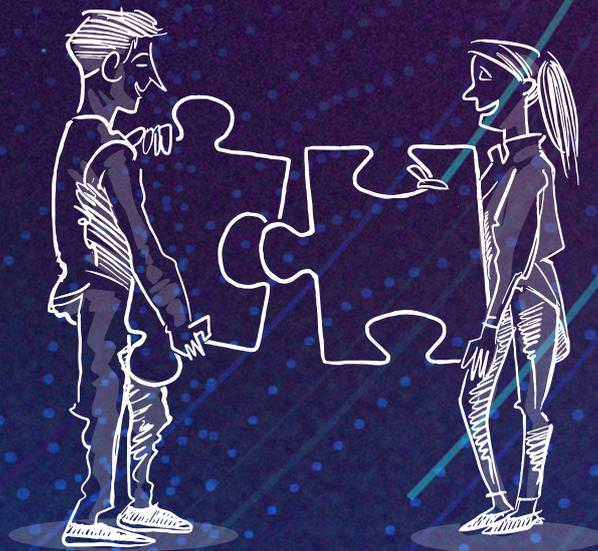

BUSINESS HACKS

summit by Santander



 Santander

INC_{mty}
20

DIGITAL INCLUSION &
SUSTAINABLE FUTURE

Lorena Guillé-Laris

Directora Ejecutiva de Fundación FEMSA

Javier García

Fundador de Venture Capital Corporativo de FEMSA

Fireside chat:

Aprendizajes de lanzar un fondo de VC corporativo

En este fireside chat se profundizaron los aprendizajes que ha tenido FEMSA Ventures a la fecha sobre las maneras para involucrarse en el ecosistema de emprendimiento.

Se comentó que como sociedad tenemos que estar listos para reaccionar a la velocidad de cambio que está incrementando cada vez más, esto se traduce

en necesidades de flexibilidad, agilidad, respuesta rápida y de colaboración con un ecosistema como el del emprendimiento, donde lo anterior se convierte en requisito para poder emprender.

El Corporate Venture Capital ha ganado relevancia en los últimos años como una atractiva fuente de financiamiento para emprendedores en LATAM.



“Medimos el éxito estratégico de las colaboraciones, tenemos muchos más ejercicios de colaboración con emprendimientos que número de inversiones en nuestro portafolio, para mí es la distribución ideal.”
Javier García





INC_{mty} 2020

DIGITAL INCLUSION & SUSTAINABLE FUTURE
GRAPHIC RECORDING BY @CFMEDIUM

Jacob Pace

CEO de Flighthouse

Conferencia:

Hot Digital Brands & How to stay relevant

Fundador de Flighthouse, la marca de medios más grande de TikTok con 26 millones de seguidores, quien está haciendo el MTV del futuro.

El sitio de Jacob tiene más de 2 mil likes y más de 200 millones de vistas por mes.

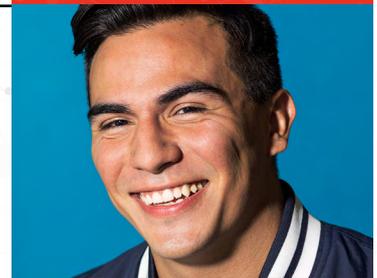
Las principales discográficas están comenzando a aprovechar Flighthouse para promover sus lanzamientos, y se está planificando la divulgación a las principales marcas para el futuro cercano.

Jacob y Create Music Group ven a Flighthouse como la próxima marca de contenido importante para adolescentes y esperan presentar la programación original de la marca en su canal de YouTube a finales de este año.

Hacer que la marca proyecte un sentido de exclusividad y ofrecer nuevas soluciones a problemas antiguos son algunas de las bases que, de acuerdo a Jacob, garantizan el éxito de cualquier emprendimiento.

Por otro lado, explicó que considera a las redes sociales como herramientas muy útiles para promocionar una nueva marca, sin embargo aún no conoce cuál es la fórmula específica para emplearlas exitosamente.

Aunque todo emprendedor suele comenzar él solo su proyecto, una vez que logra cierto grado de éxito debe delegar responsabilidades a personas expertas, porque el control unipersonal termina asfixiando la idea original.



