



PROVINCIA DEL  
CHUBUT  
REPUBLICA  
ARGENTINA



# **INVERTIR Y EMPRENDER EN CHUBUT: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EN LA PATAGONIA**

**Guillermo A. Chinni**



PROVINCIA DEL  
CHUBUT  
REPUBLICA  
ARGENTINA



# **SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES**

## **CENTRO DE INFORMACIÓN AL INVERSOR**



MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR,  
TURISMO E INVERSIONES  
CHUBUT- PATAGONIA



CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

# **Desafíos para invertir y emprender en Chubut**

**SUBSECRETARIA DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES**

**CENTRO DE INFORMACIÓN AL INVERSOR**



## Desafíos para invertir y emprender en Chubut

- La actividad emprendedora en la Patagonia requiere de una serie de aspectos fundamentales que deben ser considerados por aquellos que se aventuren a crear y desarrollar empresas sustentables desde los aspectos financieros y sociales.

## Desafíos para invertir y emprender en Chubut

### El desafío Emprendedor

- Todo nuevo negocio puede considerarse como una “aventura” que tiene objetivos singulares determinado por el o los fundadores al detectar una oportunidad.
- Es importante que el emprendedor pueda convivir con la **incertidumbre** propia de cada proyecto y que pueda superar los obstáculos que vayan surgiendo en el desarrollo de la propuesta.



## Desafíos para invertir y emprender en Chubut

### El desafío Emprendedor

- Una nueva propuesta de negocio en la Patagonia podemos compararla con los proyectos o excursiones de los primeros aventureros que incursionaron en los mares australes o con la epopeya de los galeses.
- Algunos lograron sus objetivos y otros no: *¿por qué?*



## **El desafío Emprendedor.**

### **La idea inicial**

- La idea puede ser un punto de partida, pero ello no es todo.

## El desafío Emprendedor.

### La idea inicial

- Lewis Jones, Enrique Mosconi, Charles Darwin, Luis Piedrabuena y Ernest Shackleton, entre otros, fueron más allá de la idea; pusieron en práctica sus propuestas: corrieron riesgos, perdieron y ganaron. ***¿Por qué hicieron grandes proyectos?***
  - Pasión por lo que se hacía. Fuerza interna.
  - Amor a la incertidumbre, amor a lo nuevo.
  - Por ser los primeros.
  - Porque no había otra opción.



## **El desafío Emprendedor.**

### **La idea inicial**

- No ser un “Gollum” pensando que la idea es sólo “mi tesoro”.
- Es importante compartir la idea con gente de confianza para poder perfeccionar la misma y lograr una ejecución realista.

## El desafío Emprendedor.

### La idea inicial

- Es preferible basarse en una idea o negocio existente para desarrollar una oportunidad, dado que habría más información y generaría menos riesgos. Debe ser original.
- El sistema de negocio es más importante.
- Focalizarse en ***por qué*** alguien van a comprar y no tanto en el producto o servicio específico (el invento).



## El desafío Emprendedor.

### Las cualidades personales

- Los pioneros y aventureros de las regiones australes demostraron tener las siguientes cualidades:
1. **Perseverancia.** Ej: Aarón Jenkins, Enrique Mosconi
  2. **Gestión de la incertidumbre: riesgo/beneficio.** Ej: Luis Piedrabuena.
  3. **Formación de buenos equipos.** Ej: Ernest Shackelton.
  4. **Aprovecharon su momento. Hicieron algo con la idea.** Ej: Lewis Jones.
  5. **Conocían su actividad o estudiaron la oportunidad antes de aventurarse.** Ej: Charles Darwin.
  6. **Convencieron a otros.** (Todos ellos). Proyecto y financiamiento.



## **Generación de modelos de negocios sustentables**

- Grupo emprendedor
- El negocio
- Recursos personales

## **Generación de modelos de negocios sustentables**

### **Grupo emprendedor**

- Es preferible que sean pocos socios.
- Que compartan valores: que estén alineados.
- Puedan complementarse en carácter y competencias.
- Aporten valor.
- Se pacten todos los términos del proyecto. Acuerdo.

# Generación de modelos de negocios sustentables

## El negocio

- Definir el sector y áreas de actividad: enfocarse.
- Detección de la oportunidad concreta.
- Plan de negocios exitoso.
- ¿Cuándo genera beneficios el negocio?
- Búsqueda de capital.
- Puesta en marcha.
- Aspectos legales.

