

Emprendedor por falta de opción

Hay miles de mexicanos que buscan abrir una empresa por necesidad. Si eres uno de ellos, te decimos los aspectos principales que debes de tomar en cuenta para hacer tu mejor esfuerzo

Si estás buscando emprender porque no te pagan bien en la empresa en la que trabajas o porque es una de las únicas salidas que consideras viable para mejorar tus ingresos, no eres el único ni en México ni en América Latina.

Esta situación es sumamente común ya que los trabajadores tienen que salir a buscar oportunidades por su propia cuenta debido a que las compañías las grandes empresas mexicanas no generan empleos suficientemente buenos ni dignos, según diagnosticó el estudio *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación*, realizado hace unos meses por el Banco Mundial.

“Como resultado de esto, hay un montón de pequeños empresarios que no tienen otro remedio que abrir su quiosquito para generarse sus ingresos”, explicaba Augusto de la Torre,

economista en jefe para América Latina y el Caribe por el Banco Mundial, al presentar el estudio.

En este sentido, el funcionario aseguraba que la mayoría de emprendedores de América Latina lo son porque “no tienen otra opción”.

“La mayor parte de emprendedores en América Latina lo son porque no encontraron un trabajo apropiado en el sector productivo y tienen que abrir su propia empresa”, ahonda.

Entonces, si está pasando por tu cabeza emprender porque quieres mejorar tu panorama de vida, tienes que saber varios aspectos antes para evitar ser parte de las estadística.

Para crecer.

Debido a las circunstancias antes mencionadas, no es extraño que el número de empresas sea altísimo en esta región y que éstas, no innoven, lo que a su vez no permite a las organizaciones —ya sean pequeñas o grandes— crecer.

Innovar no sólo tiene que ver con tecnología. Puede hacerse a distintos niveles y consiste en ese proceso o elemento novedoso que hará tu producto o servicio diferente del resto.

Ésta es una de las primeras cosas que debes saber si estás en esta situación: No importa qué giro estés pensando que te dará los mejores ingresos, tienes que buscar ofrecer algo nuevo, aunque sea sólo un nuevo ingrediente, por ejemplo.

Varios estudios lo señalan, entre ellos el del Banco Mundial: es esencial la innovación para que un negocio sobreviva y permanezca.

“Hay muchas formas en las que puedes innovar, dentro de tus procesos, en



Fecha 24.02.2015	Sección Cartera	Página 8
----------------------------	---------------------------	--------------------

los canales de distribución, puedes estar en un nuevo ingrediente, por ejemplo, lo que hará que los clientes te prefieran entre la competencia, es ese plus que tú le das”, explica Stephanie Sánchez, confundadora de Green Biotechnology y una de los jóvenes capacitadoras que forma parte de un proyecto impulsado por el iLab Veracruz que busca que aquellos que requieren emprender por necesidad tengan las bases para hacerlo de la mejor manera.

Muchos emprendedores pero...

En nuestro país la creación de empresas es cada vez mayor, según ha contabilizado recientemente el Global Entrepreneurship Monitor en su reporte de 2014.

Hubo 19% más de negocios que el año anterior, sin embargo, éstas no tienen suficiente visión de crecimiento. 80% está pensando crear entre cero y apenas cinco empleos en los próximos cinco años, según explica Daniel Moska, vicerector asociado de Emprendimiento del **Tecnológico de Monterrey** y coautor del estudio.

“Es importante que estas empresas sean globales e innovadoras, que no se queden pequeñas y que no sea solo un emprendimiento que se quede ahí hasta que se muera”, explica.

Los resultados de este estudio son bastante más conservadores que el del Banco Mundial y señalan que 20% de los emprendimientos en México son motivados por la necesidad.

Por esto fracasan

En México la mortalidad de empresas es muy alta. 75% de las pequeñas empresas deja de existir en los primeros cinco años, según el Consejo Coordinador Empresarial y son pocas las que pueden convertirse en medianas o en compañías de crecimiento acelerado.

La primera causa de fracaso es que los emprendedores no tienen suficientes ingresos para subsistir durante los primeros meses y la segunda es que no trazan un camino y una estrategia para que la compañía crezca, según descubrió un estudio realizado por Fuck Up Nights y el Instituto de Emprendimiento Eugenio Garza Lagüera.

Es mejor prevenir

Ahora que ya sabes las causas de fracaso de los emprendedores, hay varias acciones que pueden ayudarte a tropezar lo menos posible.

Como ya se mencionó, la innovación es muy importante. Piensa en tu producto o servicio y en qué podría ser diferente al resto. Ahora, ya que lo tienes conceptualizado, necesitas salir a probarlo al exterior.

No es suficiente que a tu familia o pareja le guste, es necesario que vayas y lo pruebes con gente real que pudiera comprarlo (no por compromiso ni por

amor, como tus padres y amigos).

Antes de hacer cualquier plan de negocios o de ir a comprar la maquinaria necesaria para arrancar, necesitas comprobar que el giro que deseas establecer va a tener clientes que te compran porque recuerda, al final, un negocio no se mantiene de un producto o servicio innovador, sino de ventas.

