

2021
50

CAI

50 2021

INGENIERÍA PARA EL DESARROLLO
DE UNA ARGENTINA COMPETITIVA

CAI



JÓVENESCAI

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

LA INNOVACIÓN COMO CONDIMENTO ESENCIAL DEL ADN EMPRENDEDOR

Por: Ing. Sandra Felsenstein

¿Te considerarás INNOVADOR/A?

¿Cómo llegué yo acá? Mi proceso....



16 | CAJÓN | EL PAÍS | LUNES 20 DE DICIEMBRE DE 2007

NEGOCIOS & MERCADOS

PEQUEÑOS EMPRESARIOS

Emprendedores: las diez ideas de negocios más innovadoras de 2007

Algunos vieron las limitaciones que tenían sus colegas y crearon herramientas para facilitar su trabajo. Otros le dieron un giro comercial a su pasión. También están los que inventaron soluciones a pedido.

Catalina de Castro

Un amigo que ofrece revisiones de semestres en tiempo real, un joven alemán que aligó la Argentina para crecer y vender en un mercado de riesgo, dos empresas que diseñaron un collar con un sensor que mide el pulso que creó un infundio sobre el poder que involucra gracias a un embudo llamado que lo hizo grande y a una innovación. También, dos amigos que empezaron de la nada a vender ropa de diseñador en un barrio de Buenos Aires, una mujer que creó un negocio online que se convirtió en un negocio exitoso, un emprendedor que creó un negocio online que se convirtió en un negocio exitoso, un emprendedor que creó un negocio online que se convirtió en un negocio exitoso...

Diseños de exportación

La creatividad no se lleva bien con los trámites. Los diseñadores creativos que no se hacen los bobos pero a la hora de exportar tienen todas las de perder. Deber salir a buscar un asesor que les ayude a navegar por los burocráticos procedimientos que se les exigen para poder cotizar, negociar precios, crear el material de venta, etc.

Historias clínicas online

La imagen del médico que asiste las historias clínicas en un formato de texto se desintegró. A la vez, se desintegró la historia clínica en sí misma. Los médicos que se especializan en el diagnóstico por imágenes, como la resonancia magnética, la tomografía computarizada y la ultrasonografía, están creando historias clínicas online que permiten a los pacientes acceder a sus datos de salud desde cualquier lugar.

El emprendimiento comienza a vender a España y 500 dólares.

INVERVAL 0,76 BOLAR 3,17

Resúmenes en tiempo real

Ideas que dan dinero

30 LIDERES LUNES 20 DE ABRIL DEL 2007

Los artesanos tienen su secreto exportable

INTERMEDIACIÓN DINKA es una empresa que aglutina a 30 diseñadores y artesanos para colocar sus productos en Europa y E.E.UU. Ahora ven a Asia.

REGISTRAR PORTAFOLIO POR UNOS \$60 MIL

INICIATIVA DE EMPRENDADORES

Los diseñadores exportan con ayuda

INFOBAE profesional.com HOME | ABOGADOS | CONTADORES | ECONOMIA | FINANZAS | COMEX | TECNOLOGIA | NOTICIAS 6/10 Suscripción varias noticias Imprimir Enviar a un colega

Los diseñadores forman Dinka para promoverse Es una empresa, resultado de la unión de artistas en joyería e indumentaria, sobotado en el mercado internacional, que destaca el sello de origen

El auge del diseño se confirmó Dinka. Se trata de acercar los diseños de fabricantes argentinos al mercado internacional, cuidando especialmente el sello de origen.

Los diseñadores exportan con ayuda

Business Life

Entrepreneurship Crafting a link in a retail chain

Sandra Felsensten is connecting Argentina's craft business with retailers hungry for unusual new products, writes Peter Marsh

Felsensten arrived on the scene three months ago as a "micro-entrepreneur" with a small business, offering a range of items such as jewelry and handbags, often offering high standards of design and quality. Most, however, have little idea of how to sell their products in international markets.