“La gente quiere tener una marca suprema y que todo mundo conozca, pero no existe ningún secreto en particular para conseguir esto. Pero lo que sí es importante es poner los pilares correctos.”

Alejandro Sisniega

Cofundador y Chief Commercial Officer JÜSTO

Conferencia:

JÜSTO el supermercado 100% online bajo un modelo responsable

JÜSTO el primer supermercado 100 por ciento en línea en México y pionero en Latinoamérica, que busca revolucionar la industria, entregando pedidos con una mejor calidad de frescos y a precios competitivos.

Su servicio utiliza procesos tecnológicos en toda la cadena de suministro para garantizar una experiencia consistente y un servicio inigualable.

Alejandro es Lic. en Relaciones Internacionales por el Tec de Monterrey y tiene un MBA por la Universidad de Thunderbird.

Su llegada al mundo de la tecnología se da con su entrada a Cabify México, donde pronto fue nombrado Director Global de Ventas. Actualmente es Vice-Presidente para América Latina de Instructure, empresa de tecnología educativa líder a nivel mundial.



INC_{mty}

JÜSTO el supermercado
100% online bajo un
modelo responsable

la capacidad de vender sus productos a través de estas cadenas
the ability to sell their products through these chains

Aarón Rodríguez

Cofundador y CMO de Jeff

Conferencia:

Nueva ola de emprendimiento post-crisis

La pandemia de COVID-19 está generando una nueva ola de emprendimiento a una escala internacional, dijo Aarón Rodríguez, cofundador y CMO de Jeff, la plataforma digital de multiservicios que tiene presencia en más de 40 países.

Para el emprendedor al día de hoy es necesario contar con una plataforma para ofrecer opciones de soluciones de comunicación, pago y servicio para el usuario final. La conveniencia de poder elegir cómo y cuándo, con total libertad, elegir el medio de canal más conveniente hace que la

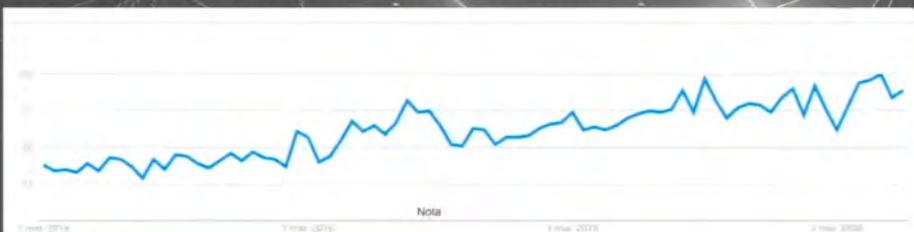
omnicanalidad sea una de las estrategias para lograrlo. Su valor está, según Aarón, en que resuelve las necesidades de todo tipo de usuarios y targets mediante un modelo híbrido entre lo *online* y lo *offline*, lo mejor de ambos mundos.

La razón por la que esto es conveniente es la necesidad de satisfacer los nuevos hábitos de comportamientos a los que se ha tenido que adaptar el cliente, la conveniencia de poder elegir dónde y cuándo, como necesidades de pago en línea y servicio a domicilio.



“Las grandes crisis son oportunidades para el emprendimiento, siempre y cuando sepamos entender los cambios que generan y actuemos de forma rápida.”

Nueva ola de emprendimiento post-crisis



OPORTUNIDAD DE EMPRENDIMIENTO POST-CRISIS Generar ecosistemas de emprendimiento de Valor Añadido

- Hay un incremento del 51% en las búsquedas orgánicas con la palabra "inversión" a nivel mundial año tras año. (Google Trends)
- Hay sobre 300 millones de personas intentando iniciar alrededor de 150 millones de negocios. 1/5 se llevarán acabo, por lo que nacen sobre 50 millones de empresas al año o 137.0000 empresas por día. (GEM 2019)

INC_{mty}



Alma Ramírez

Unboxed

Daniel Buchbinder

Director Alterna

Sebastián Salinas

Director Balloon Latam



Panel:

Emprendimiento social para Latinoamérica

Hay una oportunidad muy grande que se ha dado en latinoamérica en el emprendimiento social porque hay mucha ausencia del Estado respecto a los distintos desafíos a los que nos enfrentamos.

