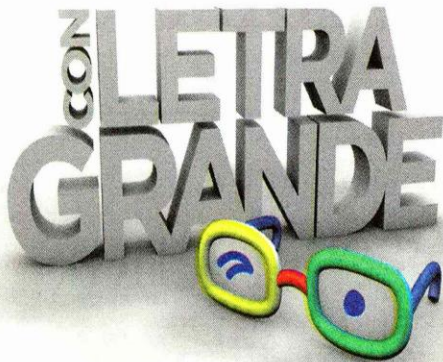


Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
27/05/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	7	2	QUIERO EMPRENDER: ¿Y AHORA QUE?		



La industria financiera como la quieres entender



Universidad del Desarrollo  
Universidad de Excelencia



EL MERCURIO

CLASE 1 DE 12  
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Este es un Programa de Educación Financiera Multicanal para personas y emprendedores desarrollado por Bci y El Mercurio, con el apoyo de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo. Próxima clase: Crédito hipotecario.

ENVÍANOS TUS PREGUNTAS A [RRSS@BCI.CL](mailto:RRSS@BCI.CL); MÁS INFORMACIÓN EN [WWW.CONLETRAGRANDE.CL](http://WWW.CONLETRAGRANDE.CL)

MIÉRCOLES 27 DE MAYO DE 2015

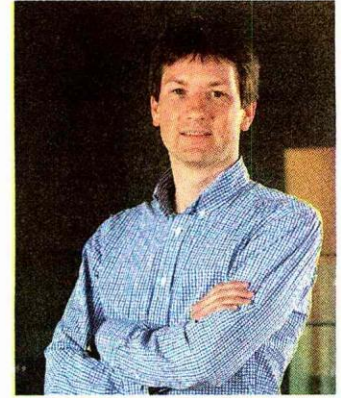
# Quiero emprender: ¿Y ahora qué?

Actualmente, gran parte de la gente que quiere emprender lo hace porque lo ve como algo glamoroso. Sin embargo, según distintos estudios, el 90% de los emprendimientos fracasa.

El emprendimiento está de moda. En distintos rankings y estudios, Chile consistentemente aparece entre los países con mayor facilidad para emprender. Algunos incluso usan el nombre "Chilecon Valley", en alusión al famoso Silicon Valley, que es para el mundo del emprendimiento lo que París es para la moda y Nueva York para las finanzas.

Me toca ver que gran parte de la gente que quiere emprender lo hace porque lo ve como algo glamoroso. La oportunidad de ser el próximo Steve Jobs, jubilarse a los 40 y no tener que lidiar con un jefe. Esto es porque nos enfocamos en los casos de éxito, los que llegaron a la cima de la montaña y no los que quedaron en el camino. Pero el emprendimiento tiene un lado B. Según distintos estudios, el 90% de los emprendimientos fracasa. Aún para los que son exitosos, el esfuerzo, estrés y riesgo asociados no son para cualquiera. El fundador de LinkedIn lo asemeja a saltar desde un precipicio y construir un avión durante la caída libre. Por lo tanto, mi primera recomendación para el que quiere emprender es preguntarse muy honestamente por qué lo está haciendo. Si es para hacerse rico de forma fácil, recomiendo buscar otra profesión.

Habiendo dicho lo anterior, para aquel que está decidido en lanzarse y lo hace con las motivaciones correctas, a continuación van algunas sugerencias para tener en cuenta y, ojalá, facilitar el camino.



**MIKE YORSTON**, director de UDD Ventures, de la Universidad del Desarrollo. MSc in Management Science & Engineering, Stanford University, EE.UU.; Master en Ingeniería Industrial y Sistemas, e ingeniero civil de Industrias, Mención Eléctrica, Universidad Católica de Chile.



