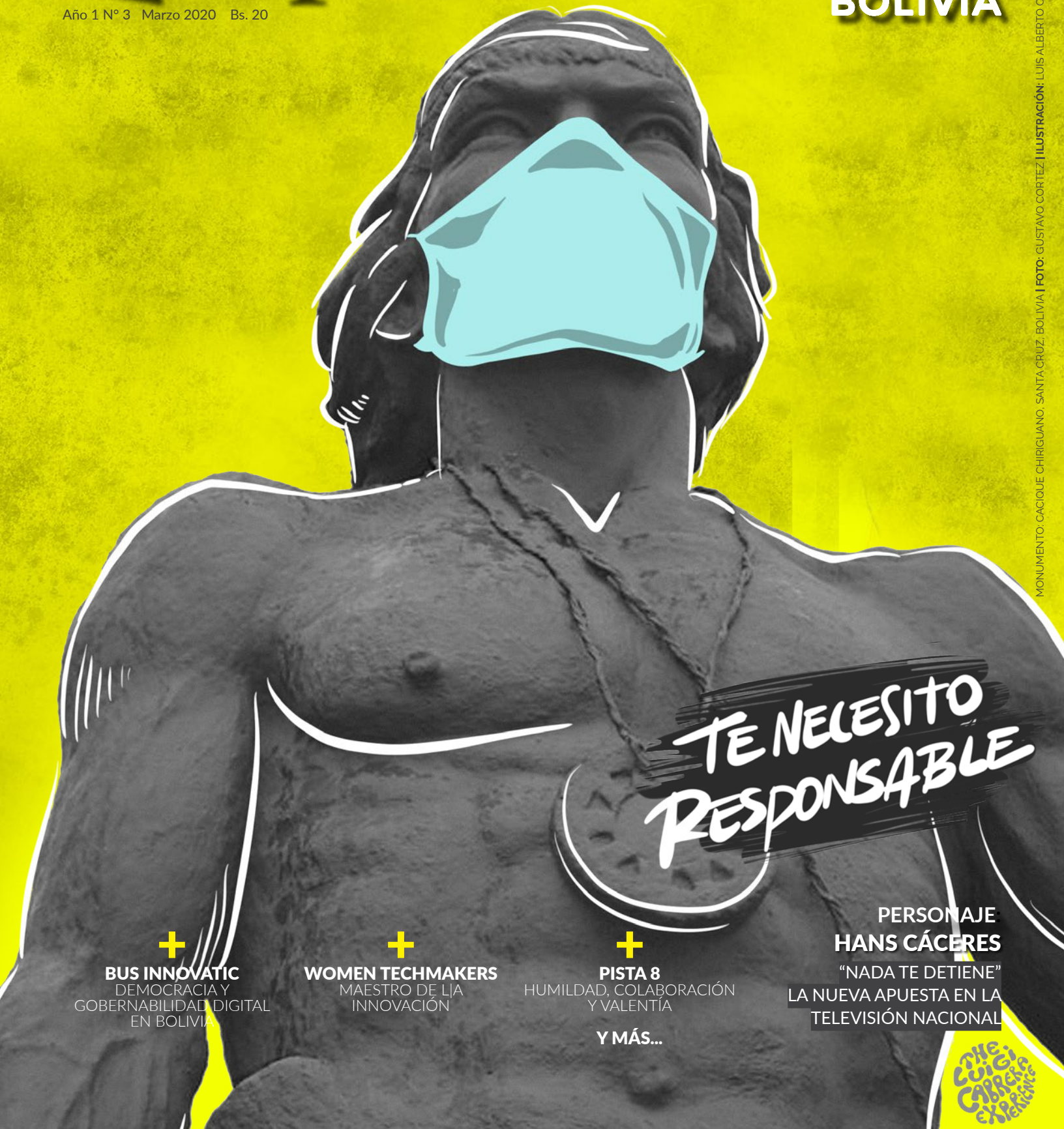


¿PORQUÉ PLANIFICAR LAS OPERACIONES DE NUESTRA STARTUP EN "SPRINTS" DE 5 DÍAS?

# Emprendedores

BOLIVIA

Año 1 N° 3 Marzo 2020 Bs. 20



MONUMENTO: CACIOUE CHIRIGUANO, SANTA CRUZ, BOLIVIA | FOTO: GUSTAVO CORTEZI | ILUSTRACIÓN: LUIS ALBERTO CABRERA

TE NECESITO  
RESPONSABLE



**BUS INNOVATIC**  
DEMOCRACIA Y  
GOBERNABILIDAD DIGITAL  
EN BOLIVIA



**WOMEN TECHMAKERS**  
MAESTRO DE LA  
INNOVACIÓN



**PISTA 8**  
HUMILDAD, COLABORACIÓN  
Y VALENTÍA

Y MÁS...

PERSONAJE  
**HANS CÁCERES**

"NADA TE DETIENE"  
LA NUEVA APUESTA EN LA  
TELEVISIÓN NACIONAL

CACIOUE  
CHIRIGUANO  
CABRERA

BUSCAMOS **DEMOCRATIZAR Y**  
**PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO**

---



¿PORQUÉ SER **SOCIO DE ASEB?**



INFORMACIÓN



NETWORKING



FORMACIÓN



DEFENSA



PÓLITICAS PÚBLICAS



BENEFICIOS

Hazte miembro en  
**[www.aseb.org.bo](http://www.aseb.org.bo)**



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Cooperación Suiza en Bolivia

Seguros inclusivos

CONCURSO NACIONAL DE STARTUPS

# InnovaTech

## SEGUROS INCLUSIVOS

TRA. EDICIÓN

### Objetivo:

Impulsar iniciativas innovadoras y tecnológicas que brinden soluciones para facilitar el acceso, uso y reclamación de los usuarios o potenciales usuarios de seguros inclusivos.

### ¿Quiénes pueden participar?

Dirigido a Startups, Compañías de seguros y Brókeres, podrán presentar sus propuestas como profesionales individuales, como equipos o empresas constituidas.

### Enlace:

<http://www.fundacion-profin.org>

**POSTULA AHORA**

Convocatoria Abierta  
hasta el 30 de abril de 2020





COVID-19 Online  
**startupweekend**<sup>™</sup>

IN PARTNERSHIP WITH Google for Startups

**techstars**



**BENI, CHUQUISACA, COCHABAMBA, EL ALTO,  
LA PAZ, ORURO, PANDO, POTOSI, SANTA CRUZ, TARIJA.**

**10 COMUNIDADES, UN SOLO PAÍS, UN SOLO EQUIPO,  
UNA SOLA IDEA.**

**UNIDOS CONTRA EL COVID-19  
24 -26 ABRIL 2020**

QUÉDATE EN CASA, TRABAJEMOS JUNTOS, PARA CAMBIAR A **BOLIVIA Y EL MUNDO**

REGÍSTRATE PARA PARTICIPAR: <https://bit.ly/2y1D2n1>

## NOTA EDITORIAL

Ed. 3 - Marzo 2020

**B**olivia y el mundo entero está comprometido con diferentes factores que afectan la economía, especialmente si parte de nuestra matriz energética se basa en los precios del petróleo, que a inicios de marzo han llegado a desplomarse en más de un 30%, registrando una caída similar o mayor a la vivida en el año 1991, con la Guerra del Golfo.

A ello, le sumamos la presencia del coronavirus (Covid-19) en Bolivia y su posible expansión a varias ciudades del país. Ante esta situación, se requiere más que nunca de un sector emprendedor y empresarial previsor y responsable a la altura de sus antecedentes. Ya la historia reciente, demostró al mundo que paralizando el país en lo económico y en la inmovilidad de diversos sectores de la población durante 21 días obtuvo grandes resultados.

En lo que respecta al sector empresarial se requiere actuar sin pánico ni alarmismo, pero sí comprometidos a realizar diversas acciones para proteger la integridad y salud de las familias y por ende sus trabajadores. Para ello se debe buscar en la coyuntura económica soluciones que sean impartidas de manera conjunta con el Gobierno y el propio Parlamento mediante leyes, que flexibilicen las cargas financieras, reduzcan los costos de producción y que, mediante políticas de coyuntura ante la crisis, el Poder Ejecutivo ejecute medidas de apoyo a los más necesitados.

Es así que, para las personas de la tercera edad, las madres con niños en edad escolar y otros sectores vulnerables en una situación de cuarentena estricta de actividades normales, se busquen soluciones a la estructura económica formal y principalmente a los emprendedores de la base de la pirámide, que de manera diaria buscan un mínimo ingreso con la prestación de servicios o comercio.

Si bien a la fecha, nos encontramos en una fase no muy avanzada, es el momento donde los emprendedores pueden encontrar y proyectar soluciones a diversos problemas que la realidad del país nos muestra en términos de salud, infraestructura y equipamiento. Asimismo, los emprendedores y empresarios en general deben asumir que muchas de sus actividades serán a distancia, donde su fuerza laboral debe estar provista con la protección mínima necesaria y en un caso que el COVID-19 se acentúe en una siguiente fase con contagio comunitario, la presencia de decenas de afectados en las principales ciudades exigirá que nos quedemos en casa.


Entre las recomendaciones que podemos resaltar desde Emprendedores Bolivia, está el establecer y proyectar planes de continuidad en sanidad, redistribución de tareas



y/o home office para quienes puedan ausentarse de sus fuentes laborales, organizar video conferencias con sus proveedores, alinear agendas con sus socios tanto locales como externos y lo más importante, no dejar de impartir conocimiento por medio de las redes.

Por lo expuesto, este tercer número de la revista está enfocado en temáticas que tienen un contenido amplio como la sustentabilidad, la gestión integral de residuos, la responsabilidad extendida como una medida para avanzar hacia la circularidad en Bolivia, el diseño de la innovación sustentable, la distribución y acceso de los alimentos básicos y otros. En otro orden, analizaremos los esfuerzos colaborativos centrados en el desarrollo de emprendedores e innovación, la participación de la mujer en el contexto nacional con emprendimientos tecnológicos y sociales de impacto.

Paralelamente incursionamos en la temática de la Responsabilidad Social, donde los emprendedores y las empresas tienen una oportunidad de devolver al mercado una serie de beneficios, asimismo fortalecer la relación con sus empleados y dar un cambio tecnológico a la base estructural de cualquier negocio por medio del uso del Internet, lo que nos obliga a hacer una reflexión sobre la necesidad de construir una estrategia de RSE que propicie y actúe con gran responsabilidad en la educación tecnológica y conectividad de los emprendedores ubicados en cualquier confin del territorio nacional.

Finalmente, hacemos un llamado a todos los sectores a trabajar en conjunto para promover la inversión privada y así dinamizar la economía. El crear mecanismos financieros por parte del Estado, se constituye en una tarea ineludible para este Gobierno. El buen aprovechamiento de las normas vigentes, permitirá el apoyo económico a la población más necesitada y debería abrir la posibilidad de crear fondos de garantías e inversiones para que la empresa de manera paralela acceda a recursos con la única finalidad de sostener la estabilidad laboral y por ende continuar con la producción y servicios de manera sustentable. 

**René Salomón y Walter Méndez**  
Directores  
*Revista Emprendedores Bolivia*

CONTENIDO

No.03 | Marzo 2020

# Emprendedores

BOLIVIA

**Directores**

René Salomón  
Walter J. Méndez

**Diseño y diagramación**

Natalia Banzer

**Redacción**

Betsy Kadima  
Fernanda Molina  
Julia Peredo

**Teléfono**

+591 76003577

**E-mail**

revista@emprendedores.bo

**Distribución en Bolivia**

**Santa Cruz:** Fundación Trabajo Empresa

**La Paz:** Lorena Guillen (+591 60581005)

**Tarija:** Librería Piscis (4 6634235)

**Trinidad:** Ronald Suárez (+591 72840514)

**Oruro:** Denis García (+591 70426205)

**Sucre:** Nair Pérez Poppe (+591 71160555)

**Colaboradores en ésta Edición**

Tito A. Ramos, Thomaz Ribas, Tania Mujica, Ciro Añez, Alejandro Trujillo, Gabriela Molina, Viviana Angulo, Mauricio Obe, Leonardo Azurduy, Federico Tonelli, Hans Cáceres, Marlene Salinas, Denise Evelyn Canelas, David Barja

**En Portada**

Monumento "Cacique Chiriguano"

Santa Cruz de la Sierra, Bolivia

**Fotografía:** Gustavo Cortéz

**Ilustración:** Luis Alberto Cabrera



FOTOGRAFÍA: GUSTAVO CORTEZ

<https://www.flickr.com/photos/jiwakisa/11564668953>

## El poder del Copywriting

12.

## ¿Contra quién Competimos?

14.

## OKR: ¿Qué es y porqué lo necesitamos?

20.

34. Diseñando la Innovación sustentable.

37. La responsabilidad extendida del productor, una nueva alternativa para avanzar hacia la circularidad en Bolivia

38. Global Entrepreneurship Network

44. Cinco hábitos que un jefe debe practicar para mejorar su efectividad.

56. Si tan solo no fuera emprendedor

58. Convivencia en propiedad horizontal



## 16.

**Women Techmakers**  
Liderando la transformación social y tecnológica



## 18.

**Bus Innovatic**  
Incansables para promover democracia y gobernabilidad digital

# NADA TE DETIENE

Entrevistamos a Hans Cáceres, Director y Productor del nuevo programa de la televisión Boliviana que está marcando un hito en el Emprendimiento del País

28.



24.

## #LACOMIDANOSETIRA

Red de rescate de alimentos: Platolleno.org



48.

## PISTA 8

Humildad, Colaboración y Valentía



54.

## REJEX

La nueva generación de Jóvenes exportadores

# ¿Por qué el financiamiento tradicional no es una opción viable para muchas Startups?



Por Alejandro Trujillo  
Trujillo & Fernandez Servicios Legales

En un artículo anterior denominado "¿Qué restricciones regulatorias enfrentan actualmente los nuevos emprendimientos en Bolivia?" que fue publicado en la edición 2 de la Revista Emprendedores Bolivia se detallaron algunos puntos a tomar en cuenta en las restricciones para nuevos emprendimientos, haciendo un análisis de la propuesta de ley de apoyo al emprendimiento, indicando que ésta debe proporcionar un escenario adecuado para el crecimiento de nuevos emprendimientos.

Todos estos aspectos son limitaciones significativas que desalientan a las empresas de establecer sus operaciones en territorio boliviano, muchas de las cuales han migrado a otras jurisdicciones que brindan un alcance más amplio de protección para empresas dinámicas y de rápido crecimiento como son las Startups.

El propósito de la Ley de apoyo al emprendimiento, es el de generar un ecosistema atractivo para empresas e inversores con intereses en Bolivia, debido a que solo contamos con mecanismos de financiamiento tradicional que están fuertemente regulados por la Autoridad de Fiscalización del Sistema Financiero (ASFI).

## **Pero ¿porqué este financiamiento no es una opción viable?**

Aunque la alta liquidez en el sector financiero alentó a los bancos a emitir préstamos para los sectores industrial y de la construcción en los últimos años, la regulación aún implica limitaciones sustanciales para las nuevas empresas. Las microfinanzas tienen un perfil fuerte en Bolivia, sin embargo, su regulación aún necesita ser revisada

y actualizada para eliminar obstáculos significativos para las empresas en etapa temprana.

Los bancos y entidades financieras enfrentan serias limitaciones impuestas por normativa financiera, que los limita por completo a emitir instrumentos que puedan ser respaldados por activos intangibles, uno de los principales obstáculos para que las Startups obtengan préstamos.

Independientemente de sus esfuerzos para proporcionar alternativas para que los emprendimientos en etapa temprana obtengan préstamos, los bancos deben establecer requisitos mínimos de calificación acordes a la realidad del emprendedor, siendo que actualmente, en muchos casos estos requisitos solo pueden ser cumplidos por empresas con más de 18 meses de antigüedad, flujo de efectivo y activos colaterales tangibles, condición ajena a la realidad del emprendimiento.

## **¿Y cómo podría la nueva Ley beneficiar a las Startup?**


El proyecto de ley constituye un esfuerzo del gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil para adecuar la regulación a la dinámica empresarial actual y para promover el ecosistema emprendedor en Bolivia a través de mecanismos legales ágiles y seguros.

Las Startups en Bolivia necesitan regulación, no solo para nivelar el campo de juego con las empresas tradicionales y con los emprendimientos informales (régimen tributario simplificado en el que muchas empresas de magnitud se escudan fraudulentamente), sino también para crear un entorno seguro para que otros actores participen,

con el enfoque de proteger al público consumidor.