Esto se relaciona con la concepción del gobierno y el espacio que no cubre el Estado, quien lo soluciona son las empresas sociales, por eso hay muchas. Las empresas sociales son instituciones que tienen mucha legitimidad y su reputación es importante. Tiene que ver con

quién las financia y quién las replica. Otra oportunidad es que el nivel de ruralidad que tiene el continente, Chile por ejemplo, con 345 municipalidades de las cuales 263 son rurales.

Alterna es una plataforma de innovación social que cultiva emprendedores desde una perspectiva inclusiva, democrática, de alta calidad e impacto.

Balloon Latam se dedica a desarrollar procesos socioterritoriales en Chile y en México, involucrado al sector público y privado.

INC_{mty} 2020

DIGITAL INCLUSION & SUSTAINABLE FUTURE
GRAPHIC RECORDING BY @CFMEDIUM

Jonathan Ortman

Founder and President, Global Entrepreneurship Network

Conferencia:

What Startups Can Expect in 2021

Jonathan Ortman abordó en INCmty un llamado urgente a la acción para todos los emprendedores y describió cómo los emprendedores que prosperan en la incertidumbre y la disrupción lo harán en 2021 al convertirse en los nuevos líderes de nuestras naciones.

¿Qué ha puesto al ecosistema empresarial global en un periodo de desequilibrio? Disrupción en la industria, los medios masivos de comunicación al alcance de todos y este año la pandemia global.

Para Ortman, entre las características que tienen las personas que lideran una startup se pueden mencionar las siguientes:

Son valientes ya que operan en un entorno incierto, y aun así logran prosperar. Están acostumbrados a alterar modelos de negocios tradicionales. Capitalizan y aprovechan las oportunidades que surgen de momentos disruptivos, como una guerra, una innovación, y algo que cambia todo como la actual pandemia de COVID-19.



“Ustedes, los emprendedores, son los más calificados para enfrentar los momentos de crisis, como este.”

Alba Zurriaga

500 Startups

Conferencia:

Corporate Innovation Beyond Boundaries

Alba habló sobre la importancia de la innovación corporativa en estos tiempos de cambio, y de cómo las empresas pueden recalibrar su enfoque de innovación para apuntar su crecimiento hacia el otro lado de la crisis. Al trabajar con empresas de todo el mundo, se ha percatado que la innovación abierta es eficaz y requiere un conjunto de capacidades básicas, las cuales ha acuñado como Open4. Compartió algunas ideas sobre las formas en que las empresas pueden in-

novar. Adicional, los participantes tuvieron la oportunidad de solicitar una evaluación personalizada de su empresa sobre sus capacidades de innovación y las áreas clave de mejora para convertirse en innovadores más eficaces.

Alba centra su trabajo en el avance de las prácticas de innovación empresarial, ayudando a algunas de las corporaciones más grandes del mundo a diseñar e implementar su propia estrategia de innovación.



 zurriaga

Carlos Marmolejo

Director Ejecutivo de Innovación, Banco Santander

Conferencia:

La innovación como detonador del éxito

En esta conferencia Carlos dio a conocer algunas experiencias recientes donde la innovación ha contribuido para que más personas logren realizar pagos digitales a través de redes sociales y logren ahorrar de manera automática usando las ciencias del comportamiento. Carlos actualmente es Director Ejecutivo de Innovación en Banco Santander México, desarrollando una estrategia de pagos digitales

para lograr una mayor inclusión financiera y permitir a más personas pagar sus servicios a través de teléfonos inteligentes, lanzando al mercado en 2019 los primeros pagos por chat en México a través de Santander Tap y una plataforma de Ahorro Automático que ha incorporado miles de personas en menos de ocho meses un sistema de ahorro conductual.

