

DESARROLLO DE UN PROCESO DE EMPRENDIMIENTO

Ma. del Rosario Dávalos G.

*Escuela Superior de Ingeniería Química e Industrias Extractivas
Instituto Politécnico Nacional
rosariodavalos@prodigy.net.mx*

Luis Ricardo Rosales D.

*Instituto Tecnológico de Estudios Superiores
ricardord@icloud.com*

Hortensia Dávalos G.

*Escuela Superior de Ingeniería Química e Industrias Extractivas
Instituto Politécnico Nacional
hortensiadavalos@prodigy.net.mx*

Abstract

El presente trabajo surge con la idea de mostrar los cuestionamientos y pasos que se tendrían que seguir para el emprendimiento, por ejemplo: a) ¿Qué vendo?, b) ¿Cómo lo vendo? y c) ¿A quién lo vendo? El siguiente paso es la misión de la empresa que es la razón de existir de esa idea, que se va a cambiar y cómo; y la visión es a dónde se quiere llegar con esa misión. Para poder empezar se debe cubrir toda la planeación de una empresa abarcando todas las áreas que en un inicio son importantes tales como: estructura de costos, socios clave, mercado meta, propuesta de valor, actividades clave, recursos clave, fuentes de ingresos, canales de distribución y relación con el cliente.

Palabras clave: Emprendimiento, startups, equipo de trabajo.

Tiene que admitirse, el emprendimiento está de moda, pero ¿por qué? Tal vez porque ésta es una nueva era de la tecnología donde han surgido grandes empresas o tal vez porque suena bien decir que se es empresario o porque tiene muchos beneficios como: orgullo, libertad de tiempo, independencia económica, control sobre una empresa; o tal vez porque también es una manera de ayudar.

Cuando se desarrolla una idea que se convierte en una empresa se está creando algo nuevo que tiene una misión de ser, y que tiene que hacer algo distinto a su competencia. Entonces, cuando se emprende no solo se crea una oportunidad de negocio y se ofertan empleos, sino que se aporta a la sociedad ya que se está mejorando algo: un sistema, un

proceso o un producto y además se va a resolver el problema de una persona, por tanto, estamos ayudando a alguien; al mundo.

Hoy en día existe más dinero que nunca en México para apoyar *startups* y pymes; así como asesorías, *networking*, cursos, etc. Esto es por el simple hecho de que el gobierno se dio cuenta de que si su base de economía son empresas nacionales con fuerte crecimiento se crea un ambiente de crecimiento y estabilidad económica, Esto es lo que sucede en EUA donde el 52% de las empresas que constituyen su economía pasaron por un proceso de incubación y/o inversión y aceleramiento. Existen diferentes fondos de inversión privados e incubadoras para empresas incluyendo el INADEM que es el apoyo de gobierno a PYMES.

La cosquilla de Emprender

¿Qué edad es correcta para emprender? La edad no importa, lo que importa es la oportunidad de negocio y las ganas de poner en marcha un proyecto. Tener la perseverancia y tenacidad para resolver un problema y generar valor, pudiendo crear una nueva empresa. La oportunidad de negocio surge de una idea que irá teniendo más fundamentos hasta poderse convertir en una empresa; pero antes la idea debe de pasar una serie de procesos de supervivencia.

Lo primero es responder 3 simples preguntas:

- ¿Qué vendo?
- ¿Cómo lo vendo?
- ¿A quién lo vendo?

Con estas tres preguntas contestadas la idea ha pasado su primera prueba de supervivencia ya que se tiene un plan de cómo va a operar, qué va hacer y para quien, Esto es muy importante porque las acciones para formar

una empresa van a relacionarse con estas preguntas. El siguiente paso es la misión de la empresa que es la razón de existir de esa idea, qué se va a cambiar y cómo; y la visión es a dónde se quiere llegar con esa misión.