El gobierno está tomando medidas en la dirección correcta en algunas áreas, como lo es el entorno digital para la reducción de burocracia, con medidas como la creación de una plataforma en línea para que las empresas registren su personalidad jurídica. Es evidente que aún deben revisarse otros aspectos, como es el caso de la legislación laboral, la regulación con respecto a modalidades de contratación, el teletrabajo, el salario mínimo nacional, las modalidades de outsourcing y el régimen de empleados extranjeros.

Es necesario que la regulación financiera permita que otros actores ingresen como posibles inversionistas de emprendimientos dinámicos y de impacto social, a través de mecanismos como el crowdfunding, en el que un amplio espectro de individuos u organizaciones pueden participar en el financiamiento de un emprendimiento, a cambio de distintos tipos de incentivos, que van desde el reconocimiento público, productos o descuentos, hasta la adquisición de "equity".

Es evidente que el emprendimiento debe ser regulado, en mayor o menor medida, siempre con el enfoque de dar certidumbre al emprendedor, seguridad a los inversionistas y protección a los consumidores como destinatarios de los productos y servicios. En ese sentido las entidades regulatorias, deben reorientar su enfoque, a uno proactivo, en el que el emprendedor no sea solamente el sujeto pasivo de la regulación, sino un aliado del gobierno que permite que bienes y servicios lleguen a la población y que la economía del país se dinamice y diversifique. 



# La necesidad de sociedades inversoras en el ciclo de financiamiento de las startups y su problemática en Bolivia



Por Leonardo Azurduy Saunero  
Socio de Bufete Aguirre, Quintanilla, Soria &  
Nishizawa Soc. Civ

El ciclo de financiamiento de las Startups se encuentra sin duda estrechamente relacionado con el crecimiento y desarrollo de las mismas. Dicho ciclo podría dividirse en las siguientes tres grandes etapas: **Etapa 1**, conocida como el "Valle de la Muerte", compuesta por financiamientos obtenidos mediante capital semilla, friends, fools and family ("FFF"), y financiamientos ángel; la **Etapa 2**, compuesta por financiamientos de riesgo (en inglés venture capital, o "VC"), adquisiciones parciales, fusiones y alianzas estratégicas, que podrían generar algún tipo de financiamiento para la Startup; y la **Etapa 3**, que sería la oferta pública de participación de la Startup en bolsas de valores (en inglés IPO).

Si centramos nuestra atención particularmente en las etapas 1 y 2 antes descritas, ellas incorporan al capital semilla, financiamientos ángel y VC en sus respectivos ciclos. Estos métodos de financiación son generalmente realizados por personas jurídicas constituidas como bancos, fundaciones, fondos de inversión, sociedades comerciales y agrupaciones de sociedades comerciales, ya que no es común que dichos financiamientos sean otorgados por personas naturales.

En este artículo nos centraremos en las sociedades comerciales, toda vez que las consideramos una estructura sumamente adecuada para realizar inversiones, permitir y fomentar el crecimiento del ecosistema emprendedor, además de poder dedicarse exclusivamente a dicho objeto: realizar inversiones. En otras palabras, constituir sociedades inversoras.

Al respecto, el artículo 140 del Código de Comercio establece expresamente la prohibición de que una sociedad comercial mantenga participación en otra u otras sociedades por un monto que exceda 1/3 de su capital social y reservas libres, salvo por aquellas cuyo objeto sea financiero o de inversión. El análisis e interpretación del artículo mencionado nos permite concluir que las sociedades inversoras son sociedades que requieren contar con un objeto único: la inversión, toda vez que un entendimiento contrario implicaría la contravención a lo dispuesto por el comentado el artículo 140.

En la práctica profesional como abogado corporativo, en más de una oportunidad he enfrentado una suerte de rechazo de las autoridades con relación a la inscripción de sociedades inversoras en los registros pertinentes, particularmente aquellas constituidas como sociedades anónimas, las cuales – conforme al Código de Comercio –, deben incluir en su denominación la descripción de su objeto principal, es decir la palabra inversiones o inversora.

Dicha dificultad encuentra su origen en la interpretación del párrafo II del artículo 487 de la Ley de Servicios Financieros, que establece textualmente que *"ninguna persona natural o jurídica podrá utilizar en su razón social, en idioma español u otro idioma, términos que puedan inducir al público a confundirla con las entidades financieras legalmente autorizadas"*. Adicionalmente, basados en la interpretación del párrafo antes citado, se habrían emitido instructivos por parte de ASFI en los que se prohíbe la inclusión de

términos como "inversión" o "inversiones", entre otros, en la denominación de sociedades comerciales. Asimismo, es importante considerar la restricción prevista en la Ley de Mercado de Valores, relativa a la utilización de expresiones como "fondos de inversión", "sociedades de Inversión", u otras de similar objetivo, las cuales solo pueden ser utilizadas por fondos e instituciones autorizadas por dicha ley y sus reglamentos.

En ese sentido, es menester establecer que la inversión no es *per se* una actividad regulada, y por ende debería distinguirse claramente entre dicho término y la intermediación financiera, que sí es una actividad que debe ser exclusivamente realizada por entidades de intermediación financiera o fondos de inversión.

Al respecto, la Ley de Servicios Financieros define a la intermediación financiera como la actividad habitual de captar recursos, bajo cualquier modalidad, para su colocación conjunta con el capital de una entidad financiera, en forma de créditos o inversiones propias del giro. Asimismo, la Ley de Mercado de Valores, que regula a los fondos de inversión, los define como un patrimonio autónomo, es decir, separado de sus participantes y de la sociedad administradora, constituido por la capción de aportes de persona naturales o jurídicas (inversionistas) para su inversión en valores de oferta pública, bienes y demás activos determinados por dicha ley y sus reglamentos.

En consecuencia, en ambos casos, sea la inversión realizada por entidades de intermediación financiera o fondos de

inversión, es necesario que los recursos que se utilicen para realizar inversiones sean obtenidos o captados del público. Adicionalmente, cabe señalar que, conforme a la Constitución Política del Estado, las actividades de intermediación financiera, la prestación de servicios financieros y cualquier otra actividad relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión del ahorro, son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado, es decir de ASFI.

No obstante, lo expresado anteriormente no implica ni prohíbe que se puedan crear sociedades inversoras cuyo objeto – exclusivo – sea realizar inversiones con recursos que tengan

su origen en los aportes realizados por los socios o accionistas de dichas sociedades, pues la inversión de dichos dineros no debiera entenderse como la inversión del ahorro público, sino más bien como el ejercicio del derecho de propiedad privada sobre estos recursos (aportado por los socios o accionistas al momento de constituir la sociedad y posteriormente mediante incrementos de capital), que se encuentra garantizado por nuestra Constitución Política del Estado, y cuyo uso se encuentra limitado a que no sea perjudicial para el interés colectivo.

Para concluir, considerando el creciente desarrollo de emprendimientos y startups en Bolivia, es necesario ge-

nerar la normativa pertinente que aclare el panorama por parte de las autoridades competentes, a efectos de abrir un camino que viabilice y permita a potenciales inversores organizarse en sociedades inversoras para acompañar a las Startups en sus ciclos de financiamiento, toda vez que no podemos concebir el desarrollo de las Startups ni el desarrollo de un ecosistema emprendedor, sin la participación activa de inversiones privadas que permitan la expansión y desarrollo de dichos emprendimientos. **10**



# ¿Porqué planificar la operación de nuestra startup en “Sprints” de 5 días?

¿Cómo podrían dirigir una empresa tan grande con una ventana de trabajo tan corta? ¿No se necesitan ciclos de planificación más largos para que las cosas funcionen?”

TEXTO: REVISTA EMPRENDEDORES BOLIVIA

**H**ay una increíble cantidad de magia al tener muy poco tiempo para hacer las cosas.

Es por eso que gestionar toda la carga de trabajo en función de lo que se planea entregar el viernes funciona, sin sesiones de planificación a largo plazo ni gráficos confusos de Gantt o tableros de Trello. Solo 5 días para hacer las cosas.

Pero, ¿porqué importantes startups a nivel mundial lo recomiendan?.

## Menos tiempo = menos espacio para excusas

El problema con la creación de ciclos de planificación más extensos es que cada día, semana o mes adicional disminuye la visibilidad y la responsabilidad de un solo día de trabajo. El enfoque debe ser: reducir la cantidad de tiempo que podemos usar para engañarnos.

Imagina que quisiéramos perder 10 kilos de peso este año. En el almuerzo, podemos pedir una hamburguesa con tocino, porque bueno, tenemos todo el año para compensarlo. Pero si queremos perder 2 kilos para fines de esta semana, será mejor que nos pongamos a quemar esas calorías que consumimos en el almuerzo del lunes!

Las ventanas cortas de tiempo nos obligan a hacer el uso más eficiente de nuestro tiempo porque no hay espacio para “recuperarlo más tarde”.

## Ventanas cortas de tiempo fuerzan las prioridades reales

La otra razón por la que forzamos ventanas cortas de tiempo es para asegurarnos de que toda nuestra atención se dirija hacia nuestras principales prioridades. Cuando tenemos semanas o meses para planificar, podemos incluir muchas cosas en nuestro calendario, que pueden o no ser las más importantes.

Cuando tenemos 5 días, las únicas cosas en las que podemos centrarnos son nuestras prioridades, lo que significa que nos vemos obligados a tener una discusión sobre lo que realmente nos importa.

## No confundas una corta línea de tiempo con falta de planificación.

El hecho de que operemos en plazos cortos no significa que no tengamos un pensamiento a largo plazo. Es sólo una elección de estrategia como lo hacen todos los demás. Pero en lugar de tener objetivos a mediano o largo plazo operativo, tenemos entregables rápidos y pequeños, así contribuimos a que semana a semana alcancemos nuestro objetivo estratégico a mediano o largo plazo.

Algunas startups pueden sufrir falta de planificación, pero eso no es lo mismo que una ventana de trabajo

corta, que sólo trata de maximizar la producción con cero espacio para el desperdicio.

Esas son dos cosas por las que cada startup debe esforzarse constantemente. 📌



# El poder del copywriting

Los textos en una página web, un post en Facebook, un anuncio televisivo o una histórica fotografía publicitaria son fundamentales para aumentar ventas, transmitir mejor los beneficios de tu producto o servicio, o captar con más facilidad la atención de tus usuarios y convertirlos en posibles clientes, pues eso es lo que hace un buen publicista a través del Copywriting o por algunos denominado "escritura persuasiva".

TEXTO: REVISTA EMPRENDEDORES BOLIVIA





**U**n buen publicista es el que sabe crear conexiones entre las marcas y las personas y una buena herramienta para lograrlo es el copywriting.

Históricamente todas las agencias de publicidad tienen copywriters, estos son los encargados de encontrar las palabras exactas para que las personas se enamoren de las marcas y si no se enamoran, que al menos compren más, o logren el objetivo de marketing para lo cual el cliente contrató ese servicio.

#### ¿A qué llamamos copy?

Copy es todo texto que se usa en una narrativa publicitaria, sin importar el medio.

- Es el eslogan o el concepto de la marca
- Es el titular en un aviso
- Es el guion de un comercial
- Es el texto de la radio
- Es el texto de una historia de Instagram
- Es el tweet
- Es el texto en la foto
- Es la descripción de la idea, incluso cuando tu pieza no tiene texto, si tiene **copy**.

#### ¿Qué características tiene que tener el Copywriter?

##### Tiene que saber escribir

Le tiene que gustar leer, ver películas, comics o cualquier actividad en donde el storytelling sea clave, porque un buen copywriter maneja un buen storytelling.

Tiene que saber contar una buena historia sin importar la plataforma.

##### Tiene que saber Publicidad

Conocer qué se ha hecho antes, en materia de publicidad es clave, ya sea para no repetirlo o para hacerlo mejor. Si no te gusta la publicidad, lamentablemente, ser copywriter no es para ti.

##### Al día con las tendencias.

Debe tener los ojos abiertos para estar al día con las tendencias, saber qué está hablando la gente y encontrar oportunidades para decir: "Aquí puedo hacer algo para esta marca".

##### Tiene que saber vender

Es clave saber vender, super importante que tus clientes confíen en ti, y para eso tienes que estar preparado para las presentaciones, prepara tus guiones y apréndetelos bien, y piensa lo que te pueden preguntar, para tener las respuestas preparadas.

También es clave que tú también creas en la idea que vas a vender, si no crees en la idea que estás vendiendo es difícil para la persona que está en frente tuyo te compre una idea.

##### Escribe para las personas

Evita caer en los lugares comunes y en los típicos cliché publicitarios, escribe algo que tus amigos quieran ver, algo que tú quieras compartir, recuerda que al final del día le estás hablando a personas, mientras más real suenes, más éxito tendrás en tu comunicación. 📌

# ¿Contra quién competimos?

Pensar que tu marca sólo compite con los productos de la competencia es un error

TEXTO: REVISTA EMPRENDEDORES BOLIVIA





**A**l final del día estamos compitiendo por la atención de las personas. Pepsi no solo compite contra Coca Cola, ni Samsung compite contra Apple. Competimos contra la foto de Leonardo DiCaprio cuando se incendió la Amazonia y con todos los sucesos que ocurren en el mundo. Mientras lees este artículo, tu Instagram está lleno de fotos de noticias políticas, deportivas, de salud, por poner algunos ejemplos.

Competimos contra esas recetas deliciosas que nos aparecen en Facebook e Instagram y videos super increíbles como lo hacen Tasty, que nos atrapan un ratito, así no hagamos esa receta nunca; pues igual nos quedamos viendo. Competimos contra las fotos de nuestro/a ex y las fotos del nuevo novio/a de tu ex.

Competimos contra los influencers, que están todo el día subiendo contenido y stories, contando lo que les pasa en su vida y tienen mucha gente enganchadas a ellos.

Tu marca compite contra los memes, tu publicidad compite contra el humor que llena de mensajes los grupos de whatsapp, Instagram y todas las redes.

Las cuentas que hay de influencers que son mundialmente famosos y que es más divertido ver que un anuncio de 1 minuto vendiendo tu producto o servicio.

Competimos contra los

AdBlockers, contra el Swipe, contra el botón Unfollow, contra el botón SkipAd. Es tan fácil evadir nuestros anuncios, es tan fácil decirle NO a nuestra publicidad.

Todo esto se vuelve nuestra competencia que debemos tener bien claro y en mente cuando estamos pensando ideas creativas.

Porque en medio de este mar de información, tu marca tiene que decir "Aquietoy" y si tu idea no es suficientemente poderosa para que tu marca pueda sobresalir, pues entonces hay que seguir viendo cómo se le hace. Por eso es necesario el CopyWriting.

Entre muchas cosas, el copywriting te ayuda a encontrar algo bueno que contar. Algo por lo cual las personas van a querer ver y no ver el contenido del influencer, o ver y no apretar el Skip Ad.

El copywriting le da a tu marca una personalidad con la que las personas se pueden ver identificadas, puedes generar cultura de marca y una audiencia que la gente quiera ver lo que tu marca va a postear hoy.

Si se puede crear esta relación con una audiencia y tu contenido.

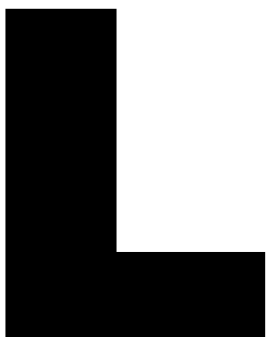
Y es la mejor forma de crear una relación a largo plazo con las personas, y que de verdad las marcas atrapen un nicho y construyan a largo plazo una relación con los consumidores. 📌

# WOMEN TECHMAKERS

# LIDERANDO LA TRANSFORMACIÓN SOCIAL Y TECNOLÓGICA

LAS MUJERES REPRESENTAN POCO MÁS DE LA MITAD DE LA POBLACIÓN MUNDIAL. DE ACUERDO CON INFORMES DEL FMI, LA TASA DE PARTICIPACIÓN FEMENINA LABORAL EN EL MUNDO AÚN ESTÁ POR DEBAJO DE LA PARTICIPACIÓN MASCULINA, DATO QUE EVIDENCIA LAS LIMITADAS OPORTUNIDADES DE LAS MUJERES EN LA ECONOMÍA.

TEXTO Y FOTO: CORTESÍA GOOGLE DEVELOPER GROUP



Las mujeres representan alrededor del 70% de los jóvenes que no estudian ni trabajan en América latina y cuando trabajan, la mayoría se ubica en el sector informal. En la industria de la tecnología persiste una brecha existente, 70% hombres frente a 30% mujeres. Por otro lado, el mundo digital necesita más mujeres programadoras, hoy en día, menos del 10% de los programadores en América latina son mujeres (Fuente: Mozilla).