Presented by



Stephanie López

Memorick, Fundadora y CEOMarketing

Conferencia:

El ABC de Emprender

EXATEC

Hace cuatro años Stephanie López tuvo una idea que pronto vio transformada en negocio: conectar a viajeros con fotógrafos de todo el mundo para que éstos pudieran captar los mejores momentos de sus travesías. Fue así como nació Memorick, una empresa que actualmente ofrece sus servicios en más de 150 destinos, generando una red de más de 400 fotógrafos. El camino de Stephanie en el mundo del emprendimiento no fue sencillo:

a pesar de que la idea le llegó en tan solo 10 minutos durante un viaje a Chicago, más tarde se daría cuenta de que esto apenas comenzaba y que pronto tendría que lidiar con temas de números, impuestos, registros de marca, diseños, creación de páginas web y un sinfín de elementos más de los que tuvo que ir aprendiendo para consolidar su marca, incluyendo el impacto global de la pandemia con el que decidió adaptarse y continuar emprendiendo.



Jim Hogan, Pete Rodriguez, Raul Camposano y Ruth Huard

San Jose State University

Panel:

What's next in technology ventures? The view from Silicon Valley

Cuando se empieza una startup es necesario conocer a la competencia y llegar al mercado en el momento justo. "Si Uber hubiera llegado hace 15 años, habría sido un fracaso", dijo Pete Rodriguez. La competencia, sin embargo, es férrea, y para asegurar que los inversionistas confíen en una startup se debe minimizar el riesgo. "Tu solución debe funcionar y debes presentar a un par de clientes dispuestos a pagarte",

explicó Hogan. Una ventaja en la industria de la tecnología es que, en semiconductores, la innovación se puede hacer donde sea. No tienes que estar en Silicon Valley para triunfar porque el diseño de chips se puede hacer en cualquier parte del mundo. Se comentó también que la diferencia entre la crisis del 2020 y la del 2008, es que ahora no se está rompiendo ningún mercado, sino que el problema es otro.



Conferencistas

Fernando Cuadra Muñoz
Miguel Rodríguez; Jan Rehak
Bernado Tamez
Eduardo Mijael Linares Barbosa
Rodrigo Mahs
Angie Sánchez
Jaros Roldan
Joshua Hammerschlag
Andrea Trujillo
Luis Velandia; Ramiro González
Carlos Marmolejo
Aarón Ablanque
Lorena Guillé Laris; Javier García

Jonathan Ortmans
Alejandro Sisniega

Thomas Michael Hogg

Alba Carda
Ana Lucía Cepeda
Jesús Guzmán
Luis Alberto Padrón
Erika Cordero
Horacio Gomez

Fernando Padilla

Cynthia Rodríguez
Pedro Vallejo
Arturo Vázquez
María del Roble Treviño
David Yañez
Alejandro Gamez
Dora Valdez; Gabriela Mitri

Pete Rodríguez; Ruth Huard;
Raul Camposano; Jim Hogan
Stephanie López
Larissa Dávila
Allan Villegas
Jaime Poblete

Los negocios frente al cambio
Diseña tu ecosistema de emprendimiento 2.0
Cómo levantar capital y no morir en el intento
Propiedad intelectual y los emprendedores
Building Thriving Startup Ecosystems
Herramientas digitales para tu empresa social
Emprendimiento digital responsable post-COVID
Emprendedores sistémicos: Entender para emprender
Lo que nadie te dice sobre el *crowdfunding*
Taller: 10 *Hacks* para las nuevas ventas
La innovación como detonador del éxito
Nueva ola de emprendimiento post-crisis
Fireside Chat: Aprendizajes de lanzar un fondo de VC corporativo
What Startups Can Expect in 2021
JÚSTO, el supermercado 100% online bajo un modelo responsable
Crecimiento rentable, 7 mejores prácticas de empresas alemanas
Corporate Innovation Beyond Boundaries
De 0 a 100 pasos para emprender en grande
El emprendimiento social es más que ayudar
10 Secretos que SAT y el IMSS no quieren que sepas
Disrupción inteligente
From Facts to Acts. La nueva realidad después de la pandemia.
El futuro del financiamiento de las pymes (Fintech and NBFi, the Future of SME Lending)
Blindaje financiero para pymes
Estrategia "Go-to-Market" en un mundo de datos
5 cosas que debes conocer sobre la Ley *fintech*
Estrategias para proyectos ante la nueva realidad
Un viaje de liderazgo
La transformación en las organizaciones
Lunch fireside chat: New You: Upskilling for a Better Normal
What's Next in Technology Ventures - the View From Silicon Valley
El ABC de emprender
5x10x15 Estrategias para no perder a tus clientes
E-commerce inclusivo: Una experiencia a ciegas
El vuelo del águila - 20 consejos para pymes

