



Vamos a comenzar en breve, a las 1 CST / 2 EST

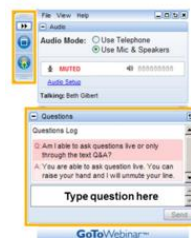


El Cuarto Webinar en Español auspiciado por el ACS y la SQM

www.acs.org/content/acs/en/acs-webinars/spanish/quimico-emprendedor.html ¹



¿Tiene alguna pregunta?



“¿Por qué he sido “silenciado”?”

No se preocupe. Todo el mundo ha sido silenciado, excepto los presentadores y la moderadora. Gracias, y disfruten de la presentación.

Escriba y someta sus preguntas durante la presentación ²



¿Está en un grupo grande hoy?



Díganos de dónde son ustedes y
cuántas personas están en su grupo!

3



La Diversidad de la Audiencia



Hoy tenemos representantes de 19 países

4



La Oficina de Actividades Internacionales

American Chemical Society » Global Community » International Activities » Chapters

Global Community

International Activities

- Travel to the US
- Travel from the US
- Meetings & Activities
- Int'l Exchange & Funding
- Global Alliances & Partnerships

Chapters

- Science & Human Rights
- Newsletter
- ACS International Center
- International Year of Chemistry 2011

International Chemical Sciences Chapters

ACS works to advance the field of chemistry around the world. Scientists outside the United States have formed International Chemical Sciences Chapters (ICSCs) to allow chemists within a geographic area to connect with one another, as well as ACS members around the world. Forming a chapter brings additional benefits to international members, beyond what they already enjoy as members of ACS.

Current Chapters:

- Hong Kong
- Hungary
- Malaysia
- Romania
- Saudi Arabia
- Shanghai
- South Africa
- South Korea
- Thailand

Establish a Chapter in Your Region

ACS encourages its international members to consider forming an ICSC as a means of staying connected with scientists in their region, and with the ACS membership around the world.

[Find out how to establish an International Chemical Sciences Chapter.](#)

ACS Network

Connect with peers around the world on the [ACS Network!](#)

Calendar of Events

[CB&EN Calendar](#)

ACS in your language

[ACS in Chinese](#)

[ACS in Spanish](#)

Grants and Awards

International Chapters are eligible for a number of awards and grant opportunities issued by ACS. Find out more information about them here:

[Partners for Progress and Prosperity Award](#)

[Global Innovation Grant](#)

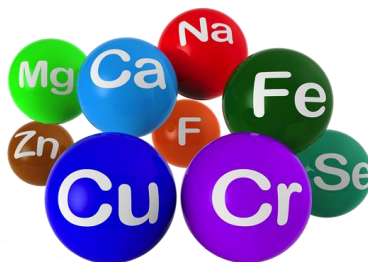


www.acs.org/ic

5



¿Has descubierto el elemento que falta ?



www.acs.org/2joinACS

Entérate de los beneficios de ser miembro(a) de el ACS !

6



Beneficios de la afiliación al ACS



Chemical & Engineering News (C&EN)
The preeminent weekly news source.



NEW! Free Access to ACS Presentations on Demand®
ACS Member only access to over 1,000 presentation recordings from recent ACS meetings and select events.



NEW! ACS Career Navigator
Your source for leadership development, professional education, career services, and much more.

www.acs.org/2joinACS

7



Sociedad Química de México



La Sociedad Química de México, A. C., es una Organización Nacional fundada el 16 de marzo de 1956 y constituida el 27 de agosto del mismo año, por un grupo de ilustres químicos encabezados por los Químicos Rafael Illescas Frisbie y José Ignacio Bolívar Goyanes, los Ingenieros Químicos Manuel Madrazo Garamendi, Guillermo Cortina Anciola, y la QFB, María del Consuelo Hidalgo Mondragón.

www.sqm.org.mx

8



Sugieran temas y expertos que les interesarían para el próximo webinar. acswebinars@acs.org



El próximo webinar del ACS y la SQM será en Enero de 2016.

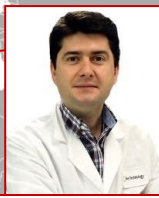
9



***“Panorama de la Iniciativa Empresarial:
Guía Para el Químico Emprendedor”***



Dra. Ingrid Montes
La Junta de Directores, ACS
Profesora de Química Orgánica,
Universidad de Puerto Rico,
Recinto de Río Piedras



Dr. Javier Garcia Martinez
Co-fundador y Director Científico,
Rive Technology

Las imágenes de la presentación están disponibles para descargar ahora

<http://bit.ly/QuimicoEmprendedor>

El Webinar de hoy esta auspiciado por la Sociedad Química de México y the American Chemical Society

10



Panorama de la Iniciativa Empresarial: Guía Para el Químico Emprendedor



Dr. Javier Garcia Martinez
 Universidad de Alicante, Alicante, España
 Rive Technology Inc., Princeton, NJ
 j.garcia@ua.es | www.nanomol.es | tlf: 628-327439

18 de noviembre de 2015



(Breve) Guía Para el Químico Emprendedor

Objetivo

Este webinar está destinado a todas aquellas personas que se estén planteando crear una empresa o estén en los primeros pasos de la comercialización de su tecnología.

En él podrán aprender los pasos que deben seguir, los errores a evitar y la mejor estrategia para transferir tecnología del laboratorio a la industria.