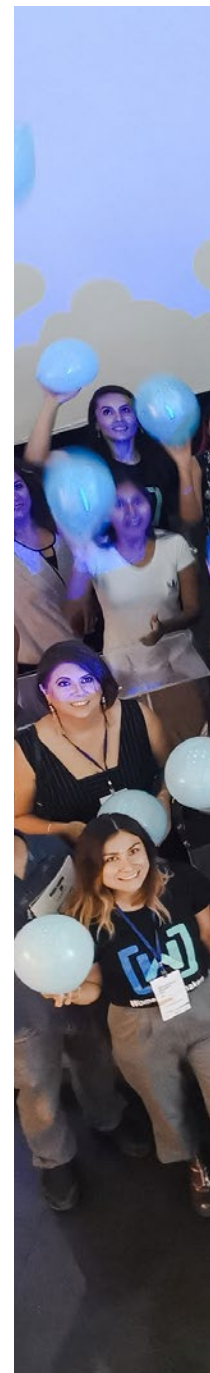
Conseguir la igualdad de género y empoderar a las mujeres y niñas buscando mejorar las oportunidades y actividades para potenciar la participación de las mujeres en la economía y el mercado de trabajo es imperativo; ya que significa un mayor crecimiento, estabilidad y desarrollo con efecto multiplicador. Hay amplias evidencias de que, cuando las mujeres pueden desarrollar plenamente su potencial, los beneficios macroeconómicos son significativos.

Women Techmakers es el programa

global de Google para mujeres en tecnología iniciado en 2012 por la entonces vicepresidenta de Google, Megan Smith; ahora dirigida por la defensora de las mujeres en tecnología, Natalie Villalobos, y un equipo global de Google apasionados por capacitar a las mujeres en tecnología a través de brindar una mayor visibilidad, recursos y crear comunidades para incentivar la participación de las mujeres en la tecnología.

En Santa Cruz, Bolivia; el pasado 7 de marzo en el salón auditorio de la Universidad Franz Tamayo (UNIFRANZ) se realizó el Women Techmakers como parte del programa Google Developers Group (GDG) Santa Cruz.

En esta versión del IWD 2020, denominado “Liderando la transformación social y tecnológica: Construyendo un mundo más humano” se realizaron conferencias, ponencias técnicas y paneles donde reconocidas profesionales de nuestro medio compartieron







su experiencia profesional y personal como líderes dentro de sus campos y áreas de acción, remarcando como están logrando un mayor impacto social y transformacional utilizando la tecnología.

El objetivo del evento fue promover la igualdad de género, dar visibilidad, reconocer y destacar la gran labor de las mujeres que están liderando

grandes transformaciones sociales y tecnológicas en distintos ámbitos y sectores de Bolivia y que están logrando un mayor impacto en sus entornos, utilizando la tecnología para incentivar a las nuevas generaciones a liderar y ser protagonistas de las transformaciones sociales en la era digital, interesarse por carreras tecnológicas y utilizar la tecnología como medio para generar acciones positivas dentro

de sus entornos, pero sobre todo a ser protagonistas de la construcción de un mundo más humano, justo, pacífico y sostenible.

Al evento asistieron jóvenes, innovadoras/es, emprendedoras/es, empresarias/os y muchas personas de distintos rubros, interesados en compartir, aprender y expandir sus conocimientos sobre las áreas de liderazgo. 📌



PARA LA GESTIÓN 2020 Y COMO INICIATIVA DE FUNDETIC - BOLIVIA SE HA VENIDO EJECUTANDO EL PROYECTO

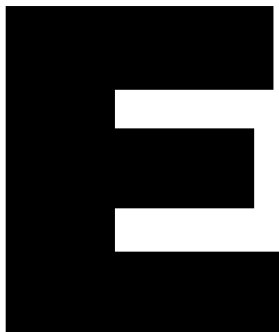
**“MI MUNICIPIO DIGITAL” - BUS INNOVATIC.**

# BUS INNOVATIC:

## INCANSABLES PARA PROMOVER DEMOCRACIA Y GOBERNABILIDAD DIGITAL EN BOLIVIA

LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN BOLIVIA (FUNDETIC - BOLIVIA) ES UNA INSTITUCIÓN SIN FINES DE LUCRO, QUE PROMUEVE Y ESTIMULA ACTIVIDADES RELACIONADAS CON EL DESARROLLO DE LAS TICS, EN TODOS LOS CAMPOS DE LA VIDA ECONÓMICA Y SOCIAL, BUSCANDO EL FORTALECIMIENTO DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y EL CONOCIMIENTO EN BOLIVIA.

TEXTO Y FOTO: CORTESÍA FUNDETIC



Este es el primer bus tecnológico itinerante del país, el cual promoverá la democracia y gobernabilidad digital con procesos de capacitación a jóvenes en el uso y aplicación de las nuevas tecnologías de información y comunicación.

El proyecto BUS INNOVATIC de Fundetic está trabajando incansablemente para poder ampliar la capacidad de los jóvenes de 10 municipios

iniciales de los tres departamentos: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.

Los jóvenes serán capacitados en desarrollo de aplicaciones móviles, democracia, cultura de paz y reproducción sexual, por eso requieren el apoyo de instituciones para seguir con las siguientes etapas del proyecto

El Bus Innovatic es un bus reacondicionado que llevará internet gratuito

y procesos de startups. En un inicio a 10 municipios rurales de La Paz, capacitando a 400 jóvenes y desarrollando localmente aplicaciones móviles, que brinden soluciones a la problemática rural, generando nuevas capacidades y destrezas para entrar el mundo laboral, promoviendo los marcos democráticos de gobernabilidad y gobernanza.

Los jóvenes que ya se han beneficiado indican que esta iniciativa les ha dado nuevas ideas y que desean comenzar a desarrollar aplicaciones móviles para responder a problemáticas que tienen en sus comunidades.

**El diálogo es la herramienta principal**

Iniciaron este proceso a través de la implementación de procesos de diálogo, donde los actores de los municipios (ejecutivo municipal, organizaciones de base territorial, juntas vecinales, maestros y estudiantes), identificaron las problemáticas de su municipio de manera tal de localizar y priorizar sus necesidades, ya en una segunda fase se capacitaron a 40 jóvenes de cada municipio, en la metodología de design thinking y desarrollo de aplicaciones móviles a través de la plataforma de app inventor, con lo cual desarrollaron soluciones a problemáticas locales identificadas.

Este proyecto tiene características sorprendentes entre los que destaca el potencial innovador, al brindar soluciones a corto plazo a través del desarrollo de aplicaciones móviles en el que los jóvenes no solo aprenden una capacidad técnica sino que las desarrollan colaborativamente entre los gobiernos locales, sus ciudadanos y ciudadanas. También el proyecto se enmarca en lo dispuesto en el Decreto Supremo 3251, referido a la implementación del plan de gobierno electrónico en los niveles municipales. Permite también la participación en diferentes niveles estatales y de la sociedad civil obligando a éstos a coordinar entre sí. Una de las características principales también es la participación equitativa entre jóvenes mujeres y varones y en entornos rurales donde existe población indígena y campesina.

**Un proceso centrado en el usuario**

Utilizando técnicas de Design Thinking, los más de 400 jóvenes a capacitar generan empatía con sus propias comunidades para encontrar problemas y necesidades. Los jóvenes vuelven al bus y a través de técnicas de Agile Development proponen soluciones, las mismas son presentadas a los municipios y comunidades para recibir retroalimentación. Las aplicaciones seleccionadas son desarrolladas y publicadas en los diferentes mercados de aplicaciones móviles (PlayStore y AppStore).

Fueron seleccionados 10 municipios con un ámbito geográfico poblacional de al menos 20.000 habitantes.

Este proyecto busca como resultado no solamente capacitar a jóvenes en destrezas técnicas, sino concientizarlos en las problemáticas que pueden estar atravesando quienes viven en sus comunidades, desarrollando soluciones que serán utilizadas por sus vecinos; se acerca el acceso a internet generando conocimiento a las zonas rurales en donde son quienes tienen menos recursos para acceder a internet. 📍



**OPINIONES:**

“Siempre para nosotros es bienvenido este proyecto y a través del internet y cursos digitales podemos ver las problemáticas de nuestro municipio y en ese sentido estamos muy conformes y esperamos seguir trabajando en otros proyectos”

**- Alcaldesa de Laja, La Paz.**

“Es un proyecto de mucho beneficio para los jóvenes con éste bus totalmente equipado, ahora se podrán capacitar nuestros jóvenes y agradecemos que nuestra juventud pueda capacitarse con el fin de ir resolviendo a través de la tecnología los diferentes problemas que tiene la juventud y todo el pueblo de Viacha.”

**- Alcalde de Viacha:**

---

**SERGIO VALLE**  
PRESIDENTE FUNDETIC

---



# OKR

## ¿QUÉ ES Y PORQUÉ LO NECESITAMOS?

---

*"Ninguna empresa, pequeña o grande, puede tener éxito a largo plazo sin equipos que crean en la misión y entiendan cómo lograrla".*

**- Jack Welch**

---

Por Thomaz Ribas & Tania Mujica  
Twitter: @thomazribas | Web: <http://thomazribas.com>

Una de las mayores dificultades para las organizaciones en todo el mundo es transformar su estrategia en acción y resultados. Ahí es donde muchas organizaciones fallan. La falta de conexión entre misión, visión, estrategia y ejecución genera no solo malos resultados financieros, sino también frustración y bajo compromiso de los empleados. OKR es una herramienta poderosa para ayudar a garantizar que se produzca esta alineación, aumentando exponencialmente las posibilidades de éxito empresarial.

**O**KR es un acrónimo en inglés que significa "Objetivos y resultados clave". Es una manera simple de definir objetivos y medir su progreso en función de los resultados alcanzados, a través del enfoque, la colaboración y la disciplina, ayudando a dirigir los esfuerzos de toda la empresa hacia los resultados deseados.

Más que una herramienta de gestión de objetivos, OKR es un enfoque para movilizar a toda la empresa hacia la eficacia deseada (hacer lo correcto en el momento correcto).

A través de los OKR, todos en la empresa tienen claro cuáles son las prioridades (qué hacer) y cómo se relacionan sus prioridades con la misión y los objetivos de la empresa (por qué hacerlo).

Como consecuencia, además de mayores resultados comerciales, el nivel de satisfacción y compromiso también aumenta, debido a una mayor transparencia, colaboración y comunicación entre los equipos.

**LOS EARLY ADOPTERS**

OKR puede ser adoptado por cualquier tipo de empresa, independientemente de su tamaño o segmento.

Cada vez más vemos casos de adopción de OKR en organizaciones que van desde pequeñas empresas, nuevas empresas, hasta grandes compañías Fortune 500.

Después de que Google publicó su adopción de OKR en 2013 en un video de Google Ventures, su adopción ha estado creciendo por compañías en diferentes sectores de todo el mundo.

A pesar de su creciente popularidad, los OKR no deben considerarse una "bala de plata" que resolverá todos los problemas de la organización.

Depende de los líderes de la empresa adoptar e implementar OKR de manera inteligente, adaptándolo a la realidad y cultura específicas de su entorno.

**¿POR QUÉ OKR?**

Más importante que saber qué es OKR, es conocer los beneficios que trae. Después de ayudar a varias compañías de diferentes segmentos a adoptar y tener éxito con OKR, sus beneficios son

bastante claros. Los principales, son cuatro:

Veamos un poco más por qué cada uno de ellos.

**1. Agilidad**

Con los OKR, la organización define sus objetivos en ciclos cortos de tiempo, generalmente cada trimestre, y puede variar según la volatilidad e incertidumbre de sus negocios, servicios y productos.

Esto significa que cada trimestre las personas se reúnen para revisar las prioridades de la empresa y los equipos para los próximos meses.

Esta cadencia aporta disciplina y agilidad, factores cruciales para aumentar el rendimiento de cualquier organización, ya que permite una rápida retroalimentación y corrección de la ruta según sea necesario.

**2. Enfoque**

Es fácil lograr una gran cantidad de objetivos. Es difícil concentrarse en unos pocos. Las compañías ágiles centran sus esfuerzos en lo que es estratégicamente más importante en un periodo determinado.

Esto implica decir "no" a las ideas o proyectos que no son importantes en este momento. OKR ayuda a eliminar las ambigüedades con respecto a las prioridades de la empresa y los equipos, ya que ayudan a centrarse en algunos objetivos a la vez.

Centrarse en establecer objetivos a corto plazo puede ser doloroso, ya que lo más importante será definir qué ideas dejar de lado, al menos por un tiempo. Los OKR te ayudarán en este desafío.

**3. Alineación**

A través de los OKR, los equipos definen sus objetivos de acuerdo con los objetivos estratégicos de la empresa.

Basado en objetivos estratégicos, generalmente definidos por la alta gerencia y con aportes y comentarios de los equipos, los objetivos tácticos (metas) son definidos por los equipos de manera alineada y conectados a los estratégicos.

En este sentido, además de alinear los niveles estratégicos y tácticos, de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba, OKR es una herramienta poderosa para ayudar a alinear equipos (alineación lateral).

Con OKR, las dependencias entre los equipos se identifican para que no haya objetivos en conflicto entre sí. De manera transparente e interna, los equipos pueden compartir sus objetivos.

Esta transparencia fomenta la colaboración entre diferentes equipos, la alineación y, en consecuencia, ayuda en la ejecución de la estrategia.

**4. Compromiso**

Una encuesta realizada por Jena McGregor, "Por qué las personas real-

**ORÍGENES DEL OKR**

*OKR se originó en Intel en la década de 1980 a través de su CEO Andy Grove. Desde su concepción hasta su creciente adopción en el entorno extremadamente competitivo de hoy, OKR ha estado ayudando a las empresas a crear entornos más atractivos.*

*A través de ciclos de retroalimentación frecuentes que permiten a los empleados ver el progreso de su trabajo hacia el logro de sus objetivos, los OKR ayudan a la empresa a ser más ágil.*

mente dejan sus trabajos" (The Washington Post, 2014) muestra que la mayoría de las personas abandonan la empresa que trabaja por falta de participación y por oportunidades desafiantes.


Con OKR, los objetivos no solo se definen de arriba hacia abajo. También hay aportes de abajo hacia arriba de los equipos. Las personas que trabajan en los diversos niveles y funciones de la organización participan en el proceso de definir los OKR de manera efectiva, contribuyendo a discusiones significativas sobre el negocio.

Rick Klau de Google Ventures narró los resultados que Google tuvo con los OKR:

*"Cuando los OKR funcionan bien en su empresa, es como si todos hubieran adquirido fluidez en un nuevo idioma. Todos los empleados están familiarizados con el vocabulario común y entienden cómo este vocabulario describe lo que es más importante para la empresa (y lo que no)."*

Dick Costolo, ex director general de Google y ex director general de Twitter, declaró lo siguiente cuando se le preguntó qué había aprendido

en Google que aplicaría en Twitter:

*"Lo que aprendí en Google y lo que llevé a Twitter fue OKR. OKR es una excelente manera de ayudar a todos en la empresa a comprender lo que es importante, comunicar la estrategia y definir cómo medirla. A medida que la empresa crece, lo más difícil de escalar es la comunicación. OKR es una excelente manera de garantizar que todos entiendan cómo va a evaluar el éxito y la estrategia".* 



# #LACOMIDANOSETIRA

Somos hijos de la era industrial y hemos perdido la relación que teníamos con nuestros alimentos cuando cada cual cultivaba o criaba lo que consumía, pero también somos hijos de la era de la comunicación y, aunque queramos hacernos los tontos, sabemos el impacto que tienen nuestras decisiones de consumo. Veganos, vegetarianos, carnívoros y otros: todos consumimos, pero más importante aún: todos desperdiciamos.

TEXTO: CORTESÍA DE GABRIELA MOLINA

**S**egún el estudio “*La seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo*” elaborado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), en el mundo, **un tercio de la comida producida termina en la basura**. Esto equivale a 1.300 millones de toneladas de comida desperdiciada cada año. De ese desperdicio 6% está en Latinoamérica, donde más de 47 millones de personas sufren hambre. **Bolivia encabeza el ranking del hambre en Latinoamérica, con el 20 %.**

Entonces **¿Qué tal si de manera colectiva y a mayor escala, logramos enfocarnos en cambiar nuestros hábitos de compra y nuestro comportamiento en relación a los alimentos?** Por ejemplo, cuando te *sirves o pides* comida en un restaurante ¿Comes todo? Cuando sobra comida ¿Qué haces con el excedente? ¿Cuándo compras fruta y verduras, rechazas las que están golpeadas y solo buscas la perfección estética?

