



## **Estrategias Gerenciales:**

*Gerencia para el emprendimiento*

*Gestión por resultados*

*Gerencia de proyectos*

*Gestión tecnológica*

# **Gerencia para el Emprendimiento**

## **2. La idea y la concepción del negocio**



Siempre que se habla o escribe de innovación logramos asociarla con el esfuerzo por focalizar un cambio en lo social o económico en el ámbito empresarial. Las fuentes de generación de ideas pueden ser muchas pero sus principios se rigen ante ciertas normas básicas. Para muchos, innovación es pura creatividad, pero para los empresarios exitosos es el seguimiento disciplinado de una estrategia de vida.

Para innovar se necesita más disciplina que creatividad. Existen ideas innovadoras que simplemente surgen como "chispazos", pero en general las más exitosas son el resultado del cuidadoso seguimiento y análisis de las siguientes oportunidades:

1. Ocurrencias inesperadas
2. Incongruencias
3. Cambios en las industrias y los mercados
4. Cambios Demográficos
5. Cambios en la percepción
6. Nuevo Conocimiento

Las ideas provienen de la capacidad de soñar, de ver lo que otros ni siquiera notan, y esta capacidad solamente la tienen las personas. Las ideas se generan a partir de la capacidad creativa que poseen todas las personas. La idea de negocios surge, en el momento que el emprendedor o el equipo emprendedor orienta sus capacidades creativas e investigativas a la detección de las nuevas oportunidades latentes en los mercados.

### **¿Dónde más podemos encontrar ideas de negocio?**

- Problemas que se enfrentan a diario.
- Necesidades de personas que no están atendidas o de aquellas cuyos productos o servicios existentes no las atienden de la mejor manera.
- Deseos que corresponden a aquellas cosas que la gente desea, pero que puede vivir sin ellas
- Detectar una carencia.
- Identificar deficiencias o errores en ideas existentes.
- Encontrar nuevas aplicaciones a viejos productos.
- Detectar cambios en los gustos y preferencias de la sociedad, la moda.
- Aprovechar experiencias previas propias y de otras personas.
- Identificar tendencias.
- Aprovechar cambios científicos y tecnológicos.



## Estrategias Gerenciales:

Gerencia para el emprendimiento

Gestión por resultados      Gerencia de proyectos

Gestión tecnológica

### Una buena idea de negocio debe poseer al menos las siguientes características:



- Debe responder a una necesidad del mercado.
- Requiere incorporar un alto nivel de innovación.
- Ser única o en su defecto, diferente.
- Tener claridad en los objetivos.
- Ofrecer rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

### Una historia: Del sueño a la construcción de una idea de negocio

Son muchas las personas que tienen una idea de negocio. Se han escuchado historias de personas a las que se les ocurre una idea, pero por diversas razones se la pasan postergándola hasta que llega el día que esa misma idea se ilumina en la mente de otra persona que la lleva a ejecución.

Es el caso de un oficinista al que se le ocurrió una buena idea. Durante mucho tiempo se dedicó a madurarla y perfeccionarla. Puso en ella todas sus esperanzas de futuro. Era su proyecto empresarial. Ese que un día debía permitirle hacer realidad sus sueños de ser un empresario exitoso.

"Ahora no es el momento", "el día que tenga un poco más de tiempo...", "en cuanto ahorre algo más de dinero...", "cuando pase esta época de estrés y tenga un poco más de tranquilidad...". Eran muchas las excusas que paralizaban la idea de aquel hombre.

... Y así fue pasando el tiempo y su idea le parecía cada vez más genial. Sólo necesitaba esperar el momento oportuno para ponerla en práctica. Incluso llegó a explicar su gran proyecto de negocio a algunos compañeros de trabajo y a sus amigos. Algunos de ellos se ofrecieron a ser parte de ese proyecto cuando decidiera ponerlo en marcha.

Un día, de repente, por sorpresa, se encontró con que una pequeña empresa del país vecino estaba lanzando "su producto", ese con el que había estado soñando durante los últimos años. Alguien se le había adelantado y estaba ganando mucho dinero. Sentía decepción porque el éxito de esa empresa debería haber sido el suyo.