Lo que aprenderás

- Los primeros pasos para emprender desde la perspectiva y necesidades de un químico
- Cómo crear tu plan de negocio, proteger tu propiedad intelectual, crear un equipo ganador.
- Cuándo, cómo y de quién conseguir financiación



12

Cómo convertirse en un químico emprendedor

Cuáles son las claves para convertir en un emprendedor de éxito en el sector químico



Adapted from <http://www.entrepreneur.com/article/245880>



13

1 CONOCE TUS FORTALEZAS

Desarrolla nuevas habilidades



Conoce tu mercado y su evolución



Ten un plan y una estrategia



Se consciente de tus **fortalezas** y adquiere nuevas **habilidades**. Conoce el **mercado** en el que tu tecnología es más relevante y desarrolla tu **red profesional** de contactos



Es posible que hayas dedicado años a desarrollar una nueva tecnología pero que apenas conozcas el mercado en el que se desarrolla. Tu primera tarea es conocer cuales nos las necesidades que aún no están cubiertas.



LIKE

Adapted from <http://www.entrepreneur.com/article/245880>



14

¿ES TU IDEA VIABLE?

- ¿Existe demanda para tu producto/servicio?
SI
- ¿puedes identificar tu mercado objetivo?
SI NO
- ¿quién pagará por tu producto/servicio?
SI NO
- ¿es tu producto/servicio único o mejor?
SI NO
- ¿conoces las limitaciones o inconvenientes?
SI NO
- ¿está libre de implicaciones legales?
SI NO

Tu producto/servicio es adecuado por ahora pero comprueba con frecuencia que tus conclusiones son todavía válidas

CONSTRUYE EN PLAN DE ÉXITO

El plan de negocio: tu carretera hacia el éxito

Tu plan de negocios es tu mapa de carreteras. No tienes porque seguirlo pero es una buena guía para evitar perderse

Propuesta de valor

Ventas y marketing

Mercado y competidores

Equipo

Estudio de riesgos

Costes e ingresos

FINISH

Tu propuesta no es adecuada. Trabaja en ella o desarrolla una nueva

Adapted from <http://www.entrepreneur.com/article/245880>

¿ES TU IDEA VIABLE?

- ¿Existe demanda para tu producto/servicio?
SI
- ¿puedes identificar tu mercado objetivo?
SI NO
- ¿quién pagará por tu producto/servicio?
SI NO
- ¿es tu producto/servicio único o mejor?
SI NO
- ¿conoces las limitaciones o inconvenientes?
SI NO
- ¿está libre de implicaciones legales?
SI NO

Tu producto/servicio es adecuado por ahora pero comprueba con frecuencia que tus conclusiones son todavía válidas

CONSTRUYE EN PLAN DE ÉXITO

El plan de negocio: tu carretera hacia el éxito

Tu plan de negocios es tu mapa de carreteras. No tienes por qué seguirlo pero es una buena guía para evitar perderse

Propuesta de valor

Ventas y marketing

El plan de negocios no es un camino lineal

Tu propuesta no es adecuada. Trabaja en ella o desarrolla una nueva

Adapted from <http://www.entrepreneur.com/article/245880>

Encuesta Para La Audiencia

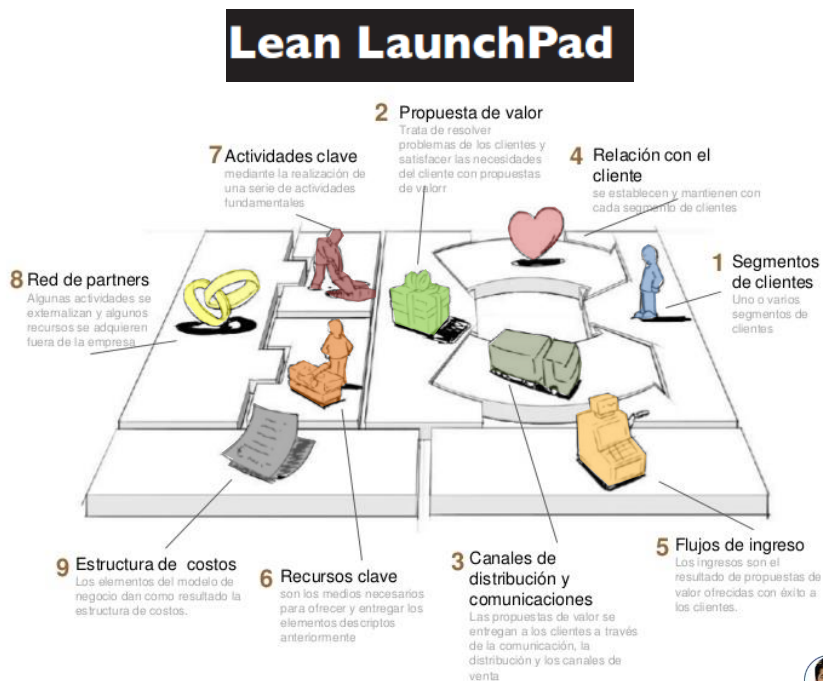
RESPONDER A LA PREGUNTA HACIENDO
CLICK EN BREVE EN LA PANTALLA AZUL



¿Cuándo debe elaborarse el plan de negocios?

- El plan de negocios debe estar listo antes de crear la empresa.
- El plan de negocios debe estar terminado antes de hablar con los inversores.
- El plan de negocios es un documento dinámico que debe adaptarse.
- El plan de negocios es algo obsoleto y por lo tanto incensario hoy en día.