**Hay mucho por aprender y corregir** en nuestros comportamientos y son estos pequeños gestos lo que en conjunto pueden generar grandes cambios. No tendemos a pensar en la comida que termina en la basura como desperdicio, y no pensamos en los miles de recursos naturales que se van con ella (energía, agua, tierra, trabajo) y en el gran impacto ambiental que tiene esa comida en un basurero, sin embargo, el desperdicio de comida en vertederos genera casi el 25% del gas metano, el mayor gas de efecto invernadero en nuestra capa de ozono.

Una gran solución puede ser atacar nuestra ignorancia colectiva y profundar acerca de los alimentos que consumimos. Poder salvar al mundo incluye conocerlo y también la consigna que somos res-





## PLATOLLENO.ORG



SOLICITÁ UN RESCATE



RESCATÁ ALIMENTOS



RECIBÍ ALIMENTOS

### VISITA LA PÁGINA WEB

CONOCE LOS PROGRAMAS DE RESCATE, APOYO A RECEPTORES Y EL OBSERVATORIO

ponsables y controladores de nuestro consumo. Lo bueno es que hay maneras de combatir nuestro desconocimiento y generar acciones:

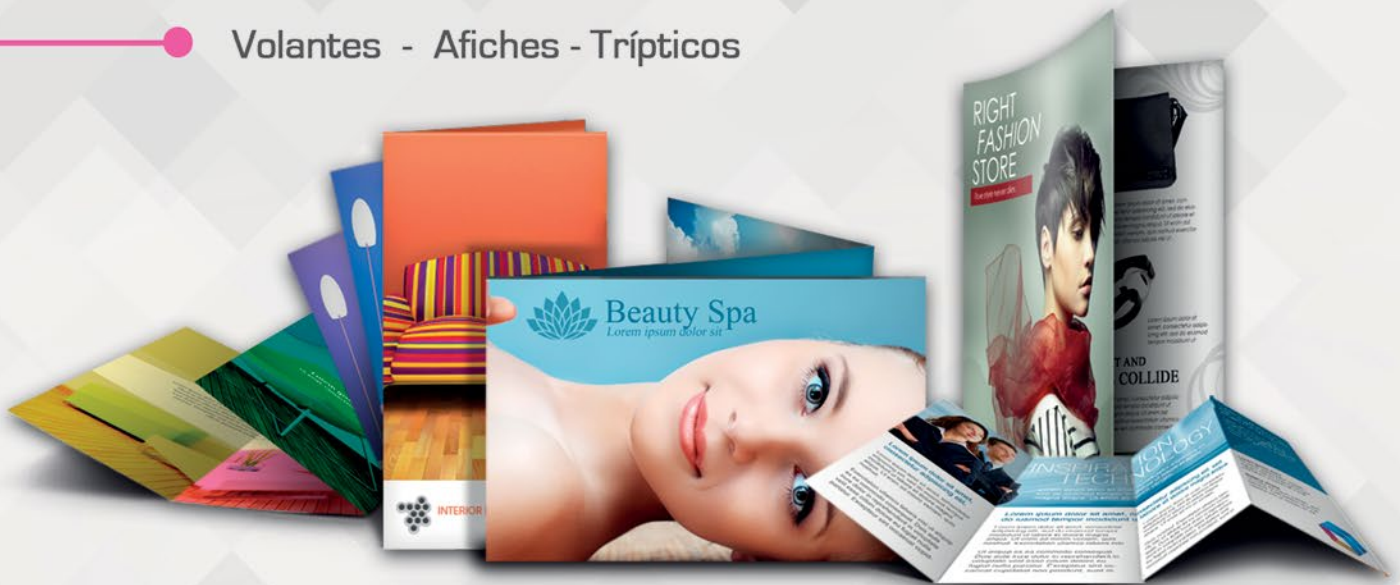
**Plato Lleno** (platolleno.org), es una red de rescate de alimentos que inició en Buenos Aires en Junio del 2013 y hasta el 2017 se replicó en 6 ciudades más en Latinoamérica. Mayormente rescatan alimentos excedentes de eventos, empresas y fabricas que por ejemplo elaboran productos que no pasan controles estéticos de calidad y no puede comercializarse. **Plato Lleno** se encarga de llevar los alimentos a la institución designada, como ser hogares de tránsito y comedores comunitarios que quieran y puedan recibirlos. No tiene ningún tipo de costo para el solicitante del rescate ni para el receptor.

De la misma manera ya en varios lugares del mundo, chefs de la alta cocina están concentrándose en disminuir el desperdicio y reciclar alimento. Claros ejemplos son el chef Palmiro Ocampo en Perú y el famoso activista *Tristan Stuart* en Inglaterra. *Tristan* en Londres organizó el primer *Feeding the 5000*,

un evento en una plaza de Londres donde se repartió comida gratis a cinco mil personas usando alimentos que otros habían desechado. *Palmiro* por su parte, busca que su filosofía que llama "reciclaje culinario" no sea solo un ejercicio creativo, si no compartirlo con más cocineros y convertirlo en uno de los métodos para erradicar el desperdicio de alimentos en Perú, donde 240 mil niños menores de cinco años sufren desnutrición crónica.

Y sin duda no tenemos que hacer cosas radicales como fundar una organización o convertirnos en chefs y activistas para combatir el desperdicio. **Plato Lleno** incluso reúsa en llamarse un proyecto solidario que «lucha contra el hambre». Les parece una verdadera falta de respeto para quienes realmente luchan contra el hambre, como todos los receptores, comedores y las agencias internacionales que alimentan a miles de personas necesitadas. Ellos se basan simplemente en consignas sencillas y prácticas de respetar el alimento, y redistribuir el exceso a lugares donde hay carencia. Lo más básico de oferta y demanda. En esta consigna básica nos podemos unir todos. Hay una teoría que los humanos nos gustan las reglas fáciles, ¿Que les parece empezar a ejercer una sencilla acción?, como: **#LaComidaNoSeTira.** 🍴

● Volantes - Afiches - Trípticos



● Cuadernos - Revistas



● Stickers



● Bolsas - Folders - Tarjetas Personales



# “NADA TE DETIENE” LA NUEVA APUESTA EN LA TELEVISIÓN NACIONAL

## HANS CÁCERES

UN PROFESIONAL Y EMPRENDEDOR MULTIFACÉTICO, ES CHILENO, PERO RADICA EN BOLIVIA CASI LA MITAD DE SU VIDA, CASADO CON UNA BOLIVIANA Y CON HIJOS BOLIVIANOS. ACTUALMENTE ES DIRECTOR Y PRODUCTOR DEL PROGRAMA “NADA TE DETIENE” QUE HA LANZADO EL PASADO 9 DE MARZO EN LA RED BOLIVISIÓN. UN PROGRAMA CON UN FORMATO TOTALMENTE NUEVO EN BOLIVIA, EN EL QUE LOS EMPRENDEDORES TRABAJAN DURO PARA SACAR ADELANTE SUS PROYECTOS Y SER EL MEJOR EMPRENDIMIENTO DE BOLIVIA.

TEXTO: REVISTA EMPRENDEDORES BOLIVIA  
FOTOS: CORTESÍA HANS CÁCERES



**H**ans Cáceres ha producido los programas de entretenimiento más importantes de Bolivia, entre ellos están Operación Fama, Decibeles, Enhora-buena, No somos ángeles, Bailando por un sueño, entre muchos otros, y recientemente Factor X.

Su paso por las redes televisivas más importantes e influyentes del país siempre han estado marcadas por su sello distintivo, a la vanguardia e innovando en este formato de televisión, pero después de 27 años de trabajo en la industria, de los cuales los últimos 21 años fueron en Bolivia, decide hacer una pausa muy corta para aventurarse a un nuevo desafío con su reciente emprendimiento, “Kontenidos”; como muchos emprendedores osados, renunciando a un “empleo seguro” por algo que considera que genera un aporte a la Nueva Televisión y por supuesto, a la sociedad en general. Conozcamos un poco más de este Emprendedor y su camino recorrido:

**Revista Emprendedores Bolivia [REB] / ¿Cuáles han sido los programas de mayor impacto que has producido en éstos 21 años de carrera en Bolivia?**

**Hans Cáceres [HC]:** He producido muchísimos programas de televisión algunos con mayor relevancia en Rating que otros, los más importantes en mi carrera fueron:

Operación Fama, éste lo hice 20 años atrás en UNITEL, fue el primer reality show del país con encierro, fue un concurso juvenil de canto. Era un experimento con muy pocos recursos. Recuerdo que no había estudios de televisión en Bolivia y tuvimos que habilitar una discoteca como estudio de televisión. En la misma casa televisiva hicimos Decibeles, que también fue una revolución, una cosa muy nueva y osada, al menos para esa época.

En PAT hice EnhoraBuena, con Sandra Parada y Desireé Durán.

Luego para Red Uno hicimos No somos ángeles, un programa que rompió todos los esquemas y estereotipos que hasta ese momento se conocía en la televisión nacional. Posterior a eso compramos el formato Jugaz y después de algunos años me piden hacer el programa Bailando por un sueño. Para este programa tuve que viajar a México a tomar la capacitación, era la gran apuesta del canal, se construye un estudio de 500 metros cuadrados, con toda la técnica y escenografía que nos pidieron en México. Hicimos como 7 temporadas, fue todo un éxito. Posteriormente salió Cantando por un sueño.

El mismo canal me ofrece el cargo de Gerente de Producción y con el afán de avalar una buena gestión es que decido traer Factor X, lo produje 3 temporadas, me costó un montón convencer a los ingleses que aflojen la franquicia, porque Bolivia no estaba en su radar, finalmente logramos el éxito que tanto esperábamos, fue un impacto fenomenal.

**[REBI] / ¿Cómo nació el programa "Nada te detiene" en Bolivia?**

**[HC]:** Siempre he producido programas de entretenimiento, la mayoría de

los programas de canto, baile y concursos que hay en el país los he traído yo. Y decidí hacer un cambio en las cosas que voy a producir.

En agosto de 2019 presento mi carta de renuncia como Gerente de Producción en la RED UNO, porque decidí emprender algo personal, sentía que había hecho muchas cosas y quería hacer algo distinto, además de tener un poco más de vida personal y gestionar mi propia empresa.

Es así que el año pasado me fui a Santiago de Chile en busca de un nuevo proyecto para producir el 2020 y encontré este formato que, por una casualidad de la vida, lo dirige un amigo mío para TVN, y como le he comprado a TVN varios otros formatos de producción, me contacté nuevamente con ellos. Estuve presente en la logística, en la preproducción y en la grabación de este en Chile. Me pareció interesante replicarlo en Bolivia y apostar por algo distinto e innovador. Cuando adquirí el formato fui a tomar la asesoría con el equipo en Chile y empezamos la preproducción del programa para Bolivia en octubre del 2019.

**[REBI] / Es un formato diferente al que estamos acostumbrados en la televisión boliviana, ¿por qué realizarlo?**

Ya tengo 50 años, cuando uno trabaja en una empresa, es parte de un proceso y una estructura, hay muchas presiones de audiencia y Rating, pero cuando me planteo el 2020, dije - "quiero volver con algo distinto", algo nuevo, que genere un aporte a la televisión.

Considero que la televisión tiene un vacío grande de contenido. Cuesta mucho hacer una televisión distinta, principalmente por que las marcas no te apoyan con el volumen de auspicio que te apoyarían en un formato como los que he hecho siempre, entonces, creo que parte de la salvación de la televisión en este momento es tratar de generar este contenido que te marque la diferencia y que vaya dirigida a la clase media de la sociedad, porque es la que en este momento no está viendo televisión convencional, debido a que están cansados de lo mismo.

Y ahora, en vez de buscar cantantes o bailarines, que los he buscado la vida entera, ahora estoy buscando emprendedores.

**ESPECIALISTAS DEL PROGRAMA "NADA TE DETIENE"**



**Aldo Vacafior**  
Presidente FEICOBOL



**Alejandro Bravo**  
Vicepresidente LATAM de Arthur & Arnard Management Center



**Patricia Hurtado**  
Gerente de Emprendimiento e Innovación Cainco



**Jimmy Tellez**  
NEURO Motivador Empresarial

Lo que no tenía en mis planes es que este año iba a ser tan difícil

**[REB] / Cada nuevo proyecto que realizas es un nuevo emprendimiento y por lo tanto tiene su riesgo. ¿Tuviste trabas en el camino? ¿Cuáles fueron?**

**[IHC]:** ¡Muchísimos! fue una preproducción larga y compleja, debido a los problemas político-sociales de octubre y noviembre del año pasado tuvimos que agilizar nuestras búsquedas de emprendedores. La búsqueda fue nacional e intensa. Fue difícil que la gente confiara en este proyecto (Nada te detiene). Hubo un montón de gente que dijo

que te iba a apoyar y luego se echaron para atrás.

Habíamos hecho un acuerdo con un canal de televisión (Diferente a Bolivisión) y posteriormente cerraron el canal, por eso tuve que replantearme otro lugar, así logré cerrar el trato con Bolivisión.

Aparte de todo el drama de buscar emprendimientos, porque yo era el único loco que buscaba emprendedores en esa coyuntura para la tele, tuve que reinventarme con el canal en ese minuto, era algo que no estaba en mis planes. Estoy muy agradecido con la Red Bolivisión.

Luego tuve que buscarme un estudio para la producción, y después de encontrarlo había que equiparlo, meterle luces, técnicas, pantallas y después de preparar el estudio tuve que construir la escenografía y luego buscar una empresa que me provea todo el soporte para la realización, cámara, micrófonos, realización... fue todo muy difícil.

**[REB] / Ahora ¿Como afrontarás esta nueva época de crisis?**

**[IHC]:** Justo estrenamos "Nada te detiene" en un momento difícil, ya estamos al aire y tengo que enfrentar el proyecto, ahora se me terminan los capítulos pregrabados y se vienen las galas en vivo, entonces estoy viendo cómo voy a enfrentar esta situación.

No sabemos lo que va a pasar, las estadísticas no son alentadoras (por el COVID-19). Estamos evaluando realizar el programa a distancia, con estrategias y técnicas que nos permitirán tener el programa en vivo, pero con la calidad a la que estamos acostumbrados hacer.

**[REB] / ¿Alguna vez te preguntaste si ibas a encontrar la suficiente cantidad de talento en Bolivia? ¿Cómo afrontaste ese desafío?**

**PROTAGONISTAS:**

(IZQ. A DER.)  
HANS CÁCERES,  
ALDO VACAFLOR,  
GRISEL QUIROGA  
ALEXANDRO BRAVO  
PATRICIA SUÁREZ Y  
JIMMY TELLEZ.



**[HCI]:** Es interesante, porque la gente creía que no era posible hacerlo. Me decían que no había tantos emprendimientos en el país y que no iba a funcionar.

La gente terminaba pensando que yo tenía problemas mentales, porque estaba haciendo casting de emprendedores (risas), ¡pensaban que estaba loco!

Pues encontré 947 emprendimientos y elegimos los mejores 100.

La gente nunca lo entendía, ahora que está en la televisión lo va a entender y cuando comiencen las galas en vivo lo va a digerir más porque el programa va a tener la soltura de los emprendedores, de los especialistas y de nuestra presentadora que es muy carismática.

Pero te cuento que, ¡al final resulta más fácil encontrar cantantes y bailarines que encontrar emprendedores!

**[REBI] / ¿Cómo te sientes ahora produciendo un programa de emprendedores?**

**[HCI]:** Es una cosa muy rara, estoy haciendo un programa de emprendimientos y ahora soy yo el emprendedor, es decir en ese programa son 100 emprendedores, pero yo soy el número 101.

Cuando los chicos salen al micrófono y cuentan cómo

## Grisel Quiroga:

# “Siento mucho orgullo del emprendedor boliviano”

*¿Cómo llega Grisel Quiroga a ser la presentadora de Nada te Detiene?*

A invitación del productor Hans Caceres .

*Es un formato diferente al que realizabas o estas acostumbrada, ¿cuál ha sido el desafío más grande que has tenido?*

Si, es diferente a lo que he hecho y por eso un desafío. Aún estamos en el inicio. Pero lo estoy disfrutando bastante.

*¿Como te sientes al realizar los episodios de Nada te Detiene, hay talento en Bolivia?*

Siempre he creído que sí hay y que lindo es convencerte de eso cada vez que escuchas a un emprendedor o te sorprendes con algún emprendimiento. Se siente mucho orgullo.

*¿Consideras que has aprendido cosas nuevas haciendo éste programa, puedes nombrar algunas cosas?*

Toda nueva experiencia es siempre una ense-

ñanza. Aprendo con los emprendedores y también con los especialistas. Sobre todo, el mensaje más valioso es que no hay que darse nunca por vencido y confiar en uno mismo.

*Viendo los emprendimientos y las personas detrás de ellos, ¿cuáles consideras deberían ser el factor común denominador que caracteriza a los empen-*

*dedores, al menos en Bolivia?*

La fe y la perseverancia. El boliviano es aguerrido y trabajador.

