Conoce las claves del Emprendimiento

Conoce las claves del Emprendimiento de la mano de Santiago Fork. Santiago es Gerente de Proyectos. Catedrático Universidad ORT Uruguay.

Entrevista en vídeo

LAS CLAVES
DEL EMPRENDIMIENTO
Tinku
Corporate Talks
ORT
UNIVERSIDAD ORT Uruguay
LIDERAZGO
EMPRESARIAL

Entrevista en audio (podcast)

Tinku
Corporate Talks

TINKU CORPORATE TALKS • EPISODE 6

Conoce las claves del Emprendimiento, con Santiago Fork ...

1x
00:00 | 11:35
SUBSCRIBE
SHARE
MORE INFO
Transistor

El emprendimiento es consumar una obra o proyecto que, se ha venido diseñando en cierto tiempo, para el progreso personal en los negocios, o para el de una corporación ya establecida. Pero, para lanzar un nuevo proyecto al mundo empresarial, es preciso tener habilidades particulares que hagan el proceso más organizado y fácil.

No obstante, se debe tomar en consideración no solo la idea del proyecto, sino también la capacitación o preparación académica, para lograr materializar la intención del plan inicial. Para ello, existen **claves vitales para iniciar un emprendimiento que ayudan en el proceso.**

En este sentido, el invitado para hablar sobre el tema de las Claves de Emprendimiento, es el uruguayo Santiago Fork, Gerente de Proyectos de Irepack y Catedrático Asociado de la Universidad ORT Uruguay, quien respondió muchas inquietudes respecto al tema de formación para el emprendimiento en la universidad.

Formación para el emprendimiento

Para Fork, es **un emprendimiento, el hecho de educar a los emprendedores**, por lo que, asevera que **las universidades han empezado a darle valor** desde un enfoque transversal, a lo largo de todas las carreras y materias que se imparten en los diversos programas académicos universitarios, en los cuales se va imprimiendo un poco del espíritu emprendedor a los estudiantes.

Por lo general, al escuchar el término "emprendimiento" la mayoría de las personas asocian su significado solo con el startups, y **en realidad el emprendimiento es mucho más que, solamente fundar empresas** nuevas, incluye también el intra emprendimiento dentro de las compañías.

El intra empredimiento, abarca todo lo relacionado con la compañía, **se refiere al impulso que demuestran aquellos empleados** que, dentro de la empresa en que laboran, **se animan a salir de su caja**, es decir, cambiar un poco lo que hacen en su día a día, para buscar mejoras en su

Patrocinador Externalización de Nóminas

Gestión de Nóminas para Empresas

Patrocinador Gestión Financiera

Aprende a mejorar la Gestión de tu Empresa desde los Números
San Juan

entorno.

¿Cómo animar a las personas a emprender?

La estrategia del Profesor Fork para impulsar a las personas para que se atrevan a emprender, se basa en dos fundamentos:

- Primeramente, enseña *ejemplos de logros* que han tenido emprendedores, y de *actividades de la vida cotidiana*, que les hagan ver que es posible lanzar su emprendimiento.
- En segundo lugar, tratar de llevarlo a nivel bien práctico, materializar la idea o proyecto probando sus efectos, con los mismos clientes. **El emprendedor debe estar convencido de su proyecto** y ponerlo en práctica, ya que, los cambios a nivel mundial pueden retrasar o invalidar ese emprendimiento.

Cliente como examinador del emprendimiento

La buena investigación del mercado es sumamente importante, sin embargo, Fork, asegura que, esta debe "*estar precedida por una investigación más cualitativa"* refriéndose a una **relación más cercana con el cliente** que está utilizando un servicio, o través del estudio del comportamiento de un cliente que se fue de empresa, averiguando las razones por lo que lo hizo.