17



18

Lean LaunchPad

<p>Socios Clave</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave obtenemos alquilando de nuestros socios clave? ¿Qué actividades realizan nuestros socios clave?</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>¿Qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestros relaciones con los clientes? ¿Nuestros fuentes de ingresos?</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>¿Qué hace diferente entregando a los clientes? ¿Qué problema estamos ayudando a resolver? ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué preguntas de productos o servicios estamos abordando a nivel segmentos de clientes?</p>	<p>Relación con Clientes</p> <p>¿Qué tipo de relación vamos que estableceremos y cómo vamos crear una de nuestros segmentos de clientes? ¿Qué relaciones hemos establecido? ¿Cuál canales son? ¿Cómo se integran con el resto de nuestra propuesta de valor?</p>	<p>Segmentos De Clientes</p> <p>¿Para qué segmentos creemos más valor? ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?</p>
<p>Estructura De Costos</p> <p>¿Cuáles son los canales más importantes de nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles recursos clave son los más importantes? ¿Cuáles actividades clave son los más importantes?</p>	<p>Recursos Clave</p> <p>¿Qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿Nuestros canales? ¿Nuestros relaciones con los clientes? ¿Nuestros fuentes de ingresos?</p>	<p>Canales</p> <p>¿A través de qué canales nuestros segmentos de clientes crean o alcanzan valor? ¿Cómo los estamos alcanzando ahora? ¿Cómo están cambiando nuestros canales? ¿Cuáles son los canales mejor? ¿Cuáles son los más importantes? ¿Cómo se integran con el resto de nuestra propuesta de valor?</p>	<p>Fuente De Ingresos</p> <p>¿Por qué razón nuestros clientes están dispuestos a pagar? ¿A qué estamos pagando? ¿Cómo prefieren pagar? ¿Cuánto están dispuestos a pagar por los ingresos generados?</p>	



19

Lean LaunchPad

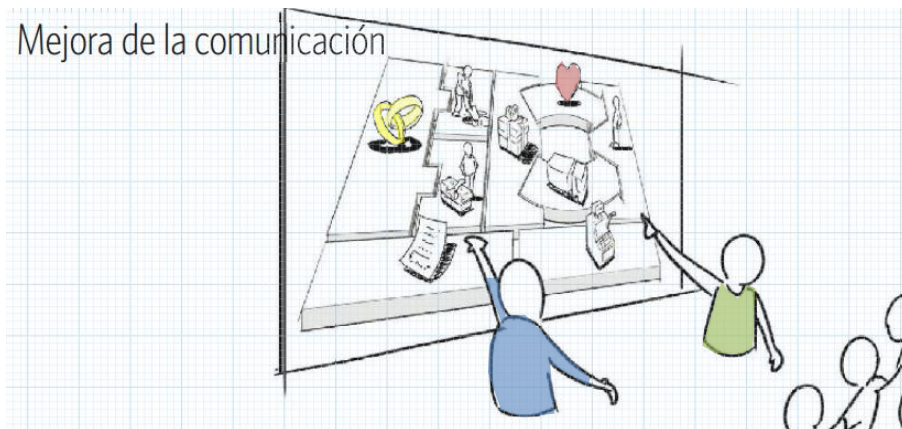
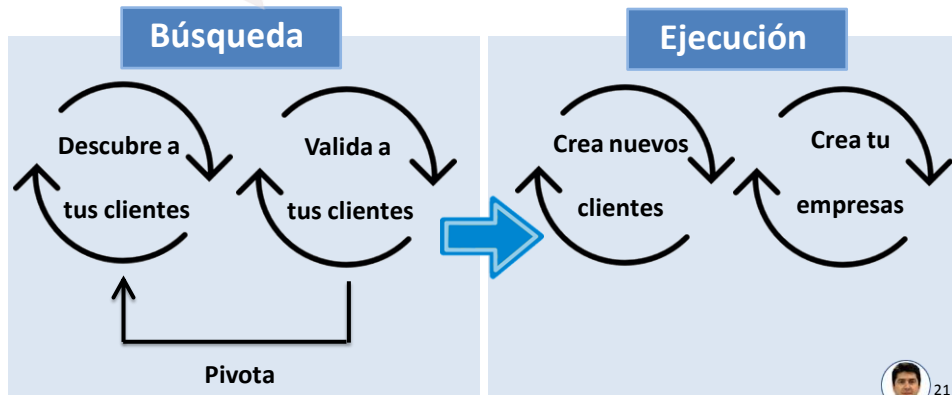
<p>Socios Clave</p> <p>Parques inmobiliarios, lotes, oficinas, segundomano buca</p> <p>Empresa de alojamiento webhosting</p> <p>Empresa de desarrollo de la app</p> <p>Autonomía de los socios, pintores, electricistas</p> <p>Agencia (pseudonimizada SBO)</p> <p>Primeras empresas de muebles y muebles que se usan</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>Abstrer empresas, Community Manager</p> <p>Buscar financiación</p> <p>Desarrollar aplicación</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Diseno bonito y touch feeling</p> <p>Sin costo online</p> <p>Gratis uso premium, exportar</p> <p>Videos no lo yourself</p> <p>Juego con niveles a pasar</p> <p>Presupuesto en un clic</p> <p>Diferenciación por vender o alquilar tu piso</p> <p>Productos valorados usuarios</p> <p>Base de datos de empresas</p> <p>Versiones virtuales de muebles y acabados</p> <p>Propuestas virtuales de decoradores</p> <p>Herramienta 3D y sexualia en sostenencia</p> <p>Compartir proyectos recursos</p>	<p>Relación con Clientes</p> <p>Comunidad online</p> <p>Servicios automatizados, usuarios</p> <p>Creación colectiva, valoraciones en base de datos</p> <p>Canales</p> <p>Facebook, LinkedIn, Twitter, Blog, web</p> <p>Parlas del sector</p> <p>Reclutar via mail</p>	<p>Segmentos De Clientes</p> <p>modelo freemium</p> <p>seguidores de blogs</p> <p>Fans de Farmville, los Sims...</p> <p>Otros Profesionales</p> <p>modelos publicidad</p> <p>Fabricantes, Productores, tiendas de casa</p> <p>Autónomos: pintores, electricistas...</p> <p>Distribuidores ZARA Home Habitat Ikea</p>
<p>Estructura De Costos</p> <p>Hosting con espacio de almacenamiento para usuarios</p> <p>registro paraon, logo...</p> <p>registro de la S.L.</p> <p>dominios .es y .com</p> <p>desarrollo de la app</p> <p>gestoría</p> <p>diseno web</p> <p>Asesoría jurídica</p>	<p>Recursos Clave</p> <p>Formación: arquitectura, OIA, SBO, PNL, PM...</p> <p>Aptitudes: liderazgo, comunicación, creatividad...</p> <p>tiempo</p>	<p>Fuente De Ingresos</p> <p>Modelo freemium</p> <p>Contenido premium, Cursos, filtros, srl publicas, recorridos virtuales...</p> <p>Modelo publicidad</p> <p>Creación 3D uds. 300 €</p> <p>Mantenimiento anual 1000 €</p> <p>Publicidad</p> <p>Publicidad por uso del juego (B&B)</p> <p>Posición, cartidos, pajas</p> <p>Visitas: Trono: a negociar</p>		