**HANS Y GRISEL**

LA CARA OCULTA DEL PROGRAMA (HANS) Y LA PRESENTADORA (GRISEL).

EL PROGRAMA SE TRANSMITE TODOS LOS DÍAS DE 22:00 A 23:00 POR LA RED BOLIVISIÓN.





fue hacer su emprendimiento, en esta lucha de que te valoren y te descubran en un mundo tan complejo como en el que vivimos, yo me siento totalmente identificado, porque el programa la estoy remando con mucha voluntad, cariño y viendo cómo enfrentar el proceso del programa. El programa tiene un tiempo de duración y estoy haciendo todo el esfuerzo para que el programa concluya a principios de junio.

**[REB] / ¿Qué otros proyectos o actividades desarrollas con tu empresa “Kontenidos”?**

[HC]: Kontenidos nació en febrero de 2019, principalmente la habilité porque empezó a salir la posibilidad de hacer talleres de televisión. Primero alquilamos una oficina pequeña,

donde empecé con los talleres; funcionó muy bien porque todavía estaba en la televisión y se empezó a vender muchos de nuestros talleres en forma virtual y presencial; los hice en Santa Cruz, Cochabamba y La Paz. Después empezaron a salirnos más trabajos de publicidad, spots, guiones, contenidos institucionales para empresas e incluso para el gobierno.

Actualmente con Kontenidos, aparte de producir “Nada te detiene”, realizamos trabajos digitales, asesorías y un montón de cosas para otras marcas.

**[REB] / ¿Estás trabajando en algún otro proyecto?**

[HC]: La televisión que se viene es la digital y por strea-

ming. Estoy trabajando en un proyecto que va por esa línea, pero necesitamos que las marcas crean en el streaming, porque estamos en un país donde no hay medición de rating real, entonces el streaming sería una gran solución, cuánta gente te vió, cuánta gente estuvo interactuando y principalmente ese es un desafío que me encantaría poder sacar en el segundo semestre del 2020.

La televisión en streaming es lo que se viene, que la gente lo pueda ver y descargar en el momento que quiera, así como por Netflix se pueden descargar los capítulos de una serie.

**[REB] / ¿Será el mismo tipo de formato al que nos tenías acostumbrado?**

[HC]: Me gustaría hacer algo con el humor, creo que el humor no está bien explotado en la televisión boliviana. Además, en momentos de crisis, como los que vamos a vivir (y ya estamos empezando), hacer humor funcionará muy bien.

Ya me he hecho todos los formatos de la vida del canto y baile, actualmente hay mucha gente que dejó de ver tele, probablemente lo que se tiene que hacer es tratar de encontrar al público que está buscando algo distinto, porque si tú no estás viendo televisión es porque definitivamente quieres ver otra cosa. Yo creo que el humor podría funcionar. 15





# FTE

## FUNDACION TRABAJO EMPRESA

- Desarrollo de Emprendedores
- Formación y Capacitación
- Acceso al Empleo
- Proyectos de RSE

Fortaleciendo el desarrollo de Startup, la innovación  
y la tecnología con emprendimientos de triple impacto  
(social, ambiental y económico)



[www.fte.org.bo](http://www.fte.org.bo)  
TELECENTRO SANTA CRUZ  
Dir. Calle Moldes esq. Cobija s/n  
Telf.: 333 7439

# DISEÑANDO LA INNOVACIÓN SUSTENTABLE



**Marlene Salinas**

Presidenta de la Cámara de  
Empresas de Tecnologías  
de Información y  
Comunicación Chuquisaca

Twitter:  
@Marlenesdr

La tecnología ha cambiado la forma en que vivimos, comercializamos, estudiamos, etc., y tendrá una siguiente ola con el advenimiento de la cuarta revolución industrial, donde muchos procesos se automatizarán provocando cambios socioeconómicos extremos en todas las áreas del saber. Con relación a la inversión, los países desarrollados se encuentran en una competencia por la hegemonía tecnológica en consciencia que la investigación y desarrollo tecnológico (I+D) son fuentes de riqueza, con inversiones que sobrepasan el billón de dólares americanos por año.

A este punto debemos reflexionar que la mayor parte de estas inversiones no están dirigidas a resolver problemas fundamentales de la sociedad, a pesar del esfuerzo de los países en vías de desarrollo y su compromiso con los objetivos del Milenio, entre los que destacan: erradicar la pobreza extrema y el hambre, lograr la enseñanza primaria universal, reducir la mortalidad infantil y garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.

El estudio Ciencia Tecnología e Innovación en la economía digital, analizando la realidad de Latinoamérica y el Caribe, plantea: *"... La estrategia para el desarrollo de América Latina y el Caribe requiere un gran impulso ambiental basado en la difusión de la tecnología... Un esfuerzo de este tipo es no solo una necesidad, sino también una oportunidad para el avance tecnológico en las economías de la región. El progreso técnico en las tecnologías digitales, la nanotecnología y la bioeconomía permitiría combinar un sendero de crecimiento bajo en carbono con el desarrollo de sectores que usan y difunden intensamente el conocimiento... Se debe avanzar hacia estructuras productivas más complejas basadas en la innovación"*. (CEPAL, 2016. págs. 14-15).

Motivados por lo anterior, se realizó un estudio en la capital boliviana que tiene como fin el de acercarnos al diseño de la innovación tecnológica con una visión de sustentabilidad. Para ello se tomó como diagnóstico las condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico y la innovación.

## CONDICIONES SISTÉMICAS PARA EL EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA

PRODEM es una institución que se dedica a realizar actividades de investigación, asistencia técnica y formación de recursos humanos en el área de emprendimiento e innovación. Colaboran con gobiernos, organismos internacionales y otras instituciones del ecosistema que fomentan el emprendimiento dinámico y la innovación.

En el 2019 realizaron una investigación denominada *"Condiciones sistémicas para el emprendimiento en América Latina"*

Con metodología desarrollada a través de los 5 años de experiencia que vienen realizando a diferentes países en donde se estudian 10 dimensiones que conforman el ICSEd-Prodem, construido en base a 41 variables obtenidas de diferentes fuentes de datos reconocidas internacionalmente (Banco Mundial, Global Entrepreneurship Monitor, Global Competitive Index, World Value Survey, Unesco), han desarrollado un índice en base a las 10 dimensiones indicadas anteriormente y las han comparado entre tres grupos: Promedio TOP 3 ICSEd, que lo componen Estados Unidos, Finlandia y Países Bajos; Promedio TOP 3 AL, compuesto por Chile, México y Argentina; y el promedio regional en donde participa Bolivia y los demás países de América Latina (Excepto el Promedio TOP 3 AL)

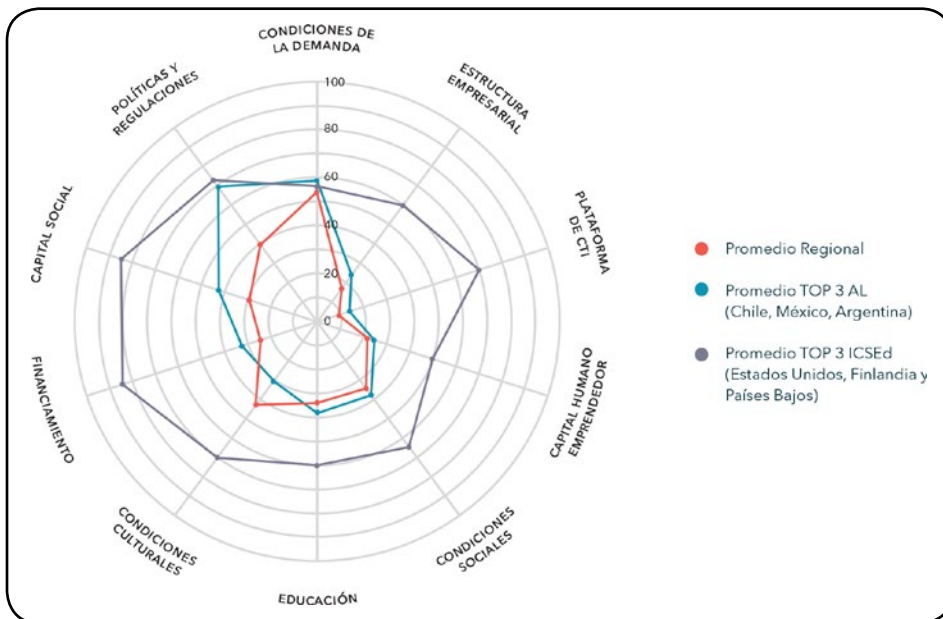


Gráfico N° 1: Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico e innovación  
Fuente: Ranking ICSEd-Prodem 2019

LOS EMPRENDEDORES SE CONSTITUYEN EN LA BISAGRA DEL SECTOR SOCIAL, PERMITIENDO COMPRENDER LA REALIDAD GLOBAL, LOCAL Y LAS NECESIDADES.



En el diagrama presentado en el informe del 2019, se visualiza claramente las diferencias en las 10 dimensiones consideradas, entre los TOP 3 ICSEd, TOP 3 AL y Promedio regional. Siendo de relevante preocupación la dimensión de plataformas de Ciencia Tecnología e Innovación (I+D+i), con un notable rezago tanto a nivel TOP AL como a nivel de promedio regional.

El estudio desarrollado en la capital de Bolivia y que es parte para la *Incubadora de Empresas de Base Tecnológica para la ciudad de Sucre*, cuyo objetivo fue dar a una región con economía deprimida el horizonte para su desarrollo. Basándose en el modelo de innovación de enlaces en cadena - quintuple hélice, que en el entorno académico tiene gran relevancia, permite relacionar las cinco hélices que la componen, estas son: gobierno, sector productivo, sector social, sector investigación y el medio ambiente. En ella se analiza la importancia de poder definir nuevos patrones de relaciones directas e indirectas entre las aristas, donde de forma premeditada se

realiza un análisis muy particular sobre la arista del sector investigación y sector social.

Si partimos del concepto: “el resultado principal de la investigación es la integración de conceptos, elementos y actividades para generar innovación” (Kilian, Varela, 2015), comprenderemos que la innovación, sobre todo la tecnológica, debe partir de fortalecer al sector investigador. **En Bolivia este sector está compuesto por académicos e investigadores independientes, y en su mayoría sus investigaciones son honoríficas, pues no existe un régimen que los respalde, ni es prioridad en la planificación nacional.** ¿cómo lograr que el estado comprenda que la investigación científica es estratégica para el desarrollo sustentable?, ¿Y qué sin ella no podremos hablar de desarrollo?, en la era del conocimiento cuando las grandes naciones se disputan el desarrollo tecnológico y en el que el planeta nos muestra alarmantes cambios, ¿podrá ser que sigamos planificando en base a materias primas y no en base al conocimiento?.

**CONSEJOS PARA ANÁLISIS Y PROPUESTA**

1. Promover la vocación por el emprendimiento sustentable, la ciencia y la tecnología, desde nuestros hogares y escuelas, formando científicos con ética.

2. Conectar sector investigación - sector sociedad - sector productivo - gobierno y medioambiente, sin estas relaciones no podremos lograr el desarrollo sustentable.

3. Revisar las normativas nacionales, para regular con visión de futuro para las nuevas generaciones.

4. Promover el cambio organizacional en las instituciones, pues si se logra comprender la visión del emprendedor y el investigador seguros estamos que logremos mejores resultados.

5. Apuntar al desarrollo de una cadena de financiamiento público-privada adecuada a las ECT, es un consenso mundial y Bolivia lo requiere aún con mayor apremio.

**LA NECESIDAD DE UNA RELACIÓN CIENTÍFICO – ACADÉMICA Y EL GOBIERNO.**

Otra arista para compartir es referente al sector social. En un estudio realizado por el BID y documentado en "Emprendimientos de Base Científico Tecnológico (ECT)", muestra la realidad de emprendimientos basados en I+D+i o también llamadas empresas basadas en el conocimiento para Latinoamérica y el Caribe, recalcando, "...precisamente, los emprendedores vienen a cerrar las brechas entre el conocimiento generado y la innovación a través de la creación de ECT" (Audretsch y Link, 2018), donde **los emprendedores se constituyen en la bisagra del sector social, permitiendo comprender la realidad global, local y las necesidades.**

El modelo sistémico – organizacional para la creación de ECT muestra las dimensiones del proceso emprendedor (eje x) y la carrera del investigador (eje y), dos aristas cuyo desarrollo debe incluir no sólo un sentido económico sino más bien en términos de cómo mejorar la vida de los pobres y el cuidado del medio ambiente. Muestra una vez más la necesidad de la relación institucional científico académica y la organización rectora gubernamental, y es que en Bolivia es hora que empecemos a dise-

ñar nuestro futuro en base a consensos mundiales que están dando buenos resultados, para nadie es extraño ver que jóvenes emprendedores ganen certámenes internacionales de robótica, que emprenden y generan empleo, que tienen necesidades muy complejas, y que la institución está muy lejos de comprenderlos y por ende de apoyarlos.

**LA IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO**

Es un consenso mundial que la transformación de los proyectos de innovación a ECT requiere una cadena de financiamiento, que tiene dos fases: 1° en etapa temprana a momento de plantear la idea hasta su constitución empresarial y los primeros pasos, se denomina factores habilitantes, y 2° fase de crecimiento, o denominado factores promotores.

Todas las dimensiones de condiciones sistémicas del emprendimiento y la innovación son importantes y deben ser estudiadas y resueltas paralelamente, sin embargo, las analizadas en éste estudio revisten vital importancia si como Estado deseamos un desarrollo socioeconómico sustentable. 10

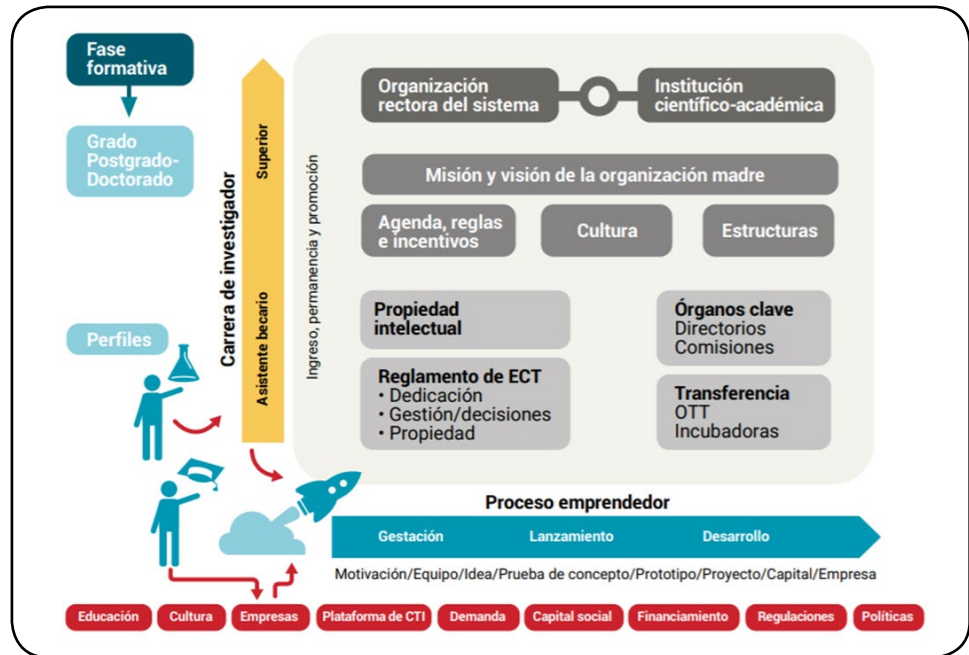


Gráfico 2: Modelo sistémico – organizacional para la creación de ECT Fuente: Bid, Emprendimientos de Base Científico Tecnológico (ECT), 2020

# LA RESPONSABILIDAD EXTENDIDA DEL PRODUCTOR, UNA NUEVA ALTERNATIVA PARA AVANZAR HACIA LA CIRCULARIDAD EN BOLIVIA

**T**odos los días se adquieren y consumen diversos productos, muchos de los cuales son desechados casi inmediatamente, tal es el ejemplo de las bolsas plásticas, embalajes, botellas PET; y en otros casos estos productos cumplen un ciclo de vida más duradero, como los aparatos eléctricos y electrónicos, ropa, muebles, vehículos, etc. Lo cierto es que al contrario de lo que se cree, el ciclo de vida de un producto no termina cuando es desechado, por lo tanto, resulta indispensable un cambio de actitud más responsable y sostenible por parte de todos sus actores para la protección de nuestra Madre Tierra.

