

Emprendedor: Cuatro características que diferencian a un negocio con potencial de crecimiento

Cada año se ve un incremento en la creación de emprendimientos ligados a la tecnología. El mercado peruano tiene un alto potencial en crecimiento, esto se demuestra en que solo en el 2022, la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP) registró que se financió con US\$ 87 millones a **startups** peruanas.

Para que capital peruanos y del mundo se interesen en una compañía e inviertan en ella, es necesario que tengan ciertas características desde la concepción de la idea de negocio.

“Al iniciar el proceso de ideación y crear un negocio, es importante pensar en grande agregando valor desde el día uno. Analizar y proyectarse a dónde quieres llegar también es crucial, teniendo claro que en cada etapa habrá retos que se tendrá que resolver para fortalecerse y avanzar. Por otro lado, ser flexible y tener la capacidad de cambiar el rumbo cuando sea necesario será fundamental en este proceso”, indicó Paloma Aramburú, directora ejecutiva de Endeavor en Perú.

No existe una fórmula secreta para el crecimiento de una startup en el ecosistema emprendedor. Sin embargo, Aramburu señala que es posible identificar el potencial de un negocio

en base a 4 características:

1. Modelo de negocio validado

Para llegar a un siguiente nivel se debe verificar si la hipótesis en la que se basa la compañía es cierta o no, ¿Se ha podido validar tu solución con el mercado? Esto se verá reflejado en la tracción y con un correcto análisis y curso de acción, permitirá consolidar el crecimiento de tu empresa.
Product Market Fit

2. Escalabilidad e Innovación

Si el modelo de negocio ha sido validado, ¿Qué tan escalable es? Una scaleup se caracteriza por su capacidad de crecimiento acelerado y dentro de esta fórmula, la **innovación** es clave. Parte de ofrecer una solución a un problema real a través de tu producto y luego desarrollar los diferenciales en un modelo que pueda crecer exponencialmente.

3. Equipo de trabajo ideal

Un equipo bien formado suele ser clave para llevar un negocio a otro nivel. Aquí prima la mezcla de perfiles y habilidades adecuados para cada función, de manera que se complementen. Si no se cuenta con el equipo de fundadores cubriendo todas las habilidades y aptitudes necesarias, es ideal tener claro qué gaps requieren ser cubiertos con los colaboradores que se incorporen en el futuro.

4. Pensar en grande

Es indispensable tener la confianza en el trabajo que se está realizando, tener altas expectativas y querer llegar lejos. Es importante estar siempre adelante con nuevas ideas.

Estos aspectos mencionados representan un punto de inflexión en los emprendimientos y considerándolos, Endeavor ha asumido el compromiso de apoyar a emprendedores en etapas intermedias de crecimiento a través del programa Scale Up. Un programa de aceleración que trabaja con emprendedores que presentan las características mencionadas.

Este año, se evaluaron a más de 50 compañías. De ellas, Endeavor seleccionó a **Nudos, Doorman, Preauth, TuGerente, Lou Botanicals y Leasein** para ser parte de su programa.

LEA TAMBIÉN:

Emprendedor: Seis tendencias en redes sociales que harán crecer su negocio – La Cámara