At the same time, retail outlets are eager to get their hands on products that are new and different - but are not sure how to find them. Felsensten decided to start a business that would try to link those two groups. Her approach was to find a series of high-quality manufacturers in her native Argentina - a country with a good reputation for design eye-poor competitors in the rest of the craft trade worldwide - and link them to a series of retail outlets.

DINKA, the first person company she founded in Buenos Aires, has organized a series of events, including a series of workshops where she teaches designers how to create products that are suitable for export. She also provides a range of services, including a series of workshops where she teaches designers how to create products that are suitable for export.

She has been successful in connecting Argentine designers with international retailers, and her company is now expanding into other markets. She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market.

She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market. She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market.

She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market. She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market.

She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market. She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market.

She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market. She is also working on a series of projects to help designers improve their skills and create products that are more competitive in the international market.



Los diseñadores exportan con ayuda

سادرا فيلسينشتاين ... على طريق النجاح

الرأي:

تنتشر في أنحاء العالم الألاف من مراكز التصنيع الصغيرة للمواد الحرفية مثل المجوهرات والحقائب اليدوية والتي غالبا ما تقدم مستويات رأفية من التصميم والوعي. غير أن الغالبية من هذه المراكز والصناعات ليس لديها أدنى فكرة بشأن كيفية بيع منتجاتها في الأسواق الدولية. في نفس الوقت تبدي منافذ البيع بالمفرد وشركات التجزئة التجارية حكاما منقطع النظير في سبيل وضع أيديها على منتجات تبدو جديدة ومختلفة، ولكنها بعيدة عنها عندما يتعلق الأمر بالعبور عليها. والقصة التالفة التي نثرتها صحيفة الفانديشوال تايمز البريطانية تلقى الضوء على فكرة أصيلة تقوم على ربط مراكز الصناعة الحرفية بالأسواق.

الفكرة

قبل ما يزيد قليلا عن عام واحد فقط، قررت سادرا فيلسينشتاين، البالغة 27 عاما من العمر والمهندسة الصناعية السابقة، البدء بعمل يقوم على ربط هذه المجموعات والمراكز الصناعية الصغيرة مع بعضها الآخر. وقد قامت بطريقتها على أساس العبور على المصنعين المتميزين بتوعية عالية للمنتجات في بلدانها الأرجنتين، التي تتمتع بسبعة جيدة في مجال التصميم ولكن تعاني من ارتباط ضعيف مع بقية تجارة المواد الحرفية في العالم، وربطها بمحلات وشركات توزيع في أماكن وبلدان أخرى. وقد أسست لهذا الغرض شركة "دينكا" المؤلفة الآن من أربعة أشخاص فقط والتي اتخذت من العاصمة بوينس آيريس مقرا لها. وبدأت الشركة مؤخرا تظهر علامات على تحقيق النجاح إلا أن الطريق أمامها ما يزال طويلا.

لقد قامت فيلسينشتاين بتنظيم صلات مع 30 شركة أرجنتينية وافقت على السماح لشركة "دينكا" بالترويج لسلعها في أسواق التصدير. وبموجب هذه الصفقة، فإن شركة "دينكا" تقوم بالعبور على مشتريين للمنتجات هذه الشركات وبدارة عمليات الشحن والقضايا الروتينية المتعلقة بالجمارك مقابل حصة من إيرادات المبيعات.

كما أرست فيلسينشتاين الأساس لإنشاء شبكة من المنافذ لشركات البيع بالتجزئة في بلدان أخرى من خلال ترتيب علاقات مع شركات بيع التجزئة في تشيلي وبيرو والكوادور، كخطوة أولى، في نفس الوقت الذي تقوم به ببذل جهود لضم شركة "أوستين" في تكساس والتي تأمل بأن تكون الجسر الذي يوصلها إلى الأسواق الأمريكية الأكبر.