“Si tú lo empiezas primero estás perdiendo tiempo porque no estás seguro de que tu producto o servicio va a ser aceptado por las personas. Tienes que salir con las personas que son tu segmento de mercado, es decir, las que te van a comprar, y ver si las características que tú estás ofreciendo es la que ellos quieren. El error principal es creer que tu idea es la mejor y planificar solamente”, explica Stephanie Sánchez, confundadora de Green Biotechnology y una de los jóvenes capacitadoras que forma parte de un proyecto impulsado por el iLab Veracruz que busca que aquellos que busquen emprender por necesidad tengan las bases para hacerlo de la mejor manera.

Hacer esta validación de producto es similar a un experimento: existe una hipótesis que vas a comprobar en el camino y que en dado caso, vas a refutar o vas a comprobar.

Si tú quieres poner una pastelería, deberías de tener una muestra de los pastelillos de los sabores que pretendes vender, la cual se la tienes que enseñar a un grupo de personas que podrían

NUMERALIA

20%

SON POR NECESIDAD

● Esta cifra corresponde a los emprendedores que lo hicieron porque vieron en esta actividad como una alternativa para tener mejores ingresos y lo consideraron una necesidad

Página 2 3

de

Continúa en siguiente hoja

Fecha 24.02.2015	Sección Cartera	Página 8
----------------------------	---------------------------	--------------------

80%

NO PIENSA EN CRECER

● Este porcentaje de empresas piensa crear apenas entre cero y cinco

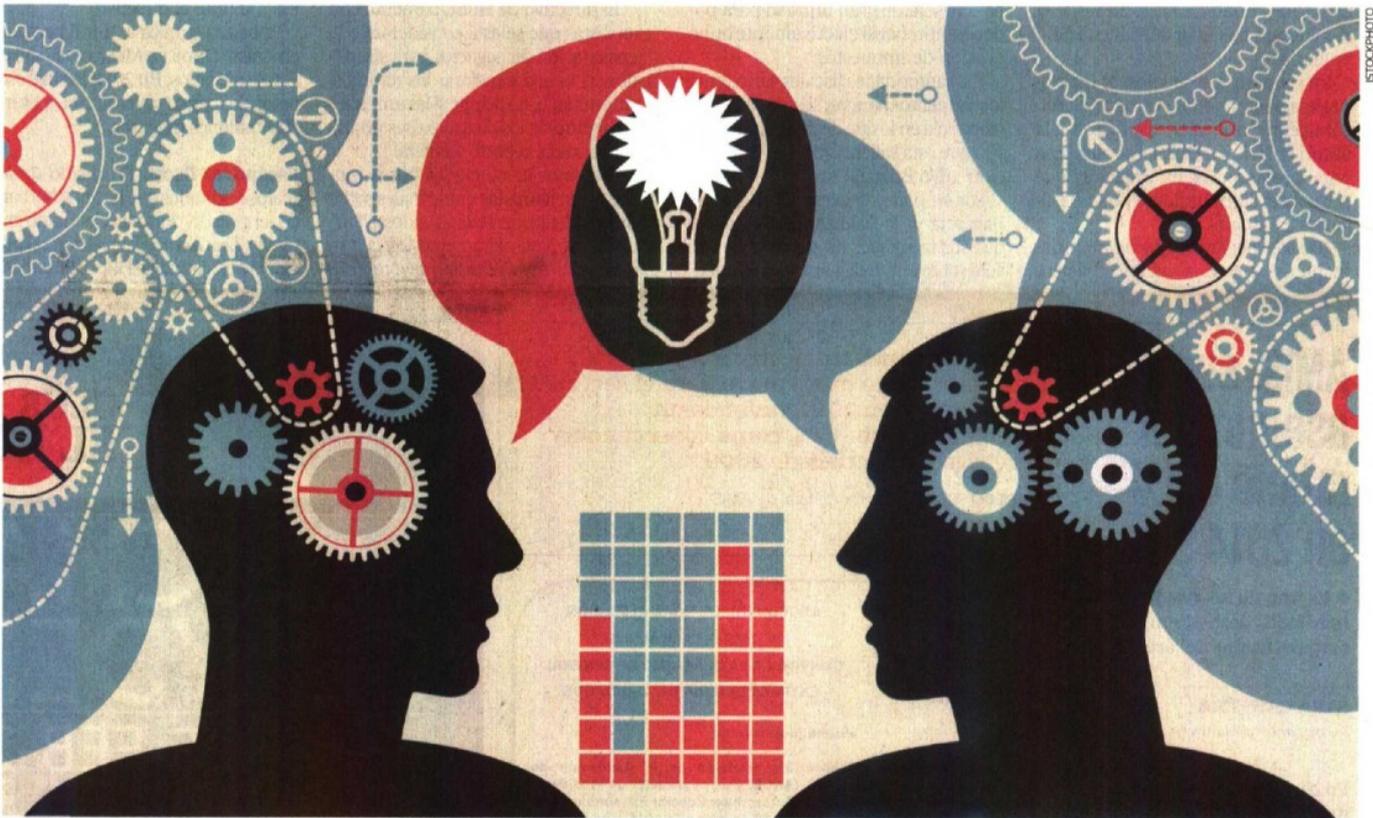
empleos dentro de cinco años, lo que hace notable su nula visión de crecimiento y expansión

“Es importante que estas empresas sean globales e innovadoras, que no sea

solo un emprendimiento que se quede ahí hasta que se muera”

DANIEL MOSKA

Vicerrector asociado de Emprendimiento del [Tecnológica de Monterrey](#)



Responsable: **MARIANA F. MALDONADO** mariana.fernandez@eluniversal.com.mx