### Reflexión:



*¿Sabe usted qué tienen en común los emprendedores de éxito?: "Empuje". O lo que es lo mismo, capacidad de acción, de llevar a la práctica una buena idea y tener decisión para hacer realidad su sueño. Arriesgarse a hacer realidad su proyecto. Dar el primer paso tras el cual seguirán cientos de ellos.*

*La experiencia señala que todos y cada uno de los empresarios hoy exitosos, tuvieron en común la capacidad de actuar y empezar a ser real ese sueño de hacer empresa.*



## **Estrategias Gerenciales:**

*Gerencia para el emprendimiento*

*Gestión por resultados      Gerencia de proyectos*

*Gestión tecnológica*

### **El proceso de identificación de una oportunidad**

Las grandes empresas nacen, verdaderamente de la experiencia y la capacidad de observación de quienes quieren llevarlas a cabo. Y es que las ideas abundan pero una condición indispensable para hacerlas realidad y sacarlas adelante son las personas que acompañan la idea.

Son, precisamente, esas personas las encargadas de evaluar las oportunidades rápidamente y descartar las menos prometedoras. Este trabajo, debe ir acompañado de un análisis moderado en el que la acción sea un complemento obligado y consecuente con el análisis reflexivo que ha acompañado la búsqueda de esa oportunidad.

Es importante que los emprendedores, es decir, quienes tienen en mente la idea con potencial de empresa, definan desde el punto de vista personal cuáles son sus metas, a dónde quieren llegar, qué tanto pueden arriesgar y sobre todo cuál es su actitud frente a la decisión de ser empresarios.

### **El análisis de la idea**

El análisis de la idea busca identificar los elementos básicos para la transformación de la oportunidad en una actividad empresarial.

Esta fase se desarrolla antes de la elaboración del plan de negocios y se realiza con el objeto de saber si la idea desarrollada es capaz de soportar el análisis previo de nuestro equipo de trabajo y conocedores de la materia.

Toda idea de empresa debe evaluarse, no sólo para establecer si merece la realización de un plan de negocios, sino también para saber si vale la pena mantenerla en nuestro listado de ideas.

La evaluación de la idea se hace desde una perspectiva cualitativa, en la cual se revisa la existencia o no de elementos básicos, pero fundamentales del futuro negocio. Podría establecerse que esta evaluación incluye los mismos elementos de un plan de negocios, pero sin preocuparnos a fondo de aspectos cuantitativos.

En cualquier caso, cada equipo de trabajo debe estar convencido de las bondades de la idea, sin caer en excesivos optimismos, después de analizar sus componentes básicos y antes de iniciar fases subsiguientes como el plan de negocios.

En toda actividad de evaluación de una idea empresarial existen cinco componentes básicos que es necesario analizar:

**El producto o servicio:** ¿Qué es? ¿Qué se hace?

**El mercado:** ¿Para quién se hace? y ¿Cómo se vende?

**El proceso productivo:** ¿Cómo se hace? y ¿Cuánto costaría hacerlo?

**El equipo humano:** ¿Quiénes ponen el proyecto en marcha?

**La financiación:** ¿Cómo se adquieren los medios o recursos necesarios?



## **Estrategias Gerenciales:**

*Gerencia para el emprendimiento*

*Gestión por resultados      Gerencia de proyectos*

*Gestión tecnológica*

Indudablemente, es difícil conseguir al inicio de una idea empresarial el equilibrio y respuestas precisas para las anteriores preguntas, pero se trata de ir buscando la perfección. Las correcciones o mejoras puntuales de elementos pueden efectuarse con posterioridad buscando el equilibrio pero la ausencia de cualquier elemento de análisis puede provocar el cierre empresarial en el corto plazo.

## **Mensajes importantes**

Aunque las recompensas de ser empresario son atractivas, también hay riesgos asociados con la propiedad de una compañía. Comenzar y operar una empresa propia suele exigir un trabajo duro, largas horas y mucha energía emocional. Los empresarios tienen la experiencia de sufrir tensiones personales, así como la necesidad de invertir mucho de su propio tiempo y trabajo. Muchos de ellos describen su carrera como emocionante pero muy exigente.



El espíritu empresarial es la aspiración más sincera de alcanzar los logros humanos, es el conjunto de motivadores que poseen los empresarios y que se manifiestan en el deseo de enfrentar retos y obtener triunfos.

Ser emprendedor es una forma de pensar y de actuar. Es un estilo de vida. Sólo se es emprendedor, siendo emprendedor.

Las empresas de la época se caracterizan por ser lideradas no por empresarios individuales, sino por equipos empresariales. Estos se forman cuando dos o más individuos unen sus habilidades para funcionar como empresarios. Cada uno realiza un aporte real al proceso de creación empresarial, asegurándose una amplia gama de posibilidades y formas de pensamiento.