## **Generación de modelos de negocios sustentables**

### **Recursos personales**

- Tiempo. El emprendedor necesita administrarlo adecuadamente para desarrollar el negocio.
- Diversificar ingresos. Que alguien en la familia siga trabajando.
- Tener ahorros hasta que “madure la idea”.
- Baja deuda personal.
- Incorporar necesidades personales al plan de negocio.
- Apoyo familiar.



## **Necesidad de capacitación propia y del personal**

- Los talentos deben perfeccionarse a través de experiencias de formación y actualización.
- Nadie puede saberlo todo. Siempre hay algo que aprender.
- Los negocios tienen etapas o ciclos, son dinámicos. Nuevas tecnologías y hábitos de consumo surgen periódicamente.



## **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

### **Sector en el que se emprende:**

1. Potencial de crecimiento
2. Rentabilidad
3. Competidores
4. Inversión necesaria
5. Momento
6. Lugar
7. Gestión y liderazgo



# **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

## **Sector en el que se emprende:**

### **1. Potencial de crecimiento**

Es más importante cuánto crece el sector, en función de las demandas, que el tamaño del sector.



# **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

## **Sector en el que se emprende:**

### **2. Rentabilidad**

Escoger sectores rentables, que se conozcan y que puedan absorber cualquier error y donde la competencia sea baja.



## **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

**Sector en el que se emprende:**

### **3. Competidores**

Sectores maduros tienen mayor competencia y mayores barreras de entrada.

## **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

**Sector en el que se emprende:**

### **4. Inversión necesaria**

Posibilidad de comenzar con poco capital en las etapas iniciales.



## **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

### **Sector en el que se emprende:**

#### **5. Momento**

Es uno de los aspectos prioritarios. Emprender e invertir en ciclos expansivos disminuye los riesgos sustancialmente por la constante demanda.

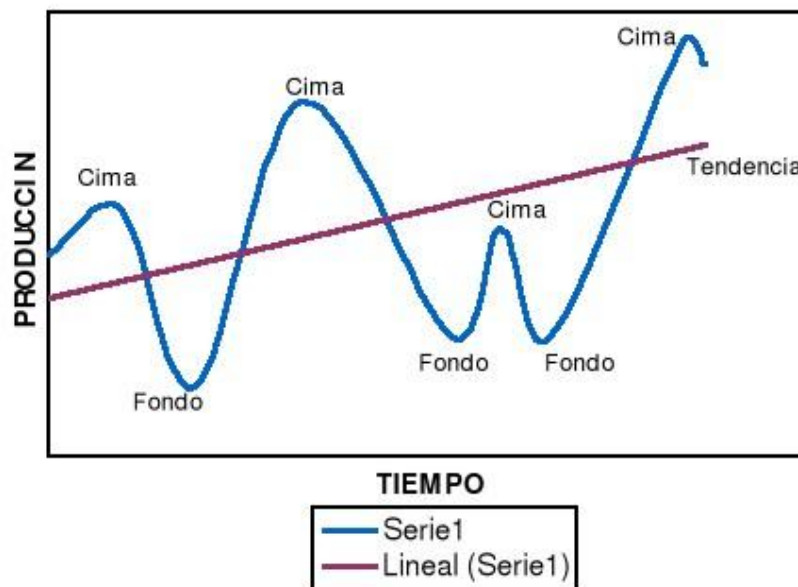
También es importante saber cuándo hay que retirarse o esperar.

## Análisis de mercado y detección de oportunidades

Sector en el que se emprende:

### 5. Momento

Ciclos económicos





## **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

### **Sector en el que se emprende:**

#### **6. Lugar**

Además del sector, un aspecto crucial es dónde se va a emprender. Ej: economías emergentes crecen más que las desarrolladas.