De esta manera se pueden forjar cambios que ayuden a encontrar la llave, para hacer que el emprendimiento sea mejor y, **tratar en lo posible de recuperar esos clientes que habían dejado de serlo, y seguir manteniéndolos como consumidores.**

Herramientas aplicables en la motivación al emprendedor

Es preciso es cambiar de la visión para emprender, por lo tanto, en lo que respecta a lo académico, se brinda entrenamiento en el uso de herramientas de apoyo para lograrlo. Entre las que emplea el profesor Fork están:

- La Metodología Link Launch Pad que es una un aproach que brinda apoyo al hacer emprendimientos, **realizando experimentos que pueden ser comprobados de una manera más sencilla,** validando o descartando hipótesis, evitando pérdidas de tiempo.
- El Modelo Canvas: que permite **mapear en 9 bloques o campos**, el proyecto de negocio planteado, para ser estudiado constantemente de forma más ordenada.
- Las Metodologías de Design Thinking: que son las que están centradas en el **comportamiento del ser humano como cliente**, las cuales permiten ir evaluando y controlando el proyecto para los cambios que correspondan a las hipótesis iniciales.

Cambios del perfil del alumno en post pandemia

Al respecto, el catedrático aseveró que, si se vieron cambios de pre a post pandemia, **principalmente en el año 2020 fue el cambio más grande**, porque afectó la clásica forma de recabar información, que tenían los estudiantes, debido a que fue imposible abordar a clientes de manera *presencial* para ese año.

Por ello, hubo que **incorporar las herramientas del mundo digital**, para poder obtener la información que antes se reclamaba de manera presencial, actividad que para un estudiante que estaba acostumbrado a hacer presentaciones de manera presencial, pudo haber sido poco sencillo adaptarse a ese cambio.

Además, se pudo ver también un incremento, en los proyectos que se iniciaron, relacionados con plataformas digitales, diseñadas para el entorno virtual, o **herramientas o planes de negocio que tienen que ver con la industria de software**. Existía la necesidad de la virtualidad, y hubo quien cubriera en ese período de pandemia esa demanda.

En ese mismo sentido, hubo un plan de negocios muy interesante que se armó pensando en personas con *síndrome de asperger*, que son muy buenas para hacer determinadas tareas que requieren una alta concentración y que a pesar de eso el 85% están desempleadas, entonces **se crea una empresa de testing** que mayormente empleó a estas personas.

Por otro lado, se dio inicio a la creación de pitch de forma virtual, lo que generó que, los inversores empezaron a tener **más tiempo para escuchar mayor cantidad de pitches**, lo que también **ayuda a disminuir los costos de desplazamiento para los emprendedores**, con la posibilidad de que fueran vistos en cualquier punto del mundo.

Todo esto fue beneficioso para los inversores y para los emprendedores, los inversores **también pueden empezar a ver otros juegos atrás de los emprendedores**, y además, los emprendedores tuvieron que empezar a aprender a hacer presentaciones de un modo virtual.

Para ello, los emprendedores tienen que aprender a manejar otro tipo de acercamiento al cliente, **desarrollar habilidades para el buen uso de herramientas digitales**, ya que el *lenguaje no verbal* en exposiciones de proyectos de manera presencial es mucho más fácil que en las virtuales.

Dos culturas parecidas pero diferentes

Al referirse al cambio de residencia de Uruguay a España, el Profesor Fork, expresó su agrado en lo personal, pero además, hizo énfasis en la **facilidad que ofrece** la Unión Europea, **para llevar a cabo las transacciones comerciales** en las empresas, algo sumamente ventajoso para los emprendedores.

Un ejemplo que destacó el catedrático fue, poder recibir una mercadería de EEUU a las cuatro de la tarde de un día jueves, y **de inmediato pudiera salir rumbo a Lisboa** y a su vez, poder ser recibido por el cliente en Lisboa a las nueve de la mañana del día viernes; lo que fue un proceso muy rápido por los acuerdos de aduanas que tiene esta Institución.