## ¿CUÁL ES LA CUMBRE?

Antes de empezar un viaje, es recomendable saber cuál es el destino. Volviendo a la analogía de la montaña, tengo que saber cuál voy a escalar. ¿Quiero subir el Everest o el cerro Manquehue? O dicho de otra forma, ¿cuán grande quiero que sea mi empresa? Es importante aclarar que no hay una respuesta única a esta pregunta. Una empresa grande no es necesariamente mejor que una chica. Hay costos y beneficios de cada alternativa. Ser grande me permite darle trabajo a más gente y potencialmente hacerme más rico, pero al mismo tiempo será más riesgoso y más difícil. Por lo tanto, elegir qué quiere uno de su emprendimiento es una decisión muy personal. Es absolutamente legítimo empezar una empresa pequeña para ser independiente y vivir de eso, así como también lo es tratar de crear una multinacional que va a cambiar el mundo. Pero son caminos muy distintos y es mejor definirlo desde el principio, dado que las decisiones que se tomarán en el camino son distintas. Si voy a subir el Manquehue, me basta con unas zapatillas cómodas y una botella de agua. Si en cambio voy por el Everest, requiero meses de preparación, un estado físico a punto, un tremendo equipo y cientos de miles de dólares.



27/05/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	7	5	QUIERO EMPRENDER: ¿Y AHORA QUE?		
------------	----------------------------	---	---	---------------------------------	--	--

## ¿SOLO O ACOMPAÑADO?

Muchos se preguntan si es preferible partir solo o buscar socios. Hay tantas historias de personas que fueron estafadas por sus socios que es entendible el temor de escoger ese camino. No solo eso, tener un socio implica repartir las ganancias y ponerse de acuerdo en miles de cosas en vez de simplemente poder decidir solo. Aun teniendo eso en consideración, salvo en casos de negocios pequeños de baja complejidad, mi recomendación siempre será tener socios. Esto parte del reconocimiento de que nadie es experto en todo. Por lo tanto, tener socios es una forma de complementar las áreas donde yo soy más débil. Un socio también es alguien con quien discutir ideas y generar desacuerdos, ya que de esto surgirán mejores ideas. Es muy fácil ponerse de acuerdo con uno mismo, pero tiende a llevar a peores decisiones. Los socios también son muy importantes a la hora de enfrentar dificultades. La parte anímica y psicológica en el emprendimiento es tanto o más importante que el negocio en sí.

Si aceptamos, por lo tanto, la conveniencia de tener socios, ¿cuál es un buen número? En mi experiencia, 2 o 3 es el número ideal. Desde 4 para arriba aumentan exponencialmente las probabilidades de conflicto y se hace difícil de administrar. También conviene definir claramente los roles. Esto depende del tipo de negocio y su estado de avance, pero típicamente hay un socio a cargo de la parte comercial y otro a cargo de la parte operativa o técnica. Un tercer socio puede ver las finanzas o jugar el rol de gerente general, o estos roles se pueden repartir entre los otros 2. Además conviene considerar también otros roles como directores y mentores quienes pueden jugar un rol muy importante en definición de estrategia, búsqueda de clientes y proveedores, atraer empleados y aliados. Estas serán típicamente personas de mayor experiencia y con una amplia red de contactos. La mayoría de los emprendedores cuando parten son entendiblemente cuidadosos de la plata y reacios a gastar en este tipo de personas. Recomiendo hacer el esfuerzo y buscar formas creativas de compensar a estos asesores lo más temprano posible.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Titulo	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
27/05/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	7	6	QUIERO EMPRENDER: ¿Y AHORA QUE?		

## EVALUANDO Y EJECUTANDO OPORTUNIDADES

Para alguien que está evaluando una idea de negocio,  
se puede avanzar bastante antes siquiera de gastar un peso.