Muchas personas piensan en tener la idea del millón de dólares, la idea que va a revolucionar todo un mercado; sin embargo, hay que tener en cuenta que es casi imposible que la idea original sea la que finalmente ofrece un producto, esto porque se pasa por un periodo de “pivoteo”, donde se modifican parámetros en pro de ofrecer un mejor producto. Debe entenderse que los clientes son lo más importante; hay que escucharlos, y modificar el producto o idea para un mayor beneficio de ellos. Hay ideas que pueden parecer simples o tontas y que podrían llegar a ser grandes ideas; por ejemplo: Airbnb que es un sitio donde se renta una habitación, casa o departamento de un extraño para hospedarse. Este año Airbnb tuvo una ronda de inversión de 400 MDD y fue valuada en 7,200 MDD, que es un valor superior al Grupo Marriot, una de las mayores cadenas de hospedajes en el mundo y están preparando una nueva ronda de inversión para una inyección de capital por 1,500 MDD que llevará el valor a 24,000 MDD. Se puede decir que la idea es solo el 1% de la empresa; hay otros factores que son determinantes en el inicio de una empresa, por ejemplo, el equipo de trabajo.

Las personas que fundan una empresa tienen la pasión y ganas de que funcione, pero va a haber un momento en el que tengan que contratar más personal el cual es clave ya que no forma parte del equipo de fundación. Por esto es que las personas del equipo de trabajo en las etapas iniciales deben de tener la misma pasión por cumplir la misión y visión que tiene la empresa.

Una propuesta de valor es hacer algo que de forma diferente a la de la competencia con el fin de obtener la preferencia del cliente, pero esto no se trata de descubrir, si no que puede hacer una pequeña diferencia como ejecutar mejor. Como ejemplo de esto se tiene a Facebook el cual ingresó en un mercado donde ya estaba Hi5 y Myspace y por su diferente estrategia pudo ser mucho más exitoso que estas dos redes sociales. Hay que tener en cuenta que entre más se es de la competencia existen mayores posibilidades de éxito.

Para iniciar se deben cubrir todas las áreas de operación de la empresa. Con ese fin se puede utilizar una muy útil herramienta que es el *business model canvas*, creado por Alexander Osterwalder (ver figura 1), para facilitar la planeación de una empresa abarcando todas las áreas que un inicio son importantes tales como: Estructura de costos, socios clave, mercado meta, propuesta de valor, actividades clave, recursos clave, fuentes de ingresos, canales de distribución y relación con el cliente. Incluso empresas ya establecidas con un nuevo proyecto hacen uso de esta herramienta por sus ventajas.

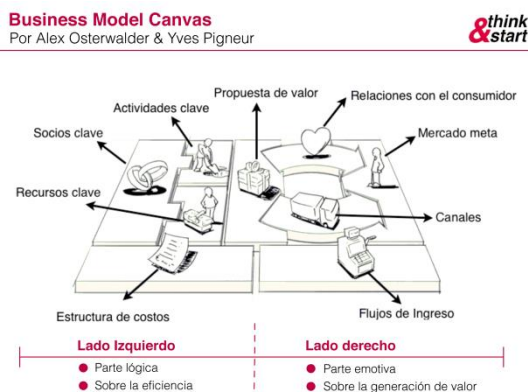


Figura 1. Modelo de Negocios por Alexander Osterwalder.[1]

Por último, se debe considerar algo muy importante, el fundador o los fundadores jamás se pueden engañar a sí mismos ya que de eso puede depender el éxito o el fracaso; esto es vital para el último punto. ¿Es el momento idóneo para esa idea? La Tablet en realidad fue creada años antes pero no era el momento correcto; Netflix fue creada hace mucho tiempo y aunque funcionó de forma regular estuvo a punto de la quiebra. Se debe responder sinceramente si la idea está en el mejor momento para consolidarse.

Si sólo se tiene la idea de emprender pero no se sabe nada de cómo hacerlo, existen muchos programas e instituciones que ayudan con el proceso de incubación, que va desde la idea hasta el inicio de operaciones básicas. En estos programas se analizan todo tipo de ideas y pueden ser de gran ayuda para hacer *networking* con otros emprendedores. El *networking*, es una filosofía que consiste en el establecimiento de una red profesional de contactos que permite darse a conocer como negocio, escuchar y aprender de los demás; encontrar posibles colaboradores, socios o inversores, lo que posibilita el intercambio de información y contactos así como el establecimiento de relaciones con personas que compartan intereses profesionales comunes.

Cómo iniciar

A menudo, cuando ya se tiene la idea que se quiere realizar y se ha planteado cómo va a funcionar, qué se va a hacer para captar más mercado, cómo se ve la empresa en plena acción siendo un referente, se olvida la más importante: cómo se va a empezar. Es en este momento cuándo llegan algunos

inconvenientes: no hay dinero, no se cuenta con la tecnología, no se cuenta con el personal necesario, entre otras; pero lo cierto es que emprender es bastante más simple. Todos los grandes emprendedores lo han dicho emprender es simple; no fácil sino simple.