## **Análisis de mercado y detección de oportunidades**

### **Sector en el que se emprende:**

#### **7. Gestión y liderazgo**

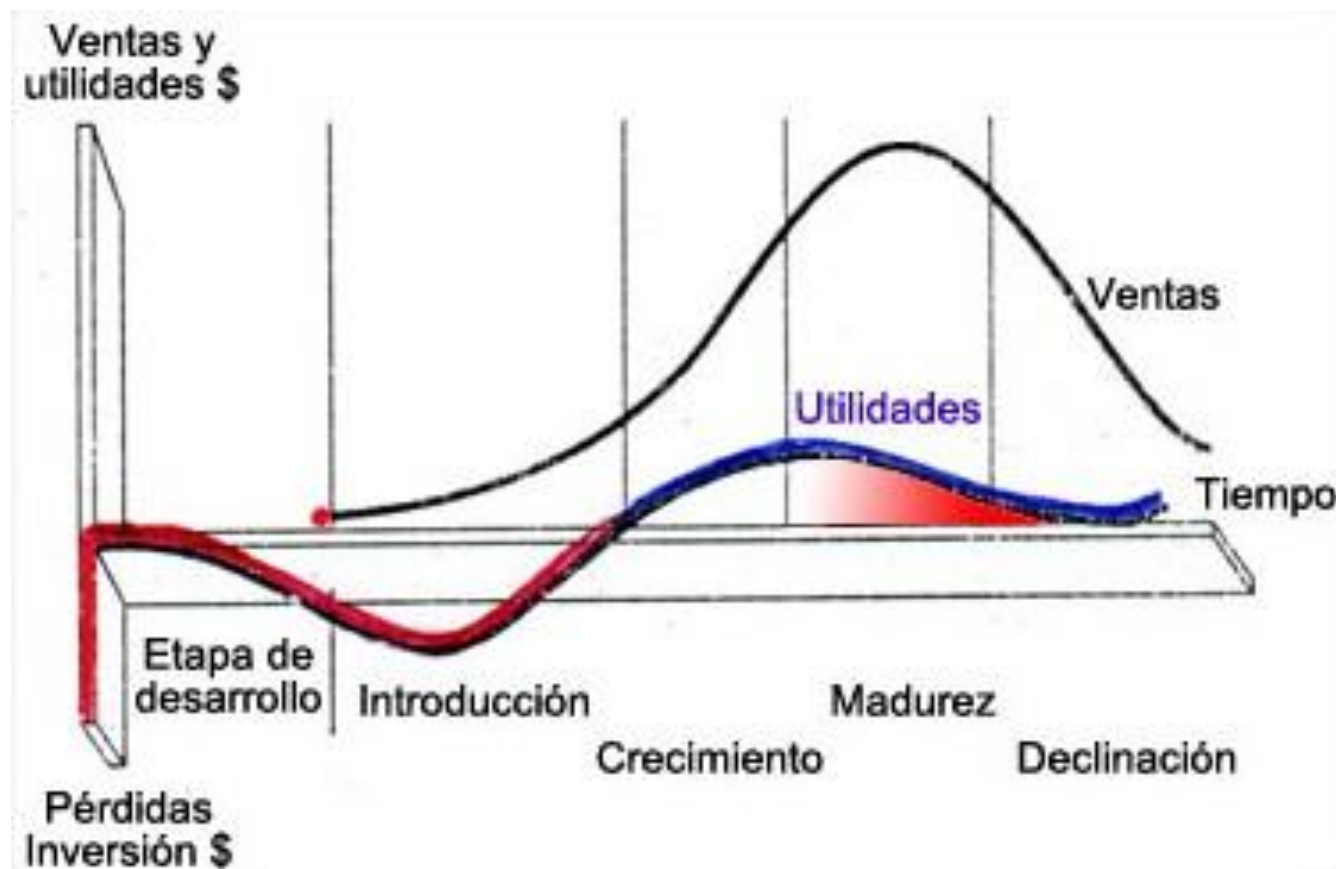
- Posibilidad de gestión sencilla y reproducible: escalable y controlable.
- Depende de las personas.



## Validación de las oportunidades

- La “idea”, el plan de negocios y el emprendedor deben contrastarse con la realidad.
- Una vez que se pone en marcha las expectativas pueden no coincidir con lo que se esperaba.
- Necesidad de revisión y mejora del modelo de negocios.
- Manejo de la incertidumbre.
- Necesidades financieras.
- Tiempo de maduración.

## Ciclo de un negocio





## **Servicios desde la Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversiones y del Centro de - Información al Inversor**

- Capacitación
- Orientación
- Asesoramiento
- Opciones de financiamiento



## Servicios desde la Subsecretaría de Comercio Exterior e Inversiones y del Centro de - Información al Inversor

### Contacto

- Tel: 02965 482 604/ 607 Internos: 331 – 333
- [inversioneschubut@chubut.gov.ar](mailto:inversioneschubut@chubut.gov.ar)
- [gestion.invers@gmail.com](mailto:gestion.invers@gmail.com)