Emprendedurismo e innovación en tiempos adversos

José Fabio Ureña Vázquez

Ingeniero Civil y Máster en Administración de Negocios con énfasis en Economía, Finanzas y Desarrollo Sostenible

¡IMPORTANTE!

- ***"La prioridad actualmente es controlar la propagación del COVID-19, y luego retomar la reactivación económica."*** *Jerome Powell, Presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos de América.*

Ser emprendedor es…

- *”Una persona que destruye el orden económico existente ya sea a través de: la introducción de nuevos productos o servicios; la introducción de nuevos métodos de producción; la creación de nuevas formas de organizaciones; o la explotación de nuevas materias primas.”* (Joseph Schumpeter)
- ”Una persona que percibe una oportunidad y crea una organización para aprovecharla/perseguirla” (A. Zacharakis, A. Corbett, W. Bygrave)

Mitos sobre Emprendedurismo (I)

- “Para emprender necesito una idea de negocio que sea única”
- “No comentar mi potencial negocio con nadie, porque me la roban!”
- “Yo lo tengo que hacer solo, porque no puedo contratar a nadie”
- “No tengo los recursos económicos suficientes para iniciar un negocio”

Mitos sobre Emprendedurismo (II)

- “Si soy dueño de mi negocio voy a tener mucho tiempo libre”
- ”Me voy a hacer millonario de la noche a la mañana”
- “Tener una idea ya me hace emprendedor”

Una idea no es suficiente…

- Todo emprendimiento surge de una idea, sin embargo no todas las ideas se convierten en emprendimientos.
- Lo importante no es la idea como tal, sino la posibilidad/factibilidad de desarrollarla y construir un negocio exitoso.

¿Cómo identifico una necesidad no cubierta ? (I)

- ¿Prospecto de cliente definido?
- ¿Ambiente adecuado?
- ¿Recursos suficientes? (conocimiento, experiencia, acceso a fondos, equipo de trabajo)

¿Cómo identifico una necesidad no cubierta ? (II)

- ¿Ventaja competitiva?
- ¿Viable financieramente? (Flujo de caja positivo no es lo mismo que rentabilidad)
- Realizar entrevistas a profundidad: tener mentalidad abierta, flexible, paciente, buen escucha

¿Cómo fomento mi creatividad?

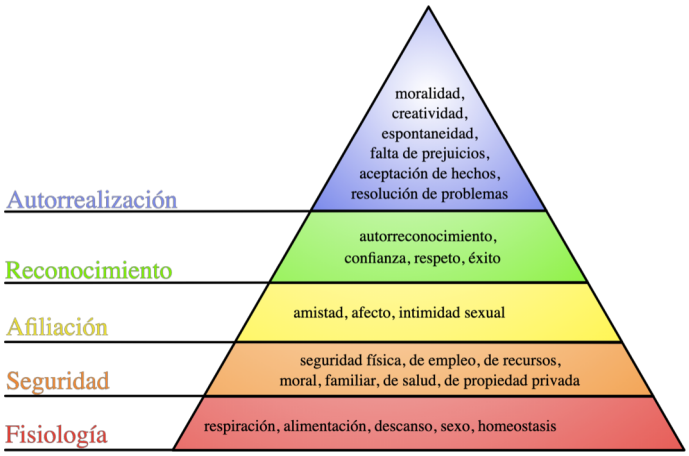
- Diario de reflexiones
- Leer libros de emprendimiento o temas que le sean interesantes
- Asistir a reuniones/actividades de emprendedores en mi localidad (por ejemplo: Primer Martes Costa Rica)

Emprendedurismo: Motor de la economía

- En la década de 1990-2000 por cada 10 empresas (con empleados) que dejaron de existir, surgieron 11 nuevas. (Global Entrepreneurship Monitor)

Rol de los emprendedores en épocas de crisis

Primero: Pirámide de Maslow



¿Cuáles son las necesidades no cubiertas hoy?

- Actualmente ante la situación del COVID-19, ¿qué necesidades no cubiertas han surgido/están surgiendo?
- Ejemplo: servicios de plataformas digitales (zoom, Webex, Google Hangouts, etc.)
- Hay necesidades que surgen únicamente en estos momentos (ej. servicios de reparto de comida, ¿tiendas virtuales?)

¿Qué necesidades no cubiertas surgirán inmediatamente después?

- Luego de que se controle la situación del COVID-19, ¿qué necesidades no cubiertas van a surgir durante el periodo de recuperación de esta crisis?
- Ejemplo: luego de la crisis, las empresas van a necesitar retomar con fuerza su operación para levantarse (ej. mayor demanda de materias primas, mayor demanda de mano de obra, etc.)
- Hay necesidades que surgen a manera de respuesta únicamente, y que al igual que las que se dan durante la crisis por lo general son temporales.

¿Qué necesidades no cubiertas surgirán luego (largo plazo)?

- A raíz de los cambios que causó la situación del COVID-19, ¿qué necesidades surgirán que sean sostenibles a largo plazo?
- Ejemplo: cambios en la legislación (incluso de otros países) producto de esta situación, puede abrir la posibilidad de producir localmente productos que anteriormente se importaban.
- Hay necesidades que van a surgir como consecuencia del cambio en la economía por esta situación. (herramientas que faciliten el teletrabajo, productos/servicios de limpieza, nuevas plataformas sociales, etc.)

¿Preguntas?

Libros sugeridos

Elon Musk: El empresario que anticipa el futuro
Por Ashlee Vance

Las Diez Caras de la Innovación
Por Tom Kelley

Mala Sangre: Secretos y mentiras en una Startup de Sillicon Valley
Por John Carreyrou

El Método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua
Por Eric Ries

El Camino hacia el Lean Startup: Cómo aprovechar la visión emprendedora para transformar la cultura de tu empresa e impulsar el crecimiento a largo plazo
Por Eric Ries