تقول فيلسينشتاين إنها تقوم أيضا "بمستكشف عدة فرص" للعبور على شركات تجارة التجزئة في أوروبا، وخصوصا في إسبانيا وإيطاليا وألمانيا وسويسرا، حيث تعتقد بأن هذه الدول يمكن أن تشكل أسواقا كبيرة بالنسبة إلى السلع المصنعة في الأرجنتين. وتقول الفانديشوال تايمز البريطانية عن فيلسينشتاين قولها "إن هدفنا هو تقديم بوابة للأصناف الأجنبية في نفس الوقت الذي تخفف فيه الكثير من الضغوط عن الشركات الأرجنتينية في ظل الصناعات الحرفية والمهنة بالتصدير ولكنها تفتقر إلى الحجم والخبرات التي تمكنها من القيام بذلك".

ولمعة شخص واحد على لقاعة بأن فكرة شركة "دينكا" تتطوي على فرصة كبيرة للنجاح وهي جوهنا أكينز، مالكة شركة "ديفا 3"، وعمرها في أوستين والمخصصة ببيع المجوهرات والإكسسوارات، والتي تتعامل مع فيلسينشتاين في جانب بعض منتجات شركة "دينكا" إلى الولايات المتحدة. إذ تقول أكينز "إن العديد من زبائني يحبون حقا هذه المنتجات. فهي مبتكرة وأصيلة تبدو وكأنها مصنوعة ليس كسبل بل كتحف فنية".

ويعتد فيلسينشتاين الفكارها المشاريعية (entrepreneurial) في الممارسة بعد عدة سنوات من



Disaños Contemporaneos Argentinos

DINKA



EQUIVOCATE RÁPIDO y CAE HACIA ADELANTE

Daniel Elk (Spotify)



¿Qué es INNOVAR?



- ✓ **Lograr que una idea produzca algún tipo de TRANSFORMACIÓN en LA VIDA DE LA GENTE.**
- ✓ **Solucionar PROBLEMAS REALES**
- ✓ **CAPACIDAD DE CONCRECIÓN**



ADN EMPRENDEDOR

Proyectos

- ✓ sustentables,
- ✓ que perduren en el tiempo,
- ✓ consistentes
- ✓ soluciones contundentes que presentan soluciones reales, diferentes y sobre todo, bien implementadas..