Y al hablar de responsabilidad y sostenibilidad, es bueno enfatizar que ésta última concibe como esencia la integración de los factores económicos, ambientales y sociales para conservar nuestro entorno y generar las condiciones necesarias que posibiliten la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras. Ahora bien, si se trata de responsabilidad ¿Qué responsabilidades se deben asumir hoy como generadores de residuos? Tal vez tengas muchas pilas que ya no funcionan o el celular que adquiriste presente fallas en su sistema operativo, sin embargo, no son factores para ser desechados, dado que la vida útil de estos productos puede continuar si son sometidos a procesos de reciclaje o reutilización, fomentando así un mejor aprovechamiento de los recursos con los que fueron fabricados y contribuyendo a la reducción de la cantidad de residuos generados.

No obstante, esta responsabilidad no recae exclusivamente en los consumidores, puesto que los productores y distribuidores ejercen un rol protagónico en este tema, al ser los principales responsables de la gestión integral de sus productos hasta la fase de post consumo, cubrir los costos de su

gestión y tratamiento cuando el producto se convierta en un residuo y sobre todo, analizar cuidadosamente el proceso de producción el cual se oriente a la eficiencia de recursos y apueste por la implementación de estrategias de diseño sostenible en todas las etapas del ciclo de vida, posibilitando así que este producto post consumo (residuo) sea reutilizable, reciclable, de fácil desmontaje y/o reparación. Es ahí donde se asienta la Responsabilidad Extendida del Productor (REP), que más que un término nuevo en nuestro medio, es un instrumento estratégico que nos permitirá avanzar hacia la circularidad, mismo que ha tomado fuerza a nivel normativo en los últimos años ya que la Ley N° 755 de Gestión Integral de Residuos y su Reglamento General asumen a la REP como un régimen especial de gestión integral de residuos, identificando actores clave, estableciendo claras obligaciones para productores y distribuidores y delimitando su alcance de acción inicial para los siguientes tipos de residuos:

1. Botellas PET
2. Bolsas de polietileno
3. Llantas o neumáticos
4. Pilas o baterías
5. Envases de plaguicidas
6. Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos

En ese contexto, la REP ya se visualiza como un importante desafío nacional a encarar por todos sus actores (productores, distribuidores, gobiernos, sociedad civil, academia, cooperación internacional, emprendedores, entre otros), ameritando la articulación de canales de diálogo, el fortalecimiento de los procesos de educación y comunicación de carácter permanente y la contribución en su proceso de implementación que, de hecho, demandará una transformación gradual del modelo económico actual de producción y consumo. ●



**Denise Evelyn Canelas**

**Especialista en Gestión  
Integral de Residuos Sólidos**

Twitter:  
@evelyn\_canelas

## REFERENCIAS

Iniciativa Regional para el Reciclaje Inclusivo. (2018). Estudio comparativo de legislación y políticas públicas de Responsabilidad Extendida del Productor - REP para empaques y envases.

Ministerio de Medio Ambiente y Agua. (2019). Compendio Normativo de Gestión Integral de Residuos. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Medio Ambiente y Agua. (2016). Plan de Implementación de la Ley N° 755 de Gestión Integral de Residuos. La Paz, Bolivia.

# GLOBAL ENTREPRENEURSHIP NETWORK

“Desde el 2008 el GEN ha movilizado más de 50 millones de jóvenes. En el 2019 alrededor del mundo se realizaron 43,500 eventos con el apoyo y participación de más de 19,900 socios locales, donde Bolivia para el 2018 movilizó aproximadamente 20.000 jóvenes de diversas universidades, estudiantes de colegio y emprendedores”.

Por René Salomón - Director GEN Bolivia

**G**lobal Entrepreneurship Network – GEN opera en más de 170 países por medio de una plataforma de proyectos y programas a nivel global, su Presidente Jonathan Ortmans coordina todas las actividades por medio de los diferentes servicios y estructuras que cuenta el GEN. En el caso de Bolivia, desde un inicio la Red Bolivia Emprendedora fue la instancia anfitriona de la Semana Mundial del Emprendedor, que luego de realizar las gestiones necesarias se cuenta con una Dirección del GEN Bolivia. La misma que a la fecha se encarga de coordinar con diferentes instituciones a nivel nacional, departamental y local diversos eventos, concursos y otro tipo de acciones que fortalecen el Ecosistema Emprendedor.

Se tiene previsto para este año, replicar el “Bolivia Summit Startup 2020”, mediante alianzas y acciones colaborativas con importantes actores a nivel local e internacional. Se promoverá iniciativas entre empresarios, inversionistas, investigadores, legisladores y organizaciones de apoyo empresarial, para proyectar el ecosistema local e interactuar con los países vecinos, promoviendo la educación emprendedora a jóvenes de la base de la pirámide, como también apoyar procesos que permitan acelerar con innovación buscando inversiones de impacto.

## Que debemos conocer del GEN:

A través de **Global Entrepreneurship Week (GEW)**, los Municipios, Instituciones, Universidades, Colegios y diversos grupos de jóvenes alineados con la innovación, la tecnología y el emprendimiento durante la semana del 18 al 26 de noviem-



# EL UNIVERSO GEN

170+ PAÍSES

GLOBAL FORUMS + EVENTS



RESEARCH + POLICY



CONNECT





# SOMOS GEN

La Red Global de Emprendimiento (The Global Entrepreneurship Network) opera una plataforma de programas en 170 países destinadas a hacer que sea más fácil para cualquier persona, en cualquier lugar, iniciar y ampliar un negocio.

Mediante el fomento de la colaboración transfronteriza más profunda e iniciativas entre empresarios, inversores, investigadores, legisladores y organizaciones de apoyo empresarial, GEN trabaja para alimentar los ecosistemas locales para crear puestos de trabajo, educar a los individuos, acelerar la innovación y fortalecer el crecimiento económico de cada país.

PROGRAMS + RESOURCES





**Jonathan Ortman:**  
PRESIDENTE  
THE GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
NETWORK.



**René Salomón:**  
MANAGING DIRECTOR  
THE GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
NETWORK, BOLIVIA

bre de este año, celebran la Semana Global de Emprendimiento. Se estima que más de 30.000 jóvenes participen en esta oportunidad propiciando la cultura emprendedora en toda Bolivia.

### Global Entrepreneurship Congress

Es una reunión global de Startups, donde se suman empresarios, inversionistas, investigadores, líderes de opinión y los formuladores de políticas; y trabajan juntos para ayudar a dar vida a las ideas, impulsar el crecimiento económico y expandir el bienestar humano. El congreso, es organizado por diferentes ciudades cada abril, donde participan miles de delegados de más de 170 países, quienes comparten experiencias, buenas prácticas y abordan desafíos relacionados con el ecosistema emprendedor global, donde también se hacen presentes Startups globales, universidades y centros de investigación.

### Startup Nations Summit

Es la reunión anual de gobiernos y formuladores de políticas de todo el mundo, concentrándose en políticas más inteligentes y programas impulsados por el sector

para acelerar la actividad empresarial en sus economías. GEN organiza el evento cada año con un gobierno local como conclusión oficial a la Semana Global del Emprendimiento en noviembre. La Cumbre sirve como plataforma para que los gobiernos establezcan nuevos estándares globales de sus políticas y programas reguladores que permitan el emprendimiento y la innovación. Comenzó en 2012 y a la fecha ya se celebró en Canadá, Malasia, Corea del Sur, México, Irlanda, Estonia e Indonesia.

### Global Entrepreneurship Research Network

Es una comunidad de instituciones que sirven en el campo de la investigación, donde los profesionales coadyuvan la creación de ecosistemas de emprendimiento, con recolección de datos, análisis riguroso y conocimientos prácticos para lograr un mayor impacto, por medio de programas e intervenciones basados en evidencia y así lograr la creación de ecosistemas mejor informados.

### Startup Huddle

Programa diseñado para ayudar al emprendedor y a la vez es un fortale-

cimiento del ecosistema local. Los emprendedores descubren soluciones a los desafíos que se enfrentan a través de un compromiso decidido con una amplia gama de voces de su comunidad local. Startup Huddle Santa Cruz, tiene previsto iniciar sus presentaciones el tercer miércoles de cada mes a partir del mes de marzo del presente año.

### Global Business Angels Network

Comunidad global inclusiva de redes de inversores en etapa temprana que buscan aumentar el acceso al capital mediante el desarrollo de la capacidad de los inversores ángeles en ecosistemas de emprendimiento en expansión. Dirigida por las principales redes de inversores ángeles de todo el mundo. El GBAN es un grupo de mentores de nuevas redes nacionales de inversores que brinda capacitación y apoyo para mejorar la capacidad de los inversores locales, amplifica la "voz" de los ángeles a las discusiones sobre cuestiones regulatorias, adelanta políticas que eliminan barreras para los inversores y facilita la inversión transfronteriza.

### Entrepreneurship World Cup


Principal competencia mundial que da una oportunidad de ganar premios que cambian la vida. Con 100,000 participantes de todo el mundo, EWC proporciona a los emprendedores las herramientas, los recursos y la tutoría para comenzar y escalar tu empresa. El programa aprovecha el compromiso de más de una centena de mentores a través de la plataforma GEN Accelerates para guiar a los participantes a través de cursos de capacitación, competencias nacionales y apoyo estructurado mientras compiten para llegar a la final mundial, que se celebra en noviembre durante la Semana Global del Emprendimiento.

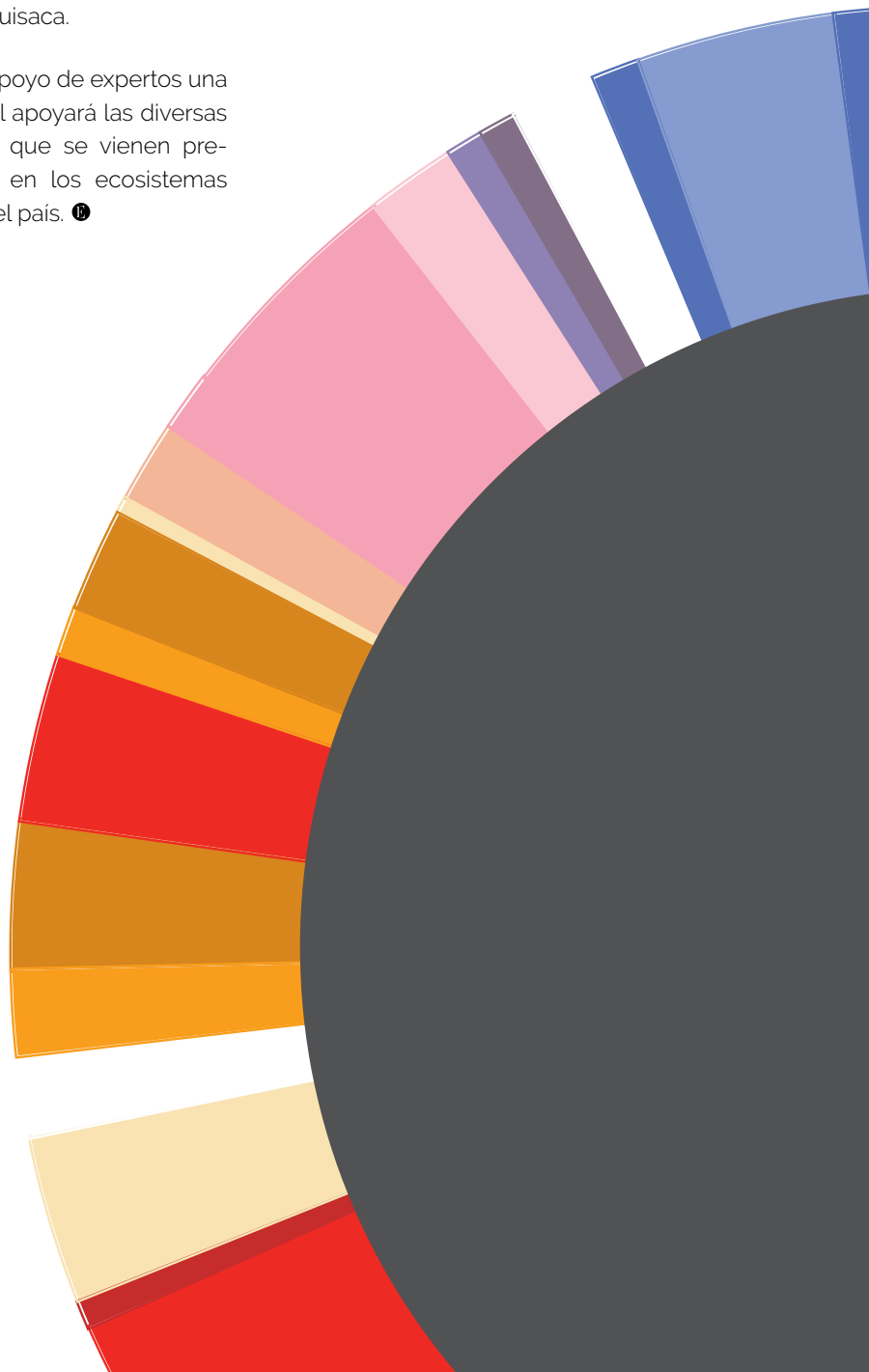
El 2019 Bolivia fue parte activa del EWC donde participaron más de 50 emprendimientos, entre ideas y Startup, llegando a realizarse la primer y única final transmitida en Facebook Live de la cual los hermanos Andrés y Juan Javier Estensoro con su APP Kompremos llegaron a participar en Arabia Saudita entre las mejores 100 Startups del mundo. El haber participado les permitió el acceso al GEN Starters Club y hoy ellos disfrutan de un apoyo continuo en GEN Accelerates por haber participado. En pocos meses se hará el lanzamiento de la versión 2020.

### GEN Acelera

Proporciona programas de creación de capacidades para fortalecer y crecer a nivel local.

Se conecta con organizaciones que apoyan el crecimiento de emprendedores y/o Startups a medida que comienzan su proceso rumbo a la creación de una empresa. GEN Acelera para este 2020 utilizara una plataforma virtual, un plan de estudios y una tutoría estructurada para emprendedores, aceleradores y constructores de ecosistemas en los Departamentos del Beni, Pando, Oruro y Chuquisaca.

Con el apoyo de expertos una red global apoyará las diversas iniciativas que se vienen presentando en los ecosistemas locales del país. 



# Cinco hábitos que un jefe debe practicar para mejorar su efectividad

Vivimos en un mercado cada vez más competitivo, la tecnología nos empuja a correr detrás de los dividendos, las utilidades, los beneficios, etc. Y es en esta cultura donde los mandos medios (a.k.a. los jefes), juegan un papel fundamental a la hora de conseguir y alcanzar esas metas.

---

Por Tito Ramos, CEO Torch Liderazgo & Coaching

**P**ara los jefes es muy importante mantener el enfoque en la productividad y los resultados, caso contrario va a ser muy complicado o casi imposible mantenerse competitivos en el mercado.

Dado que la jefatura es una conexión natural entre la parte estratégica de la empresa (la gerencia) y las manos de la compañía (la parte operativa) es determinante que los jefes puedan aprender estos cinco hábitos de liderazgo que potenciará sus resultados, su influencia y su productividad.

**Hábito 1:** Piense a largo plazo, o como mínimo a mediano plazo. Esto le ayudará a adelantarse a los problemas que su equipo tendrá que enfrentar. El anticiparse es muy importante cuando se

tiene que tomar decisiones rápidas, que son necesarias en la parte operativa.

Pero también le ayudará a clarificar la visión del equipo. El tener claridad hacia donde se está yendo, provee seguridad y motivación.

Preguntas que le ayudarán a desarrollar este hábito: *¿Se alinea lo que estamos haciendo con la visión de la compañía? ¿Qué obstáculos puedo enfrentar en el futuro? ¿Cómo podemos evitarlos? ¿Qué cosas debemos hacer para toparnos con esos obstáculos? ¿Cómo evitamos hacer esas cosas?*

**Hábito 2:** Comuníquese intencionalmente. Este hábito es de suma importancia, es la diferencia entre un trabajo efectivo y uno que no lo es. Para comunicarnos efectivamente debe tomar en cuenta que el comunicarse es más que solo hablar o escribir comandos.



Consejos para aplicar este hábito:

- Esté seguro de que sabe qué es lo que quiere decir.
- Sea claro, conciso y específico.
- Cuide su comunicación no verbal. Mucho de lo que decimos, no se entiende bien por nuestra postura o la manera en que lo decimos.
- Su TONO hace la diferencia. La manera en que dice las cosas, puede ser su principal aliado o su mayor enemigo a la hora de comunicarse. Cuide su tono.
- Pida retroalimentación de lo que acaba de decir. Asegurarse que el mensaje fue apropiadamente comprendido.