20

Pregunta y escucha a tus clientes

Ellos hacen tu empresa posible



- Conoce tu audiencia
- Haz contacto visual
- Repite los mensajes importantes
- Escucha antes de hablar
- Se breve y concéntrate en 2-3 ideas
- Utiliza un lenguaje adecuado
- Se consciente del lenguaje no verbal
- Prepárate y práctica!



22

Encuesta Para La Audiencia

RESPONDER A LA PREGUNTA HACIENDO
CLICK EN BREVE EN LA PANTALLA AZUL



¿Qué habilidades debe desarrollar un químico que quiera emprender?

- Aquellas de las que carezca
- Financiación
- Comunicación
- Todas las que sean necesarias para que la empresa sea exitosa

23



Martin Trust Center
for MIT Entrepreneurship

formerly the MIT
Entrepreneurship
Center



DESHPANDE CENTER
FOR TECHNOLOGICAL INNOVATION

E-CLVB

100K
MIT ENTREPRENEURSHIP
COMPETITION

MIT
Venture
Mentoring
SERVICE

MIT TinyTechnology

SEBC ABOUT SEBC



TechLink TL



MIT
EntrepreneurshipReview
where Einstein meets Edison



**Entrepreneurial
Impact:
The Role of MIT**

Edward B. Roberts and Charles Eesley
MIT Sloan School of Management

February 2009

MIT Massachusetts
Institute of
Technology

Executive Summary

Entrepreneurial Impact: The Role of MIT

Edward B. Roberts and Charles Eesley
MIT Sloan School of Management

February 2009

At the end of 2006, there were 25,600 active companies founded by living MIT alumni, employing 3.3 million people and generating annual world revenues of nearly \$2 trillion. This group of companies, if its own nation, would be the 11th-largest economy in the world.



Entrepreneurial Impact: The Role of MIT

Edward B. Roberts and Charles Eesley
MIT Sloan School of Management

February 2009

At the end of 2006, there were 25,600 active companies founded by living MIT alumni, employing 3.3 million people and generating annual world revenues of nearly \$2 trillion. This group of companies, if its own nation, would be the 11th-largest economy in the world.



Some Examples of Younger, Fast-Growth Companies Founded by MIT Alumni*

Company	Location	Employment	Sales* (millions)	MIT Founder	MIT Class	Year Founded
A123 Systems	Watertown, Mass.	1,800	41	Ric Fulop Yet-Ming Chiang	2006 1980	2001
Akamai	Cambridge, Mass.	1,300	636	Tom Leighton Jonathan Seelig Preetish Nijhawan	1981 1998 1998	1998
Brontes Technologies	Lexington, Mass.	32	3	Douglas P. Hart	1985	2006
Codon Devices	Cambridge, Mass.	41	3	Joseph Jacobson Drew Endy	1992	2004
E-Ink	Cambridge, Mass.	55	4	Joseph Jacobson	1992	1997
iRobot Corporation	Burlington, Mass.	75	249	Colin Angle Helen Greiner	1989 1990	1990
Lilliputian Systems	Wilmington, Mass.	54	3	Samuel Schaevitz Aleks Franz	2000	2001
LS9, Inc.	San Francisco, Calif.	33	----	Noubar Afeyan David Berry	1987 2000	2005
Momenta Pharmaceuticals	Cambridge, Mass.	163	4	Robert Langer	1974	2001
Rive Technology	Ochelata, Okla.	2	----	Javier Garcia Martinez	2004	2006
Svaya Nanotechnologies	Los Angeles, Calif.	5	----	Benjamin Wang Erik Allen Kevin Krogman	2007 2008 2009	2008
Visible Measures	Cambridge, Mass.	40	----	Brian Shin	2006	2005
VMware, Inc.	Palo Alto, CA	3,000	704	Diane Greene	1978	1998
Zipcar	Cambridge, Mass.	16	3	Robin Chase	1986	2000

*All sales and employment data are from 2006 or the most recent year available, and are rounded off to the nearest whole number.



