



No tengo idea de cómo comenzar. ¿Existe una metodología para comenzar mi empresa?

Prof. Alicia Castillo Holley

Pues le tenemos buenas y malas noticias...

Las buenas noticias es que siguiendo nuestros sencillos pasos aumentará sus posibilidades de éxito. Miles de personas que han asistido a nuestros cursos nos avalan, igualmente cientos de estudiantes universitarios (de pre y postgrado) y cientos de empresarios/as satisfechos.

Las malas noticias es que el emprendimiento no es para flojos! Si ud. piensa que hacer una plan de empresas es fastidioso y que es muy difícil conseguir la información necesaria, o si no desea ocuparse de “pensar” en su empresa, le recomendamos dedicarse a otras labores y no seguir perdiendo su tiempo...

Partamos entonces por el principio: ¿porqué desea iniciar su propia empresa?

Si la respuesta es porque de alguna manera le urge generar ingresos o porque esta casi al borde con su actual trabajo, ud. esta siendo “empujado” hacia el emprendimiento.

Si la respuesta es que encontró una idea fantabulosa y no puede dormir, comer, pasear, trabajar ni realizar actos cotidianos, ud. esta siendo “atraído” hacia el emprendimiento. Y porque es importante hacer esta diferencia? Pues porque la manera como va a evaluar sus ideas es totalmente diferente.

Siga estos sencillos pasos (OJO que sencillos no implica que son rápidos)

Para los que son “empujados” al emprendimiento:

1. Evalúe que servicios sencillos puede prestar para poder pagar sus cuentas y gastos de vida. Por ejemplo: preparación de comidas (esto es de lo mas común); transporte de mercaderías; ventas por catálogos (ud. puede preparar su propio catálogo); servicios de encomiendas o pagos de cuentas; cuidador de casas, mascotas o niños; jardinero, planchador, o limpiador de casas; entrenador de algo que ud. sepa hacer (pintar, cocinar, lavar, tocar algún instrumento musical, apreciar arte, leer, matemáticas), cuide autos o carros.
2. Busque y consiga un trabajo a tiempo parcial en alguna actividad relacionada con la empresa que quisiera tener.
3. Contáctese con empresas de manufacturas en alguna industria que quiera conocer mejor y ofrezcales vender sus productos.

Los que son “empujados” al emprendimiento NO tienen tiempo para hacer evaluaciones de mercado y su mejor opción es adquirir esta experiencia en la práctica mientras están generando ingresos. Estas personas no deben perder tiempo buscando capital de un inversionista externo hasta no estar seguros de poder cubrir sus gastos de vida.

Si ud. tiene una innovación que desea comercializar y no dispone de capital ni de ingresos, busque la manera de licenciarla y no de desarrollarla individualmente. (Ventures Latinas ofrece este servicio pero puede conseguir mas información en internet bajo las palabras “agentes, licencias” u otras.

Si ud. esta urgido de dinero, no puede hacer buenas negociaciones. Consiga equilibrar sus ingresos y prepárese para otra oportunidad.

Para los que son “atraídos” al emprendimiento

1. Establezca un plan de evaluación de su idea. Contacte al menos a 10 personas que pueden ser potenciales compradores y muéstreles o presénteles su idea y acepte sus opiniones de la manera mas objetiva posible.
2. Inicie la preparación de su plan de empresas.
3. Determine costos y condiciones de comprar para las inversiones que necesitará.
4. Establezca el equipo gerencial o el equipo mínimo de personas con las que piensa iniciar su empresa.
5. Finalice el plan de empresas.

El principal problema de quienes son atraídos al emprendimiento son: la su incapacidad de evaluar las señales de los potenciales compradores, y la dificultad de conseguir un equipo de personas ideal para la empresa.

Si ud. está enamorado de su proyecto, es muy probable que invierta mucho mas de lo necesario.

Comentarios finales: Numerosos estudios han demostrado que el ser empujado o atraído al emprendimiento no esta relacionado con el éxito de la empresa.

©Permitida su distribución inalterada. Ventures Latinas LLC apoya el emprendimiento y el capital de riesgo. Artículos, libros, coaching, grupos, boletín mensual.