



Ser Emprendedor...¿Una Empresa Sencilla?

Por: Juan Carlos Bribiesca, aspirante al Doctorado en Administración de la Universidad Anáhuac México Sur, dirigido por el Dr. Carlos Miguel Barber Kuri

Alejandro Villalón y Leonardo Shapiro, dos emprendedores exitosos.

La idea de ser un emprendedor y hacer funcionar un negocio propio no tarda en invadir nuestros pensamientos, es como casi estar ahí, un estado en que todo es perfecto y funciona tal como lo pensamos, pero, ¿será realmente así? El mes pasado encontré en la reconocida revista Expansión, un artículo relacionado con un par de emprendedores: Alejandro Villalón y Leonardo Shapiro

Con su concepto 'Tienda Kit', además de en Internet, dentro de el visitado portal de emas.com/emprendedores, leí que Alejandro y Leonardo habían recibido el nombramiento de Emprendedor del Mes

Suponiendo que no todo es color de rosa, tomé la iniciativa de hacer las siguientes preguntas básicas a los expertos en el tema: Alejandro Villalón y Leonardo Shapiro.

¿Ser emprendedor requiere tener dinero propio antes de empezar?

No necesariamente, existe toda una estructura definida en el mercado dispuesta a fondear proyectos con posibilidades de éxito, aunque en México el mercado de capital de riesgo es un mercado poco desarrollado, si uno cuenta con las ganas de conseguirlo, es factible.

¿Cuáles son algunas de las fuentes de fondeo de una nueva idea?

F&F (Friends and Family):

Es la forma más fácil y factible para conseguir el capital semilla para iniciar una nueva empresa.

Ángeles:

Personas físicas o grupo de personas físicas que están buscando proyectos donde invertir, y no tienen ni requieren una estructura organizacional muy compleja.

Fondos de inversión de capital de riesgo:

Personas morales que se dedican a la inversión de cantidades importantes de empresas con una estructura más compleja y que ya se encuentran en operación.

¿Tener una idea original es suficiente?

Si bien la idea del negocio seguramente es la base de todo el concepto, para que ésta pueda tener valor, tiene que poder ser ejecutada.

¿Cómo se puede mostrar que la idea tiene valor?

Una idea esbozada en un pedazo de papel no es suficiente, la idea debe ser plasmada en un plan de negocios indicando lo siguiente:

- Descripción detallada de la propuesta de valor.
- Un análisis de cuáles son las deficiencias que esta cubriendo o en su defecto cuál es la propuesta innovadora en caso de que el producto o servicio de la idea sea algo no existente en el mercado.
- Un análisis bien fundamentado de los recursos necesarios para llevar a cabo el negocio, detallando su aplicación y una línea de tiempo de cómo se deberán ir ejerciendo.
- Una proyección de los flujos de efectivo que el negocio podrá generar.
- Una lista del talento que la empresa deberá conseguir del mercado para poder ejecutar el plan de negocios estipulado.

Demostrar al menos de forma hipotética que el equipo directivo tendrá la capacidad de llevar a cabo lo que el plan de negocios propone. La capacidad de vender el plan de negocios como un producto es fundamental.



En su opinión, ¿qué peso tiene el factor suerte y qué tanto el trabajo duro?

Es una combinación de ambos, si bien es cierto que no hay factor que pueda suplir el trabajo duro así como el compromiso del emprendedor, aunque esto implique sacrificios personales (que garantizo que existirán), el estar en el momento y en el lugar adecuado siempre es un factor fundamental, si bien la suerte es un concepto muy abstracto, y se puede llevar toda una disertación sobre si esta se da o se crea, creemos que si es un factor fundamental.

¿Hay que tener experiencia o basta con los deseos de ganar?

También es una combinación de ambos, es decir, normalmente un nuevo emprendedor no tiene experiencia en crear una empresa, pero su "background" es fundamental. Además, hay que contar con el perfil de personalidad adecuado, lo que en muchas ocasiones se convierte en el factor más decisivo. El emprendedor tiene que tener una personalidad desprendida, con mucha capacidad de manejo de la frustración y de adaptarse a los cambios, también el apoyo familiar es indispensable, pues esta aventura exigirá sacrificios tanto para el emprendedor como para su familia.

¿Cómo ayudan las relaciones personales a posicionar una idea nueva?

Las relaciones personales o el 'networking' es una herramienta fundamental, el emprendedor tiene que contar con una personalidad muy "liviana". Hay que recordar que constantemente está vendiendo sus ideas, pero para vender además de ser bueno en la disciplina, se requiere de un universo de clientes. Este punto es más relevante en países donde la riqueza y decisiones están muy concentradas como es el caso de México y los países en desarrollo.

En su opinión ¿ cuál es la característica fundamental que un emprendedor debe tener para ser exitoso?

No creemos que exista una característica única, las más importantes en nuestra opinión son:

- Una gran imaginación con la capacidad de aterrizar en conceptos concretos.
- Mucha persistencia y tolerancia a la frustración.
- Ser un gran vendedor y contar con mucho entusiasmo.
- No contar con una personalidad propicia a la depresión.
- Tener la capacidad de ESCUCHAR.

Ser 'emprendedor' es una excelente idea pero hay un factor adicional que se presenta cuando llega el momento de decidir, esta es nuestra resistencia natural a los cambios, temor a dejar la zona de confort en la que nos encontramos, o el miedo a perder lo ganado, sin embargo vale la pena intentarlo.

Conozco bien a Alejandro y Leonardo , los admiro por su empeño en lograr un negocio de excelencia; agradezco que hayan compartido sus 'ideas y su experiencia' como exitosos emprendedores.