Logramos **GENERAR VALOR** y hacer una **DIFERENCIA**



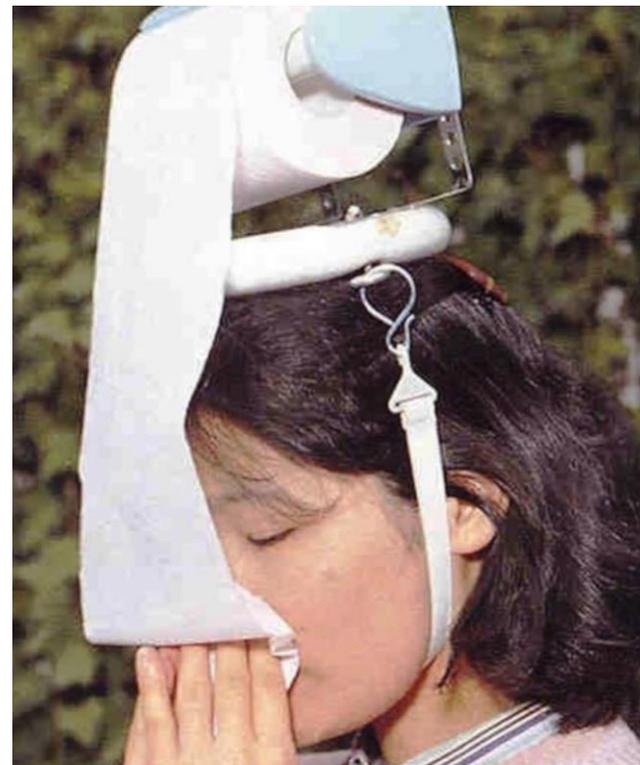
INNOVACIÓN hoy en día

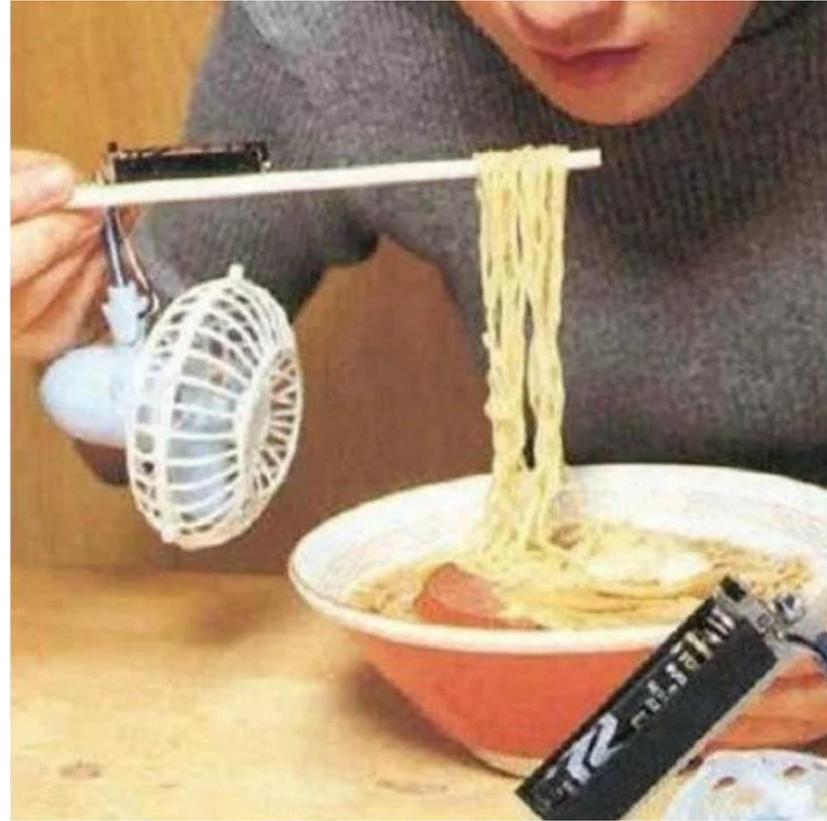


“La única estrategia que te garantiza el fracaso es no innovar”

Mark Zuckerberg

¿y la CREATIVIDAD?