29

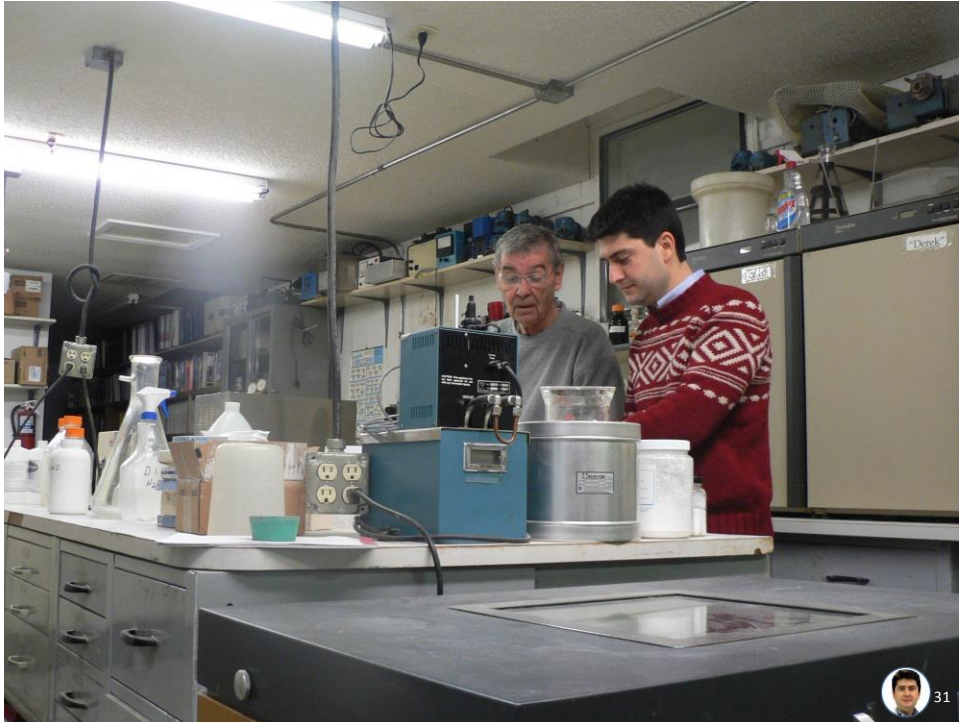
Some Examples of Younger, Fast-Growth Companies Founded by MIT Alumni*

Company	Location	Employment	Sales* (millions)	MIT Founder	MIT Class	Year Founded
A123 Systems	Watertown, Mass.	1,800	41	Ric Fulop Yet-Ming Chiang	2006 1980	2001
Akamai	Cambridge, Mass.	1,300	636	Tom Leighton Jonathan Seelig Preetish Nijhawan	1981 1998 1998	1998
Brontes Technologies	Lexington, Mass.	32	3	Douglas P. Hart	1985	2006
Codon Devices	Cambridge, Mass.	41	3	Joseph Jacobson Drew Endy	1992	2004
E-Ink	Cambridge, Mass.	55	4	Joseph Jacobson	1992	1997
iRobot Corporation	Burlington, Mass.	75	249	Colin Angle Helen Greiner	1989 1990	1990
Lilliputian Systems	Wilmington, Mass.	54	3	Samuel Schaevitz Aleks Franz	2000	2001
LS9, Inc.	San Francisco, Calif.	33	----	Noubar Afeyan David Berry	1987 2000	2005
Momenta Pharmaceuticals	Cambridge, Mass.	163	4	Robert Langer	1974	2001
Rive Technology	Ochelata, Okla.	2	----	Javier Garcia Martinez	2004	2006
Svaya Nanotechnologies	Los Angeles, Calif.	5	----	Benjamin Wang Erik Allen Kevin Krogman	2007 2008 2009	2008
Visible Measures	Cambridge, Mass.	40	----	Brian Shin	2006	2005
VMware, Inc.	Palo Alto, CA	3,000	704	Diane Greene	1978	1998
Zipcar	Cambridge, Mass.	16	3	Robin Chase	1986	2000

*All sales and employment data are from 2006 or the most recent year available, and are rounded off to the nearest whole number.



30





A technology solution for diffusion-limited reactions

CONNECT TODAY TO LEARN MORE ABOUT OUR MOLECULAR HIGHWAY™ TECHNOLOGY

www.rivetechology.com



Algunas lecciones que he aprendido... (I)

Debido a mi formación como químico no tengo todas las habilidades y los conocimientos necesarios para ser emprendedor...

