

MundoPyme

Cinco puntos claves para el éxito de un emprendimiento

► El académico de la UDD, Gonzalo Jiménez, enseña un modelo basado en las pequeñas empresas más prósperas.

MAXIMILIANO ANDRADE

En Chile y en el mundo hay millones de personas que intentan iniciar emprendimientos. Por supuesto, no todos tienen un final feliz. Pero ¿qué es lo que hace que un emprendedor sea exitoso y otro no? El director del Centro de Gobierno Corporativo & Familias Empresarias de la Universidad del Desarrollo (UDD), Gonzalo Jiménez, enseña un "modelo de negocios", basado en "Effectuation", un esquema elaborado por la experta Saras Sarasvathy. En él, aborda la "disciplina" del emprendimiento con cinco "principios" que se obtuvieron del estudio de la forma de tomar decisiones de 27 exitosos emprendedores.

"Pájaro en la mano"

Este punto enfatiza el hecho de que los emprendedores expertos inician sus emprendimientos con lo que "ya tienen", es decir, tienden a impulsar su acción en base a los recursos existentes y no de acuerdo a un objetivo ideal. "O sea, si Ud. es un reconocido gerente de la industria productora de salmónes frescos, no busque oportunidades en otros rubros. Inténtelo mejor desarrollando el nicho del salmón ahumado: parta comprándole a su antiguo empleador, y si es ingeniero, diseñe usted mismo la planta o el proceso de ahumado, y si quiere venderlos, vaya a ver a quienes le compraban sus pescados en Alemania o Japón, en vez de intentar golpear puertas donde no lo conocen", aconseja Jiménez.

"Pérdida aceptable"

Es clave que los emprendedores establezcan a priori y de manera concreta cuánto y qué están dis-



FRASES

Es importante reconocer la identidad para el éxito. Si usted conoce la industria de salmónes, no busque oportunidades en otros rubros".

GONZALO JIMÉNEZ,
ACADÉMICO UDD

puestos a perder en pos del emprendimiento; puede ser un monto máximo más dinero, tiempo y costo oportunidad, entre otras pérdidas acotables, detalla el experto.

"Mosaico de aliados"

El modelo indica que la práctica común entre los emprendedores exitosos es ir tejiendo redes de aliados estratégicos para el negocio, siendo capaces de establecer relaciones de confianza más espontáneas e informales que monetizadas o demasiado calculadoras con sus financiadores claves. "La mayoría busca inversionistas cerca de casa, vía redes informales; con familia, amigos e inversores ángeles", explica el académico de la UDD.

"Limonos para limonada"

Esto tiene que ver con el principio de adaptarse a las "sorpresas" que van surgiendo en medio del emprendimiento. "El mejor tip entonces es intentar ver las oportunidades que ofrecen las sorpresas en lugar de

invertir en intentar evitarlas o superarlas. Adaptarse a ellas es a menudo la mejor opción, la más económica y puede permitirte dar un salto inesperado", explica Jiménez.

"Piloto de avión"

Los estudios de Sarasvathy resaltan que los emprendimientos exitosos no tratan de anticiparse o "adivinar" futuras tendencias o modas, sino más bien intentan "establecerlas". Jiménez pone un ejemplo práctico: "Los diseñadores de moda, por ejemplo, no pueden predecir la moda del próximo año. Sin embargo, pueden tener éxito creativamente: controlando y moldeando el gusto de la gente en lugar de intentar predecirlo mediante relaciones con actores y líderes". Gracias a esto, indica, pueden prescribir gustos en sus promociones: "Esto es lo que debes vestir esta temporada" y/o presentarlo como un hecho consumado: "Las cebras o leopardos están in este año", declara. ●

BREVES

76% DE CLIENTES PREFIERE HACER SUS COMPRAS ONLINE

Una amplia mayoría de consumidores (el 76%) elige comprar online para conseguir precios más bajos y mejor valor, mientras que solo un 42% de los directivos de empresas de consumo cree que este es el factor prioritario para sus clientes, según se desprende del informe de KPMG. De hecho, las empresas creen que la prioridad para sus clientes reside en contar con mejores servicios y experiencias en las tiendas. El informe se basó en una encuesta a 400 directivos de empresas de 27 países.

CROWDFUNDING DIFUNDE PROYECTOS A TRAVÉS DE INTERNET

Firststep es una empresa dedicada a apoyar con financiamiento y difusión proyectos sociales, culturales y medioambientales. Esta alternativa de crowdfunding une a las empresas y a organizaciones con el fin de "impactar positivamente en la comunidad y el planeta". El modelo consiste en invitar a la comunidad a participar inscribiendo los proyectos en la página www.primerpaso.cl. Con eso, estarán difundiendo por redes sociales y haciéndolos visibles a más personas y empresas.

AGRICULTURA FOMENTA INGREDIENTES FUNCIONALES

El Ministerio de Agricultura, a través de la Fundación para la Innovación Agraria, FIA, lanzó la estrategia "Polos territoriales de desarrollo estratégico". El objetivo es impulsar la creación de cuatro polos territoriales en torno a la transformación de productos agrícolas específicos que tengan el potencial de convertirse en dinamizadores de las economías locales e impulsar una industria de ingredientes funcionales. El 23 de enero, la FIA abrió la convocatoria que asignará recursos por un total de \$ 5.142 millones en un lapso de tres años. El plazo de postulación termina el 24 de abril.



TRABAJA TRANQUILO

DEL DINERO QUE NECESITAS NOS OCUPAMOS NOSOTROS

NUEVO CAPITAL

SERVICIOS FINANCIEROS

→ nuevocapital.cl

RED DE SUCURSALES A LO LARGO DE TODO CHILE Tel: (56) 2268 70500

FACTORING | LEASING OPERATIVO