea, tiene que ser la mejor

para las estrategias de negocios. "Los reyes y reinas de la empresa tienen que ser los que ejecutan, no los que piensan", asegura Allen durante su charla en el Palacio Duhau. La complejidad, dice, genera mayor cantidad de procesos en la toma de decisiones y aquellos mencionados vampiros de la energía son los que bloquean el ascenso de la empresa y le accionan la sangre a los que quieren ejecutar las estrategias.

James Allen y Chris Zook (ambos socios de la consultora Bain & Company) descubrieron durante su investigación que el 95% de los ejecutivos se culpa a sí mismos de las crisis a factores internos de la compañía. A partir de eso, comenzaron a descubrir qué patrones de comportamiento usaba a aquellas empresas que habían logrado crecer exitosamente, así fueron sentando las bases de la Mentalidad de Fundador.

James Allen sostiene que son precisamente los debates sobre "cómo ser más amables y discutir mejor" ya que para él, formar un equipo general diverso y que genere confianza logrará cosas buenas para los clientes. El resto no tiene confrontar a los que concuerdan a su workshop y se jacta de su frecuencia a la hora de decidir a los empresarios en que se están equivocando. Cuando terminó su charla lo primero que hizo fue abrazar a las personas con las que había conversado. "Nada estaba generando conflicto", comentó Allen entre risas. Al fin y al cabo, él también vive con mentalidad de fundador.

En su experiencia como coautor de una guía global para los trabajadores de primera línea, tiene que ser la mejor

para las estrategias de negocios. "Los reyes y reinas de la empresa tienen que ser los que ejecutan, no los que piensan", asegura Allen durante su charla en el Palacio Duhau. La complejidad, dice, genera mayor cantidad de procesos en la toma de decisiones y aquellos mencionados vampiros de la energía son los que bloquean el ascenso de la empresa y le accionan la sangre a los que quieren ejecutar las estrategias.

James Allen y Chris Zook (ambos socios de la consultora Bain & Company) descubrieron durante su investigación que el 95% de los ejecutivos se culpa a sí mismos de las crisis a factores internos de la compañía. A partir de eso, comenzaron a descubrir qué patrones de comportamiento usaba a aquellas empresas que habían logrado crecer exitosamente, así fueron sentando las bases de la Mentalidad de Fundador.

James Allen sostiene que son precisamente los debates sobre "cómo ser más amables y discutir mejor" ya que para él, formar un equipo general diverso y que genere confianza logrará cosas buenas para los clientes. El resto no tiene confrontar a los que concuerdan a su workshop y se jacta de su frecuencia a la hora de decidir a los empresarios en que se están equivocando. Cuando terminó su charla lo primero que hizo fue abrazar a las personas con las que había conversado. "Nada estaba generando conflicto", comentó Allen entre risas. Al fin y al cabo, él también vive con mentalidad de fundador.

En su experiencia como coautor de una guía global para los trabajadores de primera línea, tiene que ser la mejor

para las estrategias de negocios. "Los reyes y reinas de la empresa tienen que ser los que ejecutan, no los que piensan", asegura Allen durante su charla en el Palacio Duhau. La complejidad, dice, genera mayor cantidad de procesos en la toma de decisiones y aquellos mencionados vampiros de la energía son los que bloquean el ascenso de la empresa y le accionan la sangre a los que quieren ejecutar las estrategias.

James Allen y Chris Zook (ambos socios de la consultora Bain & Company) descubrieron durante su investigación que el 95% de los ejecutivos se culpa a sí mismos de las crisis a factores internos de la compañía. A partir de eso, comenzaron a descubrir qué patrones de comportamiento usaba a aquellas empresas que habían logrado crecer exitosamente, así fueron sentando las bases de la Mentalidad de Fundador.

James Allen sostiene que son precisamente los debates sobre "cómo ser más amables y discutir mejor" ya que para él, formar un equipo general diverso y que genere confianza logrará cosas buenas para los clientes. El resto no tiene confrontar a los que concuerdan a su workshop y se jacta de su frecuencia a la hora de decidir a los empresarios en que se están equivocando. Cuando terminó su charla lo primero que hizo fue abrazar a las personas con las que había conversado. "Nada estaba generando conflicto", comentó Allen entre risas. Al fin y al cabo, él también vive con mentalidad de fundador.

En su experiencia como coautor de una guía global para los trabajadores de primera línea, tiene que ser la mejor

para las estrategias de negocios. "Los reyes y reinas de la empresa tienen que ser los que ejecutan, no los que piensan", asegura Allen durante su charla en el Palacio Duhau. La complejidad, dice, genera mayor cantidad de procesos en la toma de decisiones y aquellos mencionados vampiros de la energía son los que bloquean el ascenso de la empresa y le accionan la sangre a los que quieren ejecutar las estrategias.

James Allen y Chris Zook (ambos socios de la consultora Bain & Company) descubrieron durante su investigación que el 95% de los ejecutivos se culpa a sí mismos de las crisis a factores internos de la compañía. A partir de eso, comenzaron a descubrir qué patrones de comportamiento usaba a aquellas empresas que habían logrado crecer exitosamente, así fueron sentando las bases de la Mentalidad de Fundador.

James Allen sostiene que son precisamente los debates sobre "cómo ser más amables y discutir mejor" ya que para él, formar un equipo general diverso y que genere confianza logrará cosas buenas para los clientes. El resto no tiene confrontar a los que concuerdan a su workshop y se jacta de su frecuencia a la hora de decidir a los empresarios en que se están equivocando. Cuando terminó su charla lo primero que hizo fue abrazar a las personas con las que había conversado. "Nada estaba generando conflicto", comentó Allen entre risas. Al fin y al cabo, él también vive con mentalidad de fundador.