PERO nadie tiene todos las habilidades y conocimientos:

- No hay nada que no pueda aprender: Hay muchos recursos!
- No lo puedo hacer todo, necesito un equipo
- Es fundamental proteger la tecnología, pero es posible publicar tus resultados y es muy conveniente ir a congresos científicos
- No es necesario entenderlo todo para poder avanzar



Algunas lecciones que he aprendido... (II)

- Una empresa no es un proyecto de investigación:
El tiempo es oro y los clientes definen nuestra estrategia.
- Es importante tener un plan y llevarlo a cabo en los plazos señalados.
- No es suficiente tener un producto mejor
- Gracias a que soy emprendedor, me he convertido en un mejor investigador y profesor de química
- Muchas de las habilidades que he desarrollado en mi una empresa me han sido muy útiles en otras facetas profesionales y son un elemento diferenciador importante para mí.



Encuesta Para La Audiencia

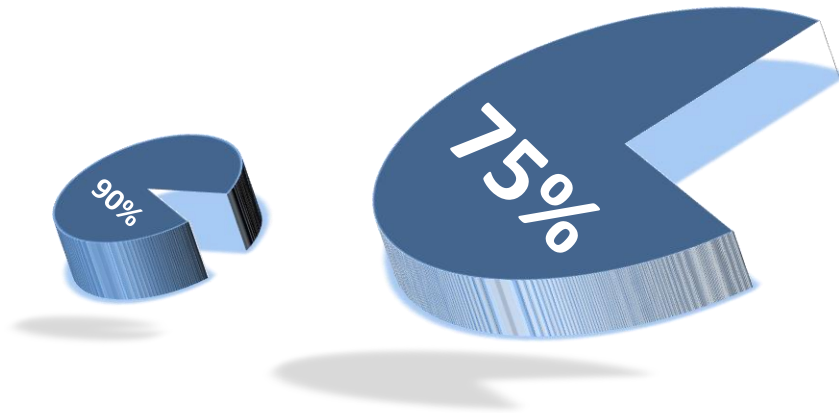
RESPONDERA LA PREGUNTA HACIENDO
CLICK EN BREVE EN LA PANTALLA AZUL



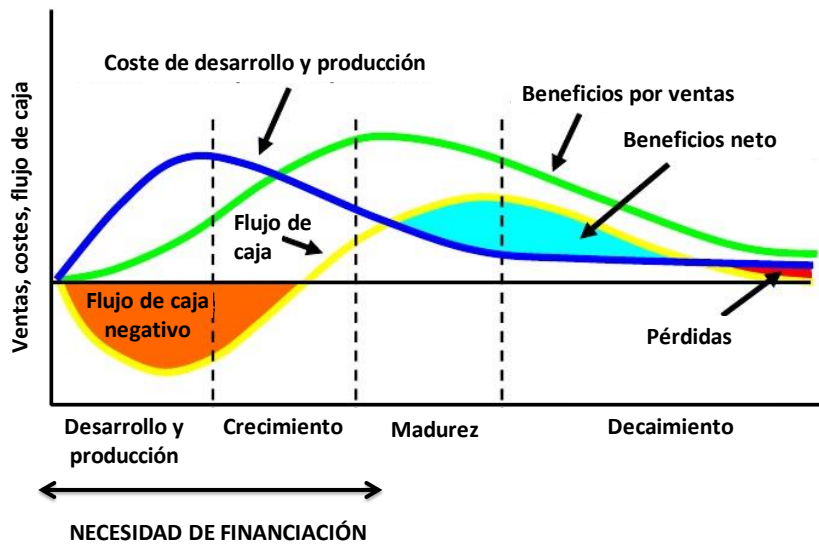
¿Cómo repartir el accionariado de tu empresa?

- Equitativamente entre los fundadores
- Equitativamente entre fundadores e inversores
- De forma que los fundadores tengan el 50% de la empresa
- No es algo importante, lo que importa es comenzar a trabajar