Una comunicación efectiva es clave para que cualquier equipo alcance su óptimo rendimiento.

**Hábito 3:** Retroalimentación valiosa. Este hábito está ligado al anterior. Un buen jefe es aquel que lleva a su equipo a elevar su rendimiento al máximo. Es por esto que este hábito es tan importante. La retroalimentación valiosa es la habilidad de dar información sobre el rendimiento y no sobre la persona. Tiene que ver con acostumbrar al equipo a que la evaluación es buena y necesaria. En la medida que nosotros crezcamos en evaluar el rendimiento sin hacer juicio de valor de las personas, nuestro equipo verá el valor de este hábito.

La retroalimentación valiosa es clave para poder liberar el potencial en los miembros del equipo.

Preguntas que le ayudará a desarrollar este hábito: *¿Cuáles fueron aquellas cosas que no hicimos bien? ¿Cómo podemos hacerlo mejor? ¿Qué hicimos bien que debemos seguir haciendo? ¿Qué cosas debemos dejar de hacer? ¿Cómo puede mi aporte personal mejorar para la próxima vez?*

**Hábito 4:** Alinear las metas de la compañía con las metas personales. Para poder llevar a cabo este hábito usted debe tomar el tiempo de conocer a su equipo. De saber cuáles son las aspiraciones mínimas, cuáles son las metas inmediatas en sus vidas personales. Este hábito requiere la habilidad de generar conversaciones más profundas, en momentos claves. Utilice los momentos muertos, ya sea el viaje de un lugar a otro, el tiempo de espera en los almuerzos, etc. para generar conversaciones que le permitan descubrir esas metas personales de los miembros de su equipo.

Una vez conoce esas metas practique alinearlas con las metas de la compañía. Esto requiere que se convierta en experto en lanzar visión.

Preguntas que le ayudarán a desarrollar este hábito: *¿De que manera el alcanzar las metas de la empresa le ayudarán a alcanzar sus metas personales? ¿Cómo podemos generar un plan personal para poder alinear las metas de la*

*empresa con las metas personales?*

**Hábito 5:** Desarrollar las habilidades claves. Usted se tiene que convertir en el desarrollador de su equipo. El objetivo de este hábito es que pueda desarrollar la mentalidad que el "equipar" al equipo se constituye un acto continuo, no un paso en la capacitación. Los miembros de su equipo vienen con habilidades varias, algunas son útiles para el propósito o la meta que se está persiguiendo, otras no tanto. El arte de este hábito es poder detectar cuales son las habilidades que requiere la tarea, y hacer un recuento de las habilidades que se tienen actualmente en el equipo. Ese espacio que queda entre lo que se tiene y lo que se necesita, es la tarea como jefe, para desarrollar las habilidades de su equipo. Sea un desarrollador de personas, no solo un cumplidor de metas.

El ser jefe es un trabajo complicado. El aplicar estos 5 hábitos no será fácil, pero en la medida que lo aplique y se vuelvan naturales en usted, le aseguro que disfrutará más del proceso y como bonus, su liderazgo se fortalecerá y será más fácil que las metas sean cumplidas. Decida cambiar sus hábitos y empiece a liderar. 📌

# La Ventana

UNA MIRADA A BOLIVIA Y EL MUNDO

Dirección:

Av. Costanerita N° 545

Esq. Calle 15 de Obrajes

Edificio Cabildo

Piso 6 Depto. 6A

Email:

laventanabolivia@gmail.com



## CON:YÄNI COLOR

TU EMPRESA, EMPRENDIMIENTO, O NUEVO PRODUCTO, LOGRARÁ SER RECONOCIDO DE UNA MEJOR MANERA CON UNA ALTA CALIDAD EN DISEÑO E IMAGEN.

**NOSOTROS**  
nos Encargamos de:



Diseño Gráfico y web.  
Diseño multimedia.  
Diseño de packaging.

Identidad Corporativa.  
Marca de productos.  
Marketing Online y medios.

Fotografía de Productos.  
Fotografía publicitaria.  
Fotografía de moda.

CONTACTO E  
INFORMACIÓN



El Alto, La Paz, Bolivia  
yanicolor@gmail.com  
(+591) 725 56549  
www.facebook.com/yanicolor/

# PISTA 8

# HUMILDAD, COLABORACIÓN, VALENTÍA

PISTA 8 ES LA PRIMERA ACELERADORA DE STARTUPS EN BOLIVIA QUE PROPONE UN MODELO COLABORATIVO INTERNACIONAL Y ES APOYADA POR EL SECTOR CORPORATIVO.

LO QUE COMENZÓ COMO UN PROYECTO PERSONAL DE UNA MUJER BOLIVIANA DESPEGÓ EN MAYO DE 2019, CUANDO COMPAÑÍAS LOCALES, LÍDERES EN SUS INDUSTRIAS E INVERSIONISTAS INDIVIDUALES, JUNTO CON VIVIANA ANGULO, SE CONVIRTIERON EN COFUNDADORES DE ESTA ORGANIZACIÓN SIN FINES DE LUCRO.

LA VISIÓN COMPARTIDA ERA PROPORCIONAR A STARTUPS Y EMPRESAS MADURAS, UN ESPACIO PARA CONOCERSE, FORTALECER SUS CONOCIMIENTO Y REDES, EN CONSECUENCIA CREAR PLANES DE CRECIMIENTO.

Redacción: Revista Emprendedores Bolivia // Fotos: Cortesía Pista8





**S**u primera exposición a ecosistemas y emprendimientos comenzó cuando empezó a trabajar en Grupo Guayacán en Puerto Rico. Este grupo empresarial fue la organización catalizadora de todo el movimiento emprendedor en la Isla, a través de la primera competencia de negocios, la primera aceleradora de empresas maduras, así como una serie de

iniciativas educativas que involucraron a Universidades locales e internacionales y expertos de todo el mundo. Los 5 años dedicados a esta organización fueron su mejor escuela sobre el proceso de formación de un emprendedor y el engranaje de un ecosistema que los apoye.

Posteriormente, cuando vivió en Lima, Perú trabajó como directora de Valhalla, empresa que invierte en emprendimientos a nivel internacional, aglomera una red de inversionistas con más de 130 miembros, y ha desplegado un programa de preparación para inversión en 23 ciudades.

En 2017, solicita a Valhalla visitar Santa Cruz para ver el ecosistema emprendedor e identificar la madurez de este. "En ese entonces, no había un proceso de aceleración a través del cual puedan pasar los emprendimientos más avanzados, las iniciativas existentes eran esfuerzos muy importantes de personas apasionadas por el movimiento emprendedor" – asegura Viviana.



Fundadores de Pista 8

**Antonio Portugal, cofundador de Pista 8.**

*"Ser parte de la impresionante transformación de los emprendimientos que tuvieron la oportunidad de integrar la primera generación de Pista 8 es una experiencia que simplemente es imposible describir. En el inicio esos emprendimientos rebozaban de entusiasmo, fe y por supuesto dudas sobre su potencial. Algunos meses después, la mayoría de esos emprendimientos afinaron sus modelos de negocio, se fueron abriendo a la retroalimentación de los expertos y validaron su propuesta de valor en el mercado boliviano, algunos de ellos brillando en palestras internacionales, todo ello en un año!"*

“

**PISTA 8 HA REALIZADO EN COLABORACIÓN CON OTROS ACTORES DEL ECOSISTEMA BOLIVIANO, 5 CONVERSATORIOS ENFOCADOS EN: VENTURE CAPITAL, FONDOS DE PRIVATE EQUITY Y FORTALECIMIENTO DE ECOSISTEMA, SOBREPASANDO EN SUMATORIA 200 PARTICIPANTES**

”



*"Volví a Lima con una mezcla de sentimientos, y mi cabeza no dejaba de pensar en ese proceso que podría crear para mi país con expertos amigos y el talento emprendedor boliviano. Seis meses después decidimos como familia regresar a Bolivia para lanzar este proyecto".*

**REB: ¿Cuándo y Cómo nace Pista 8?**

En octubre de 2018 realizamos, con la ayuda de José Luna, René Salomon, Walter Mendez y Karem Infantas, el primer conversatorio sobre emprendimiento escalable y venture capital. Ese evento confirmó mi teoría que había el suficiente interés por los temas de aceleración e inversión en el país. Con esta validación



**VIVIANA ANGULO**

CO-FUNDADORA Y DIRECTORA DE LA ACELERADORA PISTA 8

“ PISTA 8 ES LA MEJOR CONTRIBUCIÓN REALIZADA POR UNA ORGANIZACIÓN DENTRO DEL ECOSISTEMA DE STARTUPS EN BOLIVIA, SE CARACTERIZA POR SU ORGANIZACIÓN Y SU CONCEPCIÓN COLABORATIVA EN TORNO A LOS STARTUPS; ASÍ COMO POR UNA EJECUCIÓN IMPECABLE Y ALTA CALIDAD DE LOS EXPERTOS ”

**Omaira Saucedo**  
**equipo TuGerente.com**

(ALUMNI)

empecé a presentar el proyecto a muchas persona, y luego de 66 reuniones, 5 empresas familiares deciden unirse y lanzamos un piloto el mayo de 2019 con la ayuda de 6 expertos internacionales y la confianza de emprendedores del eje central.

Así nace Pista 8 como la primera aceleradora colaborativa empresarial de Bolivia ya que se convierte en un proyecto común entre empresas líderes de industrias diversas como ser: Grupo Venado, Grupo La Papelera, Grupo Granier, Grupo Etienne, el Estudio Legal Moreno Baldivieso e Inaheartbeat

**REB: ¿Por qué Pista 8 se describe como un formato colaborativo?**

VA: Desde el momento que diseñé el proyecto lo visualicé como una iniciativa en la cual muchos podrían aportar y sentir-

se parte de un movimiento que impulsaría el talento emprendedor del país. La propuesta de Pista 8 se centra en la sofisticación de conocimientos a través de actividades educativas que aterrizen experiencia internacional y expongan al talento emprendedor e intraemprendedor local a las mejores prácticas y oportunidades que ofrece la región.

**REB: ¿Cómo ha evolucionado su metodología de aceleración?**

Durante el 2019, Pista 8 trabajó con 23 emprendedores y los expertos internacionales para afinar una metodología que fue creada con la retroalimentación de ambos grupos. De esta manera en 2020, lanza el programa totalmente afinado para proyectar el potencial emprendedor boliviano que se encuentre en la necesidad de validar su modelo de negocio, crear una estrategia de posicionamiento de mercado, busque inversión y quiera conocer a su mercado con profundidad.

Nuestros Emprendedores: ¿Qué es Pista 8?

**EnvíosPET:** *“Para nosotros Pista 8 fué exactamente como que te entreguen una linterna cuando estas caminando en la oscuridad. Emprender en Bolivia no es fácil. Si haces inversiones en tu negocio y no aciertas, puede ser el fin para el emprendimiento... Pista 8 nos ayudó a evitar muchos tropiezos ya que nos dio mentarías personalizadas.”*

**TuGerente.com:** *“PISTA 8 es la mejor contribución realizada por una organización dentro del ecosistema de startups en Bolivia, se caracteriza por su organización y su concepción colaborativa en torno a los startups; así como por una ejecución impecable y alta calidad de los expertos”*

La comunidad de inversión: “Pista 8 es un actor importante en el ecosistema”

**Sebastian Ewel, Manager Santa Cruz, Panamerican Securities S.A.** *“Pista 8 está demostrando ser un actor importante en el desarrollo de una nueva ola de inversiones que se aproxima al país y la región, destacando en esta la importancia de la colaboración para el crecimiento de un sector emergente e innovador. Por otro lado, a través de las mismas alianzas y conversatorios, está potenciando la inversión en este nuevo tipo de activo, con una perspectiva a largo plazo, dinamizando el desarrollo emprendedor nacional”*

**REB: ¿Cuál fue el impacto de Pista 8 en su primer año?**

VA: El impacto de Pista 8 en un año tocó varios sectores, los testimonios de todos aquellos que vieron nacer este proyecto y nos dieron el privilegio de trabajar bajo nuestros tres valores: humildad, colaboración y valentía; son el mejor impulso para continuar el despliegue de varias nuevas iniciativas en el país.

**REB: ¿Cuál es tu perspectiva sobre el ecosistema emprendedor boliviano?**

VA: Luego de visitar varias ciudades y conversar con quienes trabajan cerca a los emprendedores, conocer los emprendimientos, intercambiar ideas con el sector público y privado puedo decir con firmeza que estamos en el momento exacto para potenciar el ecosistema boliviano desde varias aris-

tas. He visto cómo en otros países muchas iniciativas no fueron exitosas debido a que el momento en el que fueron introducidas no se compatibilizó con un ecosistema abierto o lo suficientemente activo. Hoy vemos la efervescencia de ecosistemas, que buscan engranar iniciativas para lograr un fortalecimiento más sostenido y vertiginoso de nuestros emprendimientos.

Executive Forums

**Carlos Kempff, Executive Forums.** *“Si hay algo que necesita Bolivia en este momento es desarrollar un entorno o ecosistema para que florezcan emprendedores y startups. Esta es la base de la generación de valor económico y social en un país. Executive Forums es una organización formada por CEOs, dueños y presidentes de empresas que forman círculos de confianza para debatir disyuntivas personales y profesionales. La participación de Viviana en uno de los grupos ha sido el catalizador de una nueva forma de pensar y de enfrentar retos para nuestros empresarios. Incluir a Pista 8 y Viviana ha dado el balance perfecto para incluir la creatividad, juventud y el “modo startup” a nuestras empresas”*



**SI HAY ALGO QUE NECESITA BOLIVIA EN ESTE MOMENTO ES DESARROLLAR UN ENTORNO O ECOSISTEMA PARA QUE FLOREZCAN EMPRENDEDORES Y STARTUPS. ESTA ES LA BASE DE LA GENERACIÓN DE VALOR ECONÓMICO Y SOCIAL DE UN PAÍS**



**Carlos Kempff**  
**Executive Forums**

(EMPRESARIO)

**REB: ¿Qué consideras que debemos fortalecer como país?**

Desde una perspectiva nacional debemos integrarnos para apoyar con mayor estructura y enfoque varias de las iniciativas ya mencionadas. Los retos y oportunidades para los emprendedores en las diferentes ciudades son similares, siendo la principal educación y mentoría que forme la base para los siguientes pasos. El intercambio con la empresa privada, aunque no llegan a una actividad de “corporate venturing” sostenida, es esperanzadora pues son los primeros pasos para una relación de negocios, inversión y colaboración entre emprendimientos bolivianos con industrias eje del tejido económico local. Los inversionistas

y fondos de inversión que se animen a ser los pioneros en inversión en etapas tempranas despegaran productos/ servicios originados en el país y potenciaran el ecosistema aún más.

**REB: Cuáles son los próximos pasos para Pista 8?**

Pista 8 lanzó la convocatoria 2020 a principios de febrero, en búsqueda de los próximos 8 emprendimientos con mayor potencial de crecimiento del país para exponerlos a mentores de calibre internacional y seguir creando

una comunidad de emprendedores con visión mundial y colaborativa. Sobrepasamos expectativas ya que llegamos a recibir 131 postulaciones de todo el país.

Este año pondremos más énfasis en las alianzas internacionales y en la exposición de nuestros emprendedores al know-how regional. Es así que hemos hecho alianzas estratégicas con las siguientes aceleradoras y business builders :

- Impaqto - Ecuador
- Startcups - Mexico
- Rokk3r - Estados Unidos

10 Objetivos alcanzados en 1 año

- 1) Muchos actores fortalecieron o reenfocaron sus actividades.
- 2) Estamos más conectados entre gestores.
- 3) Apoyamos iniciativas claves como la revisión de las propuestas de ley de emprendimiento.
- 4) Se crea la primera red de ángeles inversionistas.
- 5) Hablamos un lenguaje más de país que de región.
- 6) La asociación de emprendedores ya empieza a hacer sentido.
- 7) Tenemos iniciativas de aceleración.
- 8) Empezamos a cocrear iniciativas entre gestores.
- 9) Emprendimientos logran salir a exponer sus modelos de negocio al exterior.
- 10) Expertos de la región llegan a compartir know-how.