Las Claves del Emprendimiento según Santiago Fork

Cuando se habla de emprendimiento hay varias preguntas que surgen de manera inmediata. Primero, si emprendimiento es únicamente la creación de nuevas empresas o startups y segundo, si emprender es algo innato en las personas o si se puede aprender en las universidades. A continuación daremos respuestas a estas interrogantes.

Asimismo se mencionarán algunas de las barreras con las que se topan los emprendedores y la forma de combatirlas para evitar que la idea muera antes de convertirse en un emprendimiento exitoso. Brindaremos algunas herramientas para desarrollar su idea de negocio y por último, se mencionarán los retos y beneficios que ha dejado la pandemia para los nuevos emprendedores.

Qué es y cómo funciona el Intra Emprendimiento

Con respecto a la pregunta de si emprendimiento es solo creación startups, la respuesta corta es “no”. Emprendimiento no es algo que únicamente esté asociado a la creación de nuevas empresas. **Trabajadores de empresas ya consolidadas o corporaciones, también pueden ser emprendedores** dentro de su área de trabajo.

A este tipo de emprendimiento se le conoce como intra-emprendimiento y está asociado con empleados que tienen el coraje de **pensar soluciones “fuera de la caja” e innovadoras** para realizar algunos procedimientos de su área de trabajo, obteniendo resultados diferentes, según lo esperado. Así que, definitivamente se puede ser emprendedor siendo un empleado.

Una forma de comenzar a pensar fuera de la caja es evitar asociar el término emprendimiento con nuevas empresas o empresas asociadas con la tecnología, ya que **cualquier área es susceptible de mejoras y de ofrecer nuevos productos y servicios**.

La transversalización del emprendimento

Hay personas que han mostrado que el espíritu emprendedor se puede conseguir y desarrollar fuera del campo académico. Hay personas que **nacen con el talento innato para atreverse a innovar** y que tienen el coraje necesario para emprender. Sin embargo, también los hay quienes **prefieren ir a la universidad para adquirir las herramientas** necesarias para dar pasos más seguros.

Es por ello que muchas universidades han comenzado a incorporar dentro del pensum académico de sus carreras **materias que fomenten y brinden herramientas para emprender**. De esta forma, lograrán transversalizar el empredimientos en todas las áreas.

Las principales barreras para el emprendimiento

Para evitar que las personas que tienen un empredimiento se sientan derrotadas ante el primer intento frustrado, es necesario que **conozcan de antemano algunas barreras existentes y cómo lidiar** contra ellas.

Según Santiago Fork de la Universidad ORT Uruguay, una de las primeras lecciones para que los emprendedores no pierdan el entusiasmo sobre su emprendimiento, es mostrarles ejemplos y cosas cotidianas que los convenzan de **dar el paso siguiente**, evitando así que pasen 8 o 9 meses estudiando y haciendo proyecciones desde las cuatro paredes de su oficina.

Se busca e**vitar que dejen las cosas a medias o que pasen más tiempo del necesario** dándoles vuelta a la idea. Es necesario que el emprendedor se sienta motivado y ello se logra cuando puede ver pequeños éxitos y avances, que lo acerquen hacia su meta final.

La recomendación práctica es que el emprendedor salga a la calle y aún cuando considere que su idea no está totalmente terminada, se atreva a salir y bajo ciertas hipótesis planteadas, comience a hacer pruebas que las afiancen o descarten.

Pensemos en Cliente, no Mercado

Continúa Santiago Fork afirmando que aún cuando ciertamente un estudio de mercado puede brindar información relevante, también es cierto que el concepto de “mercado” pudiera ser muy impreciso y etéreo. Por lo cual, el profesional recomienda a los emprendedores que intercambien información directamente tanto con clientes actuales como con clientes pasados.

Los clientes pueden nutrir la idea del emprendedor brindando información de primera mano sobre su experiencia con el productor o servicio adquirido. Aún más enriquecedor puede ser intercambiar información con clientes que ya no lo son, y conocer de ellos las razones de su abandono para así encontrar formas de mejorar e innovar.