No es el tamaño de mi trozo,
sino el de la tarta lo que importa

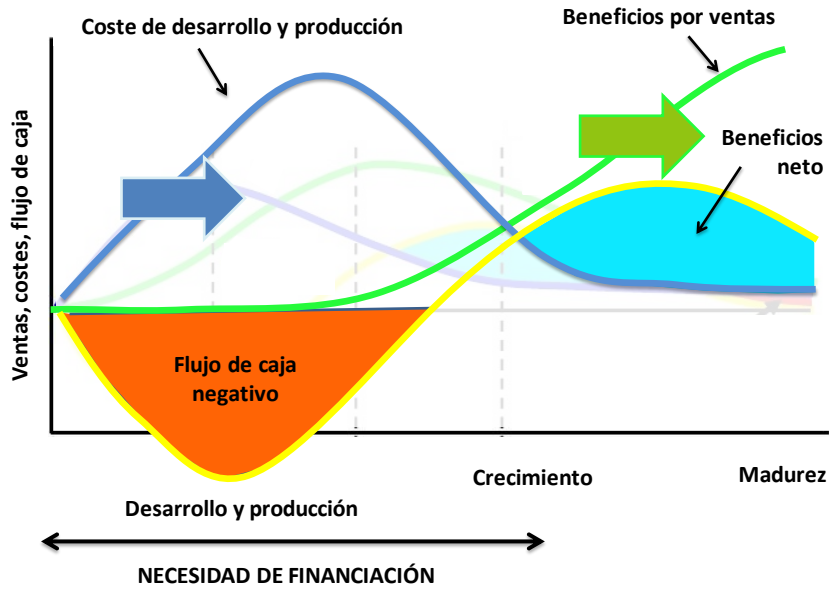


Ciclo de Vida de un Proyecto Empresarial



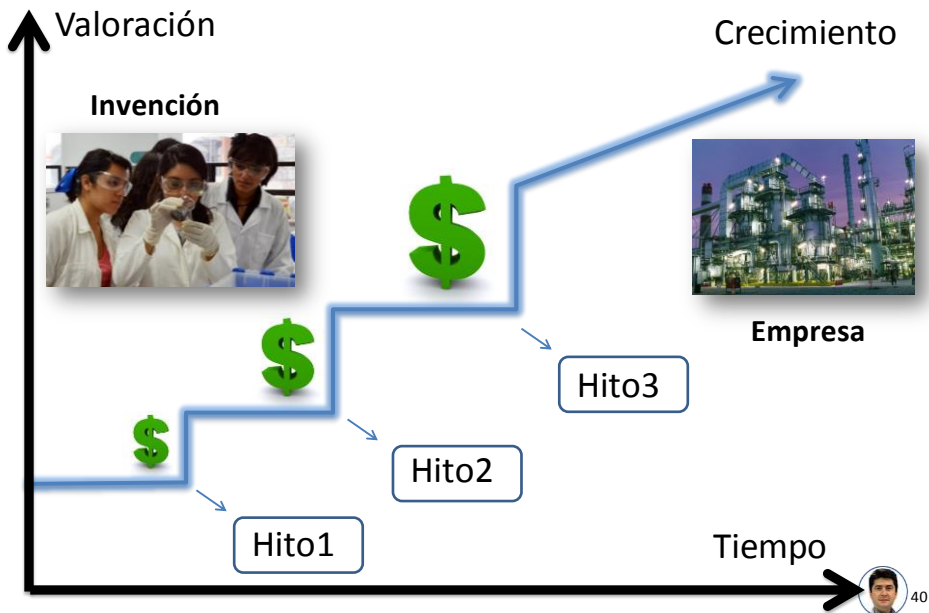
38

Ciclo de Vida de un Proyecto Empresarial en Química



39

Cuándo y Cómo Financiar Tu Empresa



40

Encuesta Para La Audiencia

RESPONDERA LA PREGUNTA HACIENDO
CLICK EN BREVE EN LA PANTALLA AZUL



¿De quién es una patente?

- De los inventores
- De quien paga la investigación
- De la empresa/institución para la que trabajas
- De quién paga la patente y su mantenimiento

41

Breve Guía sobre Patentes para Emprendedores

¿Qué es una patente? Documento legal que me da el derecho de impedir a otros que exploten mi tecnología

¿Qué patentar? Innovaciones con aplicación comercial

¿Qué callarse? Lo que no quiero que otros sepan

¿Puedo publicar? Si, pero sólo después de patentar



42

Science AAAS.ORG | FEEDBACK | HELP | LIBRARIANS All Science Journals SEARCH ADVANCED

AAAS NEWS SCIENCE JOURNALS CAREERS MULTIMEDIA COLLECTIONS JOIN / SUBSCRIBE

Science Careers From the journal Science Help Meetings & Events About Science Careers Contact

Career Magazine My Science Career Find A Job Graduate Programs Tools & Tips Forum For Employers

Issues & Perspectives Career Advice The Job Market Career Profiles Life & Career Diversity Issues

The Third Way: Becoming an Academic Entrepreneur

By Javier Garcia-Martinez
March 20, 2014

Should I pursue an academic career, or should I get a job in industry and have an impact on the "real" world? It is a common question that many of us in the world of science have faced at some point.

"I never found academic and entrepreneurial activities incompatible; in fact, I believe they go hand-in-hand."

But, increasingly, scientists do not need to sacrifice academic freedom for the opportunity to bring their discoveries to market. These days, there is a third career path for those with creativity, courage, and capability: academic entrepreneurship. Today, many successful academic entrepreneurs show us that it is possible to be part of the publication race while commercializing scientific findings.



43

QUIMICOS EMPRENDEDORES QUE COMBINAN ACADEMIA E INDUSTRIA



Prof. George Whitesides

Profesor e investigador en química

Autor de más de 1200 artículos científicos y de más de 134 patentes. De acuerdo con el índice-h, él fue el químico más influyente en 2011 y desde hace varias décadas está entre los químicos más citados del mundo.

Emprendedor

Co-fundador de más de 12 empresas que tienen una capitalización combinada de \$20 billion. Entre estas empresas destacan Genzyme, GelTex, Theravance, Surface Logix, Nano-Terra y WMR Biomedical.

Fuente: <https://es.wikipedia.org>



44

QUIMICOS EMPRENDEDORES QUE COMBINAN ACADEMIA E INDUSTRIA



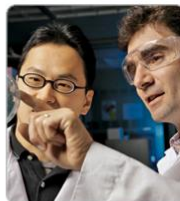
Theodore Goodson III

Surprising findings and coworkers' enthusiasm led to materials start-up.



Jun Axup

Kickstarter campaign gives grad student a taste of entrepreneurship.



Matthew P. DeLisa

Entrepreneur turns daydream into successful start-up.