La INNOVACIÓN
es la creatividad
APLICADA



ESCRITORIO PORTATIL

DRON para EMERGENCIAS





BIDON de AGUA

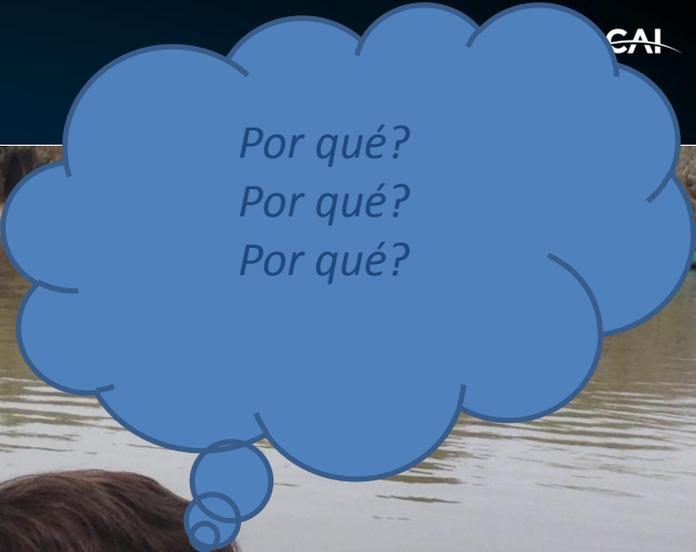
VALIJA con RUEDITAS



Algunos aspectos FUNDAMENTALES para INNOVAR

1. Formá EQUIPOS de TRABAJO HETEROGÉNEOS DIVERSIDAD

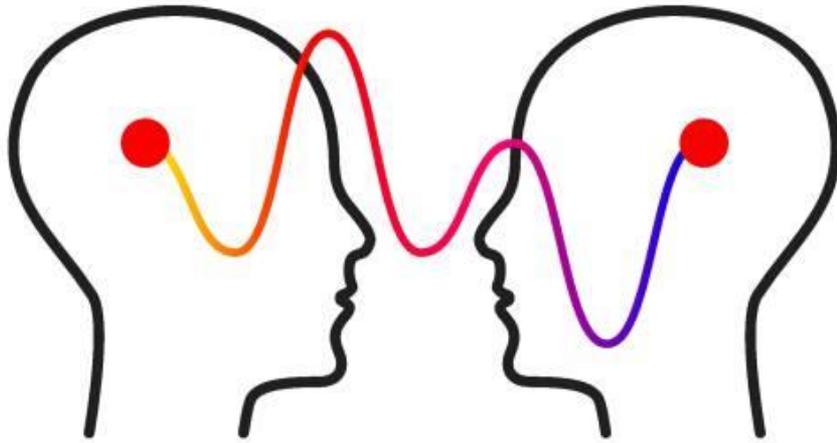




*Por qué?
Por qué?
Por qué?*



**2. ACTITUD APRENDIZ
SEAMOS OBSERVADORES,
CURIOSOS**



EMPATHY

3. EMPATÍA CAPACIDAD de ESCUCHA



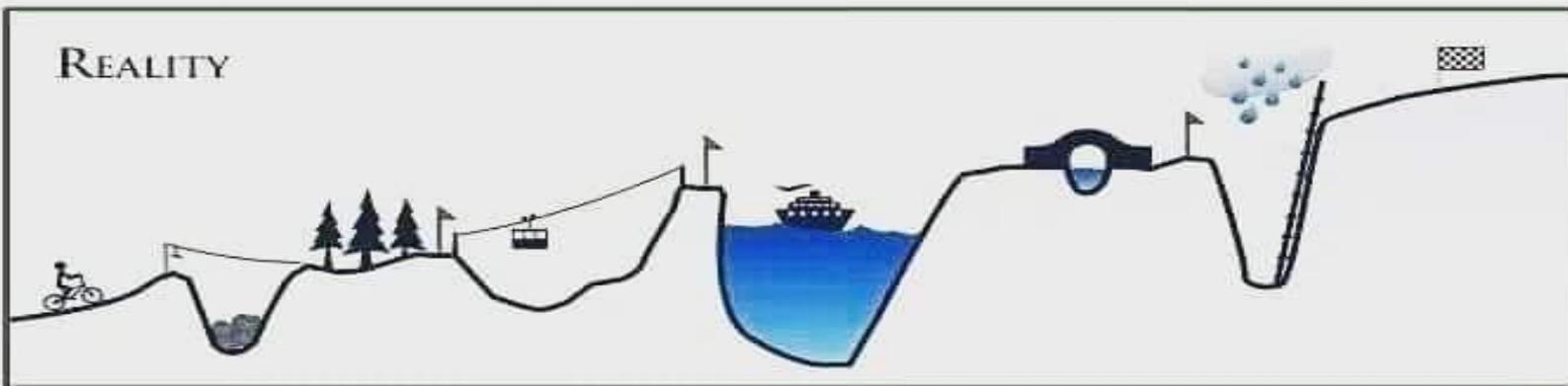
4. AMIGATE con la INCERTIDUMBRE

5.

YOUR PLAN



REALITY



6. ANIMATE

YOUR
FUTURE



7. Aceptá el RIESGO



8. PASIÓN



8. Usá la **TECNOLOGÍA** a tu favor



NADIE SABE MEJOR DÓNDE
APRIETA EL ZAPATO QUE EL
QUE LO USA

DEJAR DE EMPEZAR, PARA
EMPEZAR A TERMINAR

SI ESA PRIMERA VERSIÓN NO
TE DA UN POCO DE
VERGÜENZA, YA ES TARDE

TODO EL MUNDO QUIERE
CAMBIAR, PERO NADIE QUIERE
SER CAMBIADO



INGENIERÍA PARA EL DESARROLLO
DE UNA ARGENTINA COMPETITIVA



www.cai.org.ar



Por: Ing. Sandra Felsenstein