## FINANCIAMIENTO

**1 LO PRIMERO** que hay que definir muy claramente (y poner por escrito porque obliga a ser más preciso) es: ¿Cuál es la oportunidad o necesidad? ¿Cuál es mi propuesta para resolver esa necesidad? ¿Por qué mi propuesta es superior a las soluciones actuales? Hoy es increíble lo que uno puede averiguar con una simple búsqueda por internet, por lo que recomiendo dedicar varias horas a estudiar el "estado del arte" en la problemática que se quiere resolver. Y no hay que limitarse a Googlear, sino que "salir del edificio" como dice uno de los gurús del emprendimiento, y hablar con la mayor cantidad de personas posible que puedan darte información respecto del problema y de las soluciones existentes (competidores o sustitutos). Que existan competidores no imposibilita hacer un negocio, pero sí es muy importante tenerlos identificados y saber

cómo uno les competirá: por precio, mejor calidad o servicio, mayor funcionalidad, etc.

**2 EN SEGUNDO LUGAR** hay que evaluar el mercado. Hay que saber su tamaño aproximado y cómo se reparte hoy la torta entre los actores presentes. Pero quizás más importante es entender cuáles son los distintos segmentos del mercado, y cuál buscarán abordar en primera instancia. Por ejemplo, el mercado de los automóviles tiene varios segmentos: económicos, utilitarios, familiares y de lujo por nombrar algunos. Geoffrey Moore, uno de los fundadores de Intel, habla de escoger la "cabeza de playa" desde donde atacar un determinado mercado, comparando el lanzar un nuevo producto o servicio al desembarco de los aliados en la playa de Normandía durante la Segunda Guerra Mundial. Hubiese sido



27/05/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	7	7	QUIERO EMPRENDER: ¿Y AHORA QUE?		
------------	----------------------------	---	---	---------------------------------	--	--

imposible para las fuerzas aliadas atacar simultáneamente toda la costa de Francia, por lo que escogieron un punto donde concentrar todas sus fuerzas y así poner un pie en el territorio enemigo. El resto es historia. De forma similar, para entrar a un nuevo mercado hay que escoger el segmento donde hacerlo y concentrar todas las fuerzas en dominarlo, para de ahí pasar a otros segmentos.

**3** **POR ÚLTIMO**, el equipo de personas que compone un emprendimiento es quizás el factor más crítico para su éxito. Lo único que es seguro al emprender es que habrá muchas dificultades en el camino. Por lo tanto, los compañeros de viaje son fundamentales, y más que por sus capacidades técnicas, por sus habilidades más blandas, por ejemplo persistencia, tolerancia a la frustración y capacidad para innovar ante la adversidad.

He dejado este tema deliberadamente para el final aunque muchos que emprenden tienden a ponerlo como **primera preocupación**. Esto es porque si uno no resuelve el resto de los temas, aun teniendo el financiamiento necesario el negocio no despegará. Como ya propuse, hay mucho que se puede avanzar antes de empezar a gastar. Por otra parte, cada día es más barato emprender ya que servicios que hace solo 15 años eran prohibitivos (por ej. constituir la empresa o el costo de las telecomunicaciones) hoy tienen costos insignificantes. Por último, cuando ya la necesidad de financiamiento sea impostergable, conviene partir por los más cercanos: familiares y amigos ya que si ellos no confían en uno, ¿quién más lo hará? A continuación hay un sinnúmero de opciones de subsidios públicos que proveen Corfo y otros organismos. Y para los proyectos que ya requieren cantidades mayores, hay una creciente oferta de inversionistas ángeles y fondos de capital buscando el próximo caso de éxito para apoyar.

27/05/2015	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	7	8	QUIERO EMPRENDER: ¿Y AHORA QUE?		
------------	----------------------------	---	---	---------------------------------	--	--



No te puedes perder nuestra  
**TERCERA TEMPORADA**  
Cerca de dos millones de personas  
ya nos han visto.

Descarga aquí la APP  
Con Letra Grande



CON  
LETRA  
GRANDE  
.CL

Por un mundo empresarial más transparente



Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en [www.sbif.cl](http://www.sbif.cl)