*Pienso que esta efervescencia se debe a personas comprometidas con el potenciamiento de los emprendedores, ya que vemos en ellos una forma de pensar y actuar creativa, propositiva de soluciones, resiliente, empática y valiente. Sabemos que el futuro requiere de mentes empresariales con estas cualidades y con conocimientos equiparables al resto de la region.*

## CONOCE NUESTRAS OPCIONES DE SUSCRIPCIÓN



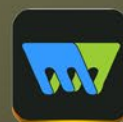
**Suscripción Anual**  
**Bs. 200.-**

**1 ejemplar mensual durante 1 año**

\* Consulta los lugares de recojo en tu ciudad



**Ahora también en :**



Esríbenos: [suscripciones@emprendedores.bo](mailto:suscripciones@emprendedores.bo)  
Llámanos o esríbenos: +591 76003577



# LA NUEVA GENERACIÓN DE JÓVENES EXPORTADORES



UNA NUEVA RED DE EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS QUE PROMUEVEN EL LIDERAZGO DE JÓVENES BOLIVIANOS A TRAVÉS DE INICIATIVAS INNOVADORAS Y TECNOLÓGICAS QUE IMPULSAN LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS CON VALOR AGREGADO. PARA PERTENECER A ESTA RED, EL ASOCIADO DEBE TENER ENTRE 20 A 40 AÑOS, Y TENER UN EMPRENDIMIENTO O MANEJAR UNA EMPRESA QUE SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS SEAN DE EXPORTACIÓN O ESTÉN BUSCANDO EXPORTAR.

Redacción: Revista Emprendedores Bolivia || Fotos: Cortesía REJEX

“

**NUESTRO OBJETIVO ES CREAR NUEVOS ECOSISTEMAS DE EXPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS PARA LOS JÓVENES EMPRENDEDORES Y PROFESIONALES**

”

**C**on la visión de consolidarse como la Red de Jóvenes referente a nivel nacional e internacional nace **REJEX** (Red de Jóvenes Exportadores) a finales del 2019. Bajo el paraguas de CADEX (Cámara de Exportadores), quien decidió crear esta nueva generación de profesionales, visualizando el ecosistema de emprendedores.

*“Buscamos encontrar a jóvenes que tienen un kilometraje en el tejido empresarial para incluirlos a*

*esta nueva red y reforzar sus operaciones para que puedan exportar”*

**REJEX** representa y promueve la participación de jóvenes líderes en el ecosistema de negocios internacionales, brindando soluciones que permiten desarrollar capacidades empresariales para el desarrollo del país, incentivando y fomentando su inserción en plataformas empresariales vinculadas a la innovación, exportación de servicios, talentos y conocimientos, además de promoción de inversiones.



● **EJECUTIVOS REJEX  
CON EL MINISTRO  
DE DESARROLLO  
PRODUCTIVO**

*"Nuestro objetivo es crear nuevos ecosistemas de exportación de bienes y servicios para los jóvenes emprendedores y profesionales" – David Barja*

Para crear estos ecosistemas gestionarán convenios institucionales que ayudarán a diversificar, incentivar e impulsar al empresario a exportar, promoviendo nuevos programas, capacitaciones, visitas empresariales y fortaleciendo el networking dentro y fuera de la red.

Los miembros de ésta nueva red contarán con asistencia técnica – jurídica en sus trámites de exportación, en aspectos relativos al transporte, puertos, contratos, devolución de impuestos, normas y otros que facilitarán el desarrollo de sus actividades, tema no menor, porque cuando existe poca experiencia se suelen cometer muchos errores, es

por ello que muchos jóvenes cuando se inician en el mundo de la exportación, si no tienen éstos conocimientos, suelen perder mucho dinero y en ocasiones tienen que cerrar operaciones.

*"Lo que queremos es apoyar a los jóvenes en las certificaciones para sus exportaciones, tal como si fuese un asociado CADEX." – David Barja*

Otro de los grandes objetivos de **REJEX** es la generación de espacios para el fortalecimiento de jóvenes a través de entes público – privado, se enfocarán en las cooperaciones internacionales en Bolivia. Ya tienen un acercamiento con JICA (Agencia de Cooperación Internacional del Japón), quien apoyará a esta nueva red a conformar una asociación de exportadores Boliviano – Japonés.

También trabajarán en algunas misiones empresariales para este año, una vez pase la coyuntura sanitaria que se está atravesando a nivel internacional.

*"Tenemos la voluntad y las ganas de aportar al país, pero tienen que haber personas técnicas que puedan generar un factor diferenciador en la sociedad, y esto se consigue a través de las capacitaciones y la formación". ●*

“

**LO QUE QUEREMOS  
ES APOYAR A LOS  
JÓVENES EN LAS  
CERTIFICACIONES PARA  
SUS EXPORTACIONES,  
TAL COMO SI FUESE UN  
ASOCIADO CADEX.**

”



**David Barja**  
**Presidente REJEX**



**Mauricio Obe**

Ing. Financiero y  
Analista económico.

LinkedIn:  
obemauricio

# Si tan solo no fuera emprendedor

**L**os emprendedores, algunos nacen, otros se hacen; pero ¿Cuál es la fórmula? ¿Por qué unos triunfan y otros no? ¿Acaso solo algunos tienen oportunidades cerca? ¿será que el nivel socioeconómico o tal vez, tener el capital para poner en marcha esa idea? Sí, acabo de mencionar esa palabra, "dinero para poner en marcha esa idea", ya sé lo que están pensando probablemente, "si tan solo tuviera ese dinero para ponerlo en marcha" o "si tan solo tuviera esos contactos" "si tan solo fuera profesional" "si tan solo mis padres fueran más influyentes" "si tan solo tuviera ..."

Las palabras mágicas son: "*Tendencia positiva*". Según el estudio realizado por el **Lic. Atila** (Director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "José Ortiz Mercado" de la UAGRM) el 70% de los jóvenes quieren ser emprendedores, podría decir que también los adultos. Es tan atractivo cuando alguien menciona: "*¿no quisieras ser tu propio jefe?*" y la verdad es: ¿a quién no le gustaría? Pero la realidad es otra.

Cuando decidimos entrar al mundo del emprendimiento, elegimos "*el camino que no tiene camino*", nosotros tenemos que crearlo, esa es la realidad. Si no haces tu propio camino no sobrevivirás, porque los recursos son limitados y el tiempo también. Tú tienes que mantener la tendencia positiva, puedes tener caídas, pero tienes que volver a subir para alcanzar la tendencia nuevamente, la tendencia es tu mapa para saber si estas progresando como emprendedor o no.

El emprendedor triunfa donde satisface alguna demanda; hasta en la tristeza se puede vender pañuelos, en el aburrimiento se puede vender entretenimiento, en la lluvia se puede vender paraguas, y tantos miles de ejemplos. Crees que te falta

algo, eso depende de tu estado mental; una persona sin brazos ni piernas vende superación personal viajando por todo el mundo, ¿su nombre? Nick Vujicic.

La realidad es que apenas decidas entrar al mundo del emprendimiento ya empezaste con "*tendencia negativa*", tienes que trabajar con "inteligencia" para subir esa tendencia. Pero ¿Cómo? Pongamos como ejemplo una persona que carece de estudios, dinero, posesiones, contactos, es decir, le falta todo; pero tiene buena salud, es decir "aún vive". Esta persona, llamémoslo "**Pepe**", como cualquier emprendedor quiere ser exitoso en los negocios. ¿Qué debe hacer?

**Adam Smith** lo escribió en su libro "*La riqueza de las naciones*" que la fuente de la riqueza es: tierra, capital y trabajo. Dijimos que "Pepe" no tiene posesiones por lo tanto no tiene tierra, tampoco tiene capital, lo único que tiene es su mano de obra, pero solo con su mano de obra no es suficiente para crear riqueza, ¿Qué puede hacer "**Pepe**" si eligió el duro camino del emprendedor?

En el libro de **Mario Luna**, titulado "*Psicología del éxito*" habla de tres pilares para desarrollar el éxito, parecido a la teoría de Adam Smith. Los tres pilares son: Cuerpo, dinero y tiempo. Por lo tanto "**Pepe**" debe trabajar primero en sí mismo, antes de pasar a la teoría de Adam Smith.

El emprendedor debe trabajar en tener un cuerpo saludable, en buenas condiciones para tener un mayor rendimiento en los proyectos que tenga que realizar, si tienes dinero y tiempo, pero no cuidas tu cuerpo, la salud te cobrará factura tarde o temprano; por lo tanto, se intenta mitigar el riesgo. Un emprendedor en buenas condiciones físicas aparte de causar



buena impresión, acelera su éxito y por ende su tendencia positiva.

Un emprendedor siempre debe pensar en satisfacer necesidades a la sociedad, mientras más necesidades satisface más dinero captará para juntar un capital, y esta parte no es fácil, requiere de estar atento a las necesidades que presentan las personas y como resolverlas. Hacer dinero sin dinero es un arte y todo emprendedor debe desarrollarlo, nadie te enseña; tu única guía son las ganas de mantener la tendencia positiva. De hecho, mientras lees esta revista, mínimamente debiste encontrar una necesidad, si no la encuentras no estas tomando mucha atención.

¿Como cultivar tiempo? se cultiva creando activos que generen dinero mientras tu no estas presente; por lo tanto, mientras no estés presente tendrás más tiempo libre para otros proyectos u actividades. Los activos pueden tener diferentes naturalezas; sin embargo, todos satisfacen una necesidad por lo cual se obtiene fuentes de dinero que al acumularse se vuelven capital. También se cultiva tiempo estudiando, ya que con conocimientos se puede satisfacer necesidades que requieren mayor especialización, y más aún en este siglo donde la tecnología se desarrolló bastante.

¿Parece muy fácil? No lo es para alguien como "Pepe", para lograr estos tres pilares tendrá que leer muchos libros acerca de negocios, superación personal, leer las ultimas noticias, ir a eventos, conferencias, seminarios, conocer gente, desarrollar una red de contactos, estar atento a la demanda y necesidades de las personas, deberá desarrollar su imagen personal, deberá actualizarse constantemente; aparte de todo eso, deberá sobrevivir con un empleo para lo cual deberá ser muy organizado con su tiempo y por ultimo deberá desarrollar sus habilidades blandas, controlar sus emociones, desarrollar la automotivación, la disciplina y sobre todo no descuidar a Dios y la familia.

**Elon Musk** dijo: *"incluso si eres el mejor de los mejores siempre hay probabilidades de fracasar, de modo que pienso que realmente es importante querer lo que estás haciendo, si no te gusta, la vida es demasiado corta"*. En otras palabras, este camino es muy difícil, si te encantan los retos quédate, tienes que amar el proceso, tiene que gustarte, apasionarte, porque si incluso fracasas debes estar feliz por haberlo intentado y fracasado después de dar lo mejor de ti.

*"Una de las tendencias naturales es hacerse ilusiones, de modo que el desafío de los emprendedores es definir cuál es la diferencia entre creer de verdad en tus ideas y permanecer en ellas, contra perseguir un sueño poco realista que de hecho no tiene mérito"* (Elon Musk).

Conocí a muchos emprendedores que tenían una gran idea, pero que el mercado les dio "una paliza", perdieron tiempo, perdieron dinero, perdieron motivación; pero algunos se levantaron y maduraron como emprendedores, porque este camino no es fácil, es para aquellos que "aman el proceso" así que cuando sientas que has fracasado muchas veces, solo piensa: "si tan solo no fuera emprendedor, pero amo esto" y levántate, algunos todavía seguimos luchando. 📌



# CONVIVENCIA EN PROPIEDAD HORIZONTAL



**Federico Tonelli**

CEO de TONELLI Group

Emprendedor en

Administración Inmobiliaria

Twitter:  
@FedericoTonelli6

“  
**ENTENDER QUE LO MÍO ES MIO.....PERO LO COMUN ES DE TODOS, SIENTA LAS BASES DEL RESPETO EN PROPIEDAD HORIZONTAL**  
”

**¿** Qué significa convivir o trabajar de forma correcta en un Inmueble u oficinas bajo el régimen de Propiedad Horizontal?

La horizontalidad es una práctica o propuesta organizacional, que implica desarrollar o incentivar un poder de decisión o de participación, más o menos igualitaria entre los individuos que conforman una organización. Las relaciones horizontales son las que involucran a dos personas o a un grupo de personas en una relación convivencial similar dentro de la copropiedad. Esto puede incluir a vecinos dentro de un conjunto o edificio o a un grupo o equipo de trabajo que colabora como parte de un proceso administrativo.

Quando los seres humanos viven en viviendas unifamiliares y luego les toca vivir en edificaciones sometidas al régimen de PH, es muy difícil acoplarse a la convivencia horizontal.

Por eso, antes de adquirir una vivienda sometida al régimen de propiedad horizontal pregúntese si es capaz de vivir en comunidad y respetar los derechos de los demás. Lo cierto es que la propiedad horizontal es un sistema jurídico de convivencia que requiere para su operatividad la participación efectiva de las personas que integran la comunidad de cada edificio o condominio de casas.

Sin embargo, algunos propietarios hacen caso omiso del concepto de propiedad horizontal que dice: es la facultad de usar, gozar y disponer de un inmueble de manera exclusiva en las partes privadas, y de manera compartida en las zonas comunes.


Para evitar estos conflictos se debe utilizar el Reglamento de Propiedad Horizontal el cual contiene los principios básicos para vivir en comunidad. En ese momento, la propiedad horizontal se convierte en una pequeña empresa que tiene aspectos jurídicos, financieros, administrativos, relaciones laborales y manejo de personal.

¿Qué normas Rigen la Propiedad Horizontal en Bolivia?

1. Ley de Propiedad Horizontal (30.12.1949)
2. Código Civil Bol. de 06/08/1975 - Art. 158-200.
3. Ley Departamental 50 de 19/10/2013 de Personería Jurídica.
4. Decreto Departamental 205 de 13/8/2014 que reglamenta la LD. 50.

Quando se compra un apartamento o casa no sólo se obtiene el inmueble, sino que además se contraen varias obligaciones y derechos. Esas normas, creadas para la sana y conveniente convivencia, no son simples caprichos de las comunidades y de las empresas administradoras, son leyes y decretos de obligatorio cumplimiento.

¿Cómo está compuesto un Manual de Convivencia?

1. Derechos de los Copropietarios y Residentes.
2. Obligaciones y deberes de los Copropietarios y/o residentes.
3. Normas de uso para las zonas comunes.
4. Normas para la tenencia de mascotas.
5. Normas para los Parqueaderos.
6. Personal externo al conjunto condominal.
7. Procedimiento de resolución de Conflictos.
8. Recaudo de Cartera 



# FINAL DEADLINE

LAST CHANCE  
TO APPLY

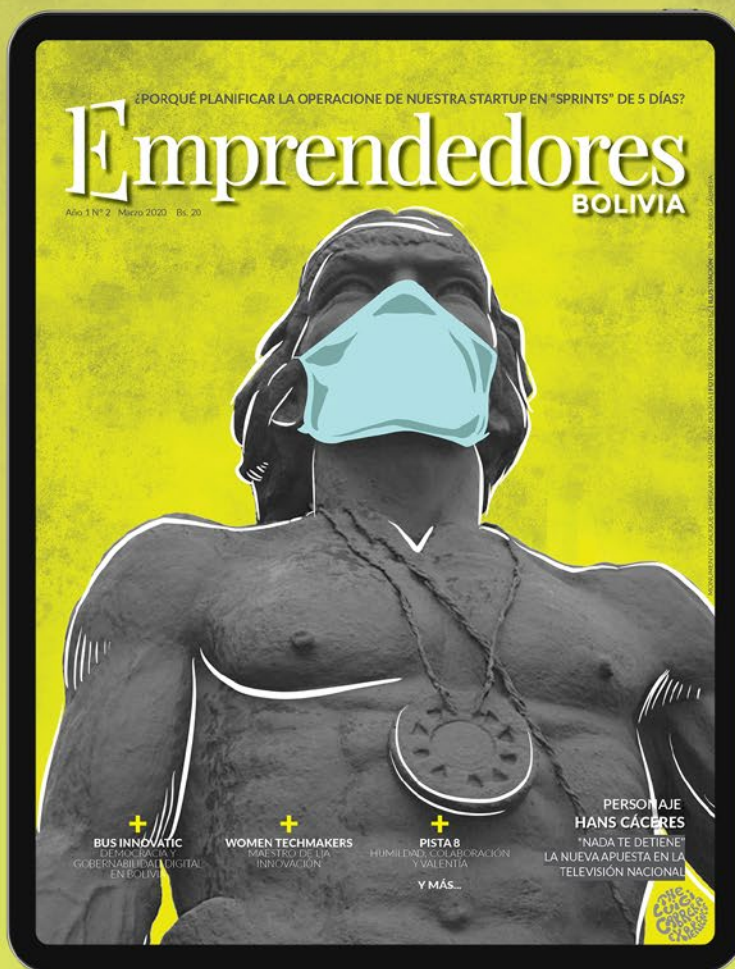
[APPLY NOW](#)

BOLIVIA CHAPTER

[FI.CO/JOIN](#)

# SUSCRÍBETE

www.emprendedores.bo



Ahora también en :



TE NECESITO RESPONSABLE