Es muy bueno ver cómo va a ser la empresa una vez que tenga clientes y se vaya a dar el siguiente paso para ser más grandes; pero es más importante pensar en cómo vamos a iniciar, porque en principio no hay mucho dinero, nadie conoce a la firma, y nadie ha probado el producto, por lo tanto, no se sabe si es el correcto o hay que cambiarle cosas. Es por esto que emprender es simple, se debe de arrancar con lo mínimo necesario para acercarnos al cliente y poder ir mejorando, de esta forma no se necesita de mucho personal, solo el mínimo de dinero y sistemas.

No solo es más accesible y sencillo iniciar así, sino que se puede ir moldeando la idea de negocios hasta que sea la correcta para el mercado, además en caso de que no funcione no se pierden grandes cantidades de dinero.

Aceleración

Cuando una empresa ya probó su producto, ha tenido éxito y desea crecer debe de buscar un proceso de aceleración. Existen instituciones específicas que ayudan a poder dar el siguiente paso, así como los inversionistas ángeles, porque es muy probable que no se cuente con el capital, contactos y conocimiento para poder crecer. Muchos emprendedores no quieren acudir a estos procesos porque no quieren ceder un porcentaje de su empresa, pero siendo realistas y considerando que estos procesos están hechos para guiar una empresa a un éxito mayor que se traduce en más dinero y que es poco probable tener éxito sin ese apoyo, es más fácil aceptar esa ayuda.

Otra ventaja de un proceso de aceleración es que ayudan a las empresas a evitar errores comunes en un proceso de maduración y expansión.

Resultados: La verdad sobre emprender

Inténtalo. Se puede leer mucho sobre emprender, asistir a cursos y eventos, pero al final la única forma de aprender a emprender es intentándolo y no desistir. Es como cuando se aprende a andar en bicicleta: en un inicio el cuerpo no sabe qué hacer y se tiene que educar a la mente a pensar diferente, es muy seguro que el conductor de la bicicleta caiga, pero con la práctica se divertirá y su esfuerzo se recompensará.

Buscar consejos. En el camino buscar consejos de personas que saben de emprender o lo han experimentado van a ser de gran ayuda a evitar errores, el *startup* será lo primordial del emprendedor pues habrá de dedicarle muchas horas a la semana.

Saber leer a su mercado. Muchas veces la respuesta será una negativa, pero no se debe de olvidar la misión. Se debe recordar que el éxito no es el del más inteligente e innovador sino del que sabe leer a su mercado y detectar lo que realmente quiere y necesita.

Si se tiene la pasión y dedicación se podrá llegar a la cima. Emprender un negocio es como subir una enorme piedra hasta la cima de una montaña, es casi imposible y muchos no lo van a lograr, pero si se tiene la pasión y dedicación se podrá llegar a la cima.

Referencias

[1] Osterwalder, A. *Business Model Canvas*, Recuperado el 30 de junio de 2015, de <https://www.google.com.mx/search?q=alexander+oster>

walder+modelo+de+negocio&biw=1366&bih=667&tb
m=isch&imgil=3t3dxvAk2RqvM%253A%253Bmpaw
GRuzeblJhM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fa
ury_sconsulting.com%25252Faurys-noticias-
publicaciones%25252F2012%25252F12%25252Finnov
acion-en-modelos-de-negocios-con-alexander-
osterwalder%25252F&source=iu&pf=m&fir=3t3dxvA
k2RqvM%253A%252CmpawGRuzeblJhM%252C_&us
g=__3pmC3UubWXOzS810ThoJIFETHSQ%3D&ved=
0CCwQyjc&ei=Zp6WVYf6DIT3sAXz7oGAAQ#imgdi
i=3t3dxvAk2RqvM%3A%3B3t3dxvAk2RqvM%3A
%3BRLMvRxVzIGdf4M%3A&imgrc=3t3dxvAk2Rq
vM%3A&usg=__3pmC3UubWXOzS810ThoJIFETHS
Q%3D.

Negocios y Networking, Recuperado el 29 de junio de
2015, de
<http://www.negociosynetworking.net/>