Ponerle nombre y apellido a esa palabra tan difusa como “mercado” puede ser la clave para descubrir experiencias positivas y negativas y saber así dónde puede ser conveniente emprender.

Herramientas para fomentar el emprendimiento

Para quienes buscan **herramientas en donde apoyarse** para lanzarse a emprender de una manera más guiada, Santiago Fork recomienda las siguientes:

– Metodología lean launch lab. Consiste en la realización de hipótesis y de experimentos que permitan afianzar o descartar las diferentes hipótesis. De esta manera no es menester esperar para el lanzamiento final para determinar el éxito o fracaso del emprendimiento.

– La Metodología de Canvas Lab permite mapear cómo es el modelo de negocios a partir de nueve aspectos fundamentales y a través de su disposición gráfica facilita visualmente su estudio y seguimiento.

– Metodología de Desing Thinking, el cual igualmente permite validar o descartar las hipótesis planteadas pero centrándose en el cliente

El emprendimiento pre pandemia comparado con el emprendimiento post pandemia

Para concluir, es evidente que el mundo del emprendimiento también ha sufrido una serie de transformaciones a partir de la pandemia mundial del Covid-19. He aquí algunas de esas transformación que llegaron para quedarse:

- La información que enriquecía los planes de negocios antes de la llegada del Covid, podían ser consultadas en diversas fuentes. Luego de la pandemia las fuentes deben ser exclusivamente digitales.
- El encuentro con clientes antes de la pandemia, a fin de buscar información sobre su experiencia con el producto o servicio, podía hacerse de forma directa y personal. Con la llegada de la pandemia, este encuentro debía hacerse de forma virtual con las ventajas y desventajas que esto conlleva.
- Antes de la pandemia los emprendedores presentaban ante posibles financistas una breve presentación de su idea de negocio con la cual buscaban conseguir aliados importantes. Este proceso es conocido como “pitch” y se ha visto seriamente afectado con la pandemia.

Ahora, un emprendedor tiene la oportunidad de presentar su idea ante un mayor número de pitches empresariales, ya que no tiene que trasladarse físicamente para la presentación. Como ventaja adicional, podemos mencionar el ahorro de dinero y tiempo.

Sin embargo, por otra parte, dado que los encuentros ahora son de forma virtual, el emprendedor se ve en la necesidad de ajustar la presentación, por lo cual, la comunicación que antes podría transmitir en persona, deberá ahora hacerlo a través de herramientas tecnológicas.

Comparte esta historia

Artículos relacionados

¿Cómo avanzar en materia de ODS desde la toma de conciencia?

junio 23rd, 2022

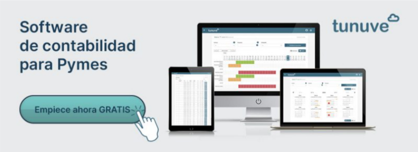
¿Qué es el periodismo constructivo?

junio 21st, 2022

Cómo gestionar la vertiente social de las empresas

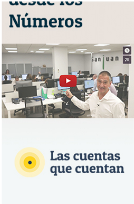
junio 21st, 2022

Patrocinador Software de Contabilidad


Software de contabilidad para Pymes

Empiece ahora GRATIS

tunuve



SOBRE NOSOTROS

Tinku

Tinku es un nuevo medio de comunicación enfocado al mundo empresarial y los negocios, en formato híbrido transmedia: radio, televisión, papel, internet & redes sociales.

MENÚ

- Podcast NEW
- Patrocinadores
- Blog
- Contacto

ÚLTIMOS ARTÍCULOS

- Conviene que nos mentalicemos de nuestros ingresos y con eso modelar nuestra capacidad de gasto
- La enorme distancia entre lo que entienden por Economía los que viven de esto y la gente de a pie
- Los empresarios no están pluralmente representados

© Copyright 2022 - 2022 | Tinku, S.L. | Diseñado por Marketing Diez | Audiovisuales por Streaming Diez