

Cinco consejos para tener un emprendimiento exitoso

Un reciente informe del Banco Mundial, “El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación”, señala que el futuro de la región dependerá de alcanzar un número mayor de emprendedores “transformacionales” que en la actualidad. De acuerdo al informe, prácticamente uno de cada tres trabajadores en la región es autónomo o un pequeño empleador.

Para Federico Mazzon, Coach de Bootcamp de la Universidad Internacional de Valencia – VIU, el emprendimiento es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo económico de un país y dentro del cual se debe trabajar la innovación y salir de la zona de confort.

“Es indispensable e inevitable salir de la zona de confort. Para empezar, hay que ponerse en los zapatos de los clientes para diseñar una propuesta de valor a su medida, eso ya exige salir del mundo propio e ingresar en el de ellos. De ahí en adelante, la puerta de la zona de confort se abrirá frecuentemente y se ingresará a zonas turbulentas y zonas de gratificación, como si fuera una montaña rusa”, aseguró Mazzon.

Tips para un negocio exitoso

Por eso, para que su emprendimiento sea exitoso y logre catapultarse como una gran idea, le traemos 5 recomendaciones para que ponga en práctica

- **Armar un equipo.** Es fundamental que haya sintonía humana, aspiracional y complementariedad de conocimientos y habilidades.
- **“Desromantizar”.** No será fácil, pero si hay resiliencia, convicción y trabajo, al final valdrá la pena y más.
- **Partir de un gran problema o necesidad – presente o inminente-**. Sin esto claro, difícilmente habrá un buen negocio.
- **No enamorarse de las ideas.** Solucionar problemas de la sociedad y el medio ambiente que habitamos, obteniendo una retribución, es lo verdaderamente importante, el producto o las formas, pueden variar. Hay que pasar rápido a la acción y si la idea no funciona, seguir con la siguiente, no pasa nada.
- **Apalancarse en los ecosistemas de emprendimiento.** Estos entornos se constituyen por diferentes actores que impulsan y potencian los emprendimientos (Incubadoras, aceleradoras, fondos de inversión, asociaciones, gobiernos, universidades, etc). Es importante aprovechar las ventajas y el soporte que brindan estos jugadores, para obtener financiamiento, asistencia técnica, mentorías, validaciones, capacitaciones y networking, entre otras.

¿Pero es necesario invertir todo el capital en el proyecto?

“El capital humano (talento) y el capital social (network) deben ser invertidos, 100%, en este proceso de creación y lanzamiento. Respecto al capital financiero, se debe dar lo que sea necesario para poner en marcha el emprendimiento y

subsistir hasta tanto se generen los primeros ingresos y el emprendimiento comience a ser autosustentable», enfatizó Federico Mazzon, Coach de Bootcamp de VIU.

Además, es importante pensar ¿en qué se invertirá ese capital? y claro, ¿de dónde se obtendrá?: FFF, Capital Semilla, Business Ángel, Bancos, Concursos/Competencias, Fondos públicos, etc) Y esta última pregunta, encierra otra para pensar: ¿qué está dispuesto a ofrecer para que inviertan en su proyecto?”, agregó.

Los mercados de mayor crecimiento, en este último tiempo y donde se vislumbran las mejores oportunidades de negocio, demandan propuestas de valor cada vez más especializadas, intensivas en tecnologías y conocimiento.

Además, los emprendimientos dinámicos y de rápido crecimiento – startups – requieren de competencias y habilidades particulares para conducirlos, generar alianzas, negociar, levantar capital, diseñar estrategias y nuevos productos competitivos. Por eso para Mazzon, coach de VIU, la formación académica también juega un papel importante y por eso invita a los interesados a conocer más del bootcamp IMPULSO.

“Nuestro bootcamp IMPULSO aplica este espíritu a la dirección y gestión de empresa, ofreciendo a lo largo de 4 semanas una formación intensiva que cubre las 4 fases del modelo de desarrollo de un negocio: diseño, estrategia, medición y comunicación, y ofrece a los estudiantes la posibilidad de adquirir los conocimientos, competencias, y habilidades específicas que necesitan para conseguir sus objetivos. Basado

en 3 pilares fundamentales: Estrategia, innovación y liderazgo”.