Conferencistas

Itzel Cruz
Raúl Howe Marañón

Gabriel Garza
Luis Oleart Pascual
Euclides Tapia
Giovanna Soto
Juan Ángel Martínez

Alma Ramírez;
Daniel Buchbinder; Sebastián Salinas
César Buenadicha

Carlos Allende
Israel Moyeda
María de los Dolores González
David S. Xotlanhua González
Guillermo Dillon
Fernando Gendrop
Josefina Guerra
Jessica Morales
Christian Salazar
Stevie Smyth Valdes; Ana Cecy Mata
Fabiola Ortiz Ruiz

David Yañez
Alejandro Basave
Lumi Velázquez
Cecilia Hugony

Olegario Nordhausen
Alejandra Sanchez; Ricardo Rocha;
Mario García Dávila
Jorge González
Paulina López
Cristhela Chávez
Priscila Porchini

Idea Prototyping Toolkit

¿Ser o no ser? Para tener éxito “He aquí la solución, no el dilema”

¿Y ahora cómo lo vendo?

Crea tu *app* para celular en cuatro horas

Hacking Your Brain for Business

Panorama actual de las mujeres emprendedoras

Todo mundo tiene un restaurante. Al menos en su cabeza... ¿Hay futuro para la industria restaurantera?

Restaurantes, *Delivery*, Plataformas digitales, *Dark Kitchens* y la nueva normalidad.

Emprendimiento social para Latinoamérica

Tomando la delantera: Oportunidades de mercado e inversión para emprendedores en el campo de la IA responsable

Estrategias de ciberseguridad post-COVID

Ética en el *marketing* médico

Los 6 pasos para emprender

Empresa familiar en el mundo: vista desde México

Elementos de apoyo para las pymes

La relación marca - consumidor cambiará post-covid

Cadena de contactos....tod@s vendemos

Sumar valor a mi negocio

5 Tácticas de *marketing* para un emprendedor social

¡Emprender e invertir es para todas!

Creando oportunidades para el futuro y los desafíos Tecnológicos

El emprendimiento del futuro

7 Recomendaciones legales para las *e-commerce*

Tipos de emprendedoras y *networking*

Customer experience: El poder de poner al cliente en el centro del negocio

El reto de una pyme: sobrevivir. *Tips* de un *coach*

Panel: La transformación digital: innovación, agilidad y liderazgo

Lleva a tu startup al siguiente nivel

For an Exponential Growth, an Exponential Mindset

Competencias digitales emergentes: ¿a tu favor?

Cómo ser un negocio consciente en la era post-covid



DIGITAL INCLUSION &
SUSTAINABLE FUTURE

Estas memorias están conformadas por los contenidos del festival INCmty 2020, que tuvo lugar en Monterrey, Nuevo León, México, del 2 al 6 de noviembre del 2020, en la modalidad virtual.

INCmty proporciona el contenido del material que se encuentra actualmente, sin ninguna garantía de su idoneidad o adecuación para un fin específico o cualquier otro aspecto.

Todos los Derechos Reservados © INCmty 2020. Se prohíbe la reproducción total o parcial del contenido, ilustraciones y textos publicados en este documento. El uso no autorizado o inapropiado del contenido puede infringir los derechos de propiedad intelectual, privacidad, publicación y comunicación en el más amplio sentido de la palabra. INCmty se reserva el derecho de denegarle el permiso de utilizar el material publicado en esta edición. La descripción e imágenes de las actividades son responsabilidad exclusiva de los ponentes.

Domicilio: Av. Eugenio Garza Sada 2501 Sur, Tecnológico,
CP 64849 Monterrey, N.L. Contacto: 01 800 7462 689 /
+52 (81) 8155 2555 contacto@incmty.com



Tecnológico
de Monterrey