Glenn Prestwich

After reluctantly venturing into the world of start-ups, synthetic chemist has seven successes under his belt



Michael Lefenfeld

Even at a young age, chemical engineer had a knack for translating creative ideas into commercial products



Patrick McCarthy

Researcher-turned-businessman puts to work his understanding of chemists as consumers



Karen McDonald

Plants provide start-up technology, graduate student Lucas Arzola helps with the entrepreneurial drive



Donald Sadoway

Materials chemist says his economical battery technology could solve the grid-scale energy storage problem

Fuente: <http://cen.acs.org/entrepreneurs.html>



45

“Si no construyes
tus sueños,
alguien te va a contratar
para que ayudes
a construir los de él.”

Tony Gaskins

(Autor y coach estadounidense)



46

Recursos y Lecturas Adicionales

Recursos online:

ACS Entrepreneurial Resources Center

<http://www.acs.org/content/acs/en/careers/career-services/resourcecenter.html>

Chemical & Engineering News: Entrepreneurs with Chemistry

<http://cen.acs.org/entrepreneurs.html>

10 cursos de formación online gratis para emprendedores

<http://formaciononlineweb.com/10-cursos-de-formacion-online-gratis-para-emprendedores>

Libros:

Generación de modelos de negocio, por A. Osterwalder y Y. Pigneur

El arte de empezar, por Guy Kawasaki

El método Learn Start-Up, por Eric Ries





Panorama de la Iniciativa Empresarial: Guía Para el Químico Emprendedor



Dr. Javier Garcia Martinez
Universidad de Alicante, Alicante, España
Rive Technology Inc., Princeton, NJ
j.garcia@ua.es | www.nanomol.es | tlfh: 628-327439



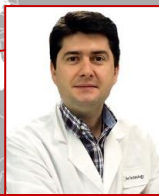
18 de noviembre de 2015



“Panorama de la Iniciativa Empresarial: Guía Para el Químico Emprendedor”



Dra. Ingrid Montes
La Junta de Directores, ACS
Profesora de Química Orgánica,
Universidad de Puerto Rico,
Recinto de Río Piedras



Dr. Javier Garcia Martinez
Co-fundador y Director Científico,
Rive Technology

Las imágenes de la presentación están disponibles para descargar ahora

<http://bit.ly/QuimicoEmprendedor>

El Webinar de hoy esta auspiciado por la Sociedad Química de México y the American Chemical Society

50



Sugieran temas y expertos que les interesarían para el próximo webinar. acswebinars@acs.org



El próximo webinar del ACS y la SQM será en Enero de 2016.

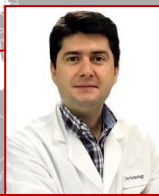
51



**“Panorama de la Iniciativa Empresarial:
Guía Para el Químico Emprendedor”**



Dra. Ingrid Montes
La Junta de Directores, ACS
Profesora de Química Orgánica,
Universidad de Puerto Rico,
Recinto de Río Piedras



Dr. Javier Garcia Martinez
Co-fundador y Director Científico,
Rive Technology

Las imágenes de la presentación están disponibles para descargar ahora

<http://bit.ly/QuimicoEmprendedor>

El Webinar de hoy esta auspiciado por la Sociedad Química de México y the American Chemical Society

52



La Diversidad de la Audiencia



Hoy tenemos representantes de 19 países

53



Sociedad Química de México



La Sociedad Química de México, A. C., es una Organización Nacional fundada el 16 de marzo de 1956 y constituida el 27 de agosto del mismo año, por un grupo de ilustres químicos encabezados por los Químicos Rafael Illescas Frisbie y José Ignacio Bolívar Goyanes, los Ingenieros Químicos Manuel Madrazo Garamendi, Guillermo Cortina Anciola, y la QFB, María del Consuelo Hidalgo Mondragón.

www.sqm.org.mx

54



La Oficina de Actividades Internacionales

American Chemical Society » Global Community » International Activities » Chapters

Global Community

International Activities

- Travel to the US
- Travel from the US
- Meetings & Activities
- Int'l Exchange & Funding
- Global Alliances & Partnerships

Chapters

- Science & Human Rights
- Newsletter
- ACS International Center
- International Year of Chemistry 2011

International Chemical Sciences Chapters

ACS works to advance the field of chemistry around the world. Scientists outside the United States have formed International Chemical Sciences Chapters (ICSCs) to allow chemists within a geographic area to connect with one another, as well as ACS members around the world. Forming a chapter brings additional benefits to international members, beyond what they already enjoy as members of ACS.

Current Chapters:

- Hong Kong
- Hungary
- Malaysia
- Romania
- Saudi Arabia
- Shanghai
- South Africa
- South Korea
- Thailand

Establish a Chapter in Your Region

ACS encourages its international members to consider forming an ICSC as a means of staying connected with scientists in their region, and with the ACS membership around the world.

[Find out how to establish an International Chemical Sciences Chapter.](#)

ACS Network

Connect with peers around the world on the [ACS Network!](#)

Calendar of Events

[CB&EN Calendar](#)

ACS in your language

[ACS in Chinese](#)

[ACS in Spanish](#)

Grants and Awards

International Chapters are eligible for a number of awards and grant opportunities issued by ACS. Find out more information about them here:

[Partners for Progress and Prosperity Award](#)

[Global Innovation Grant](#)



www.acs.org/ic

55



Sugieran temas y expertos que les interesarían para el próximo webinar. acswebinars@acs.org



El próximo webinar del ACS y la SQM será en Enero de 2016.

56