



Emprendimiento digital: una conquista global

A la hora de hacer negocios el mundo digital abre un abanico de infinitas posibilidades. La flexibilidad, la rapidez y un estudio de tendencias son elementos claves a la hora de comenzar una empresa en la red.

Convertir una idea en una oportunidad de negocio es el desafío al que se enfrentan todos los que quieren iniciar una empresa. Sin embargo, solo los que logren satisfacer las necesidades globales actuales, desde el comienzo, son los que se destacarán.

Los expertos en emprendimiento y autores del libro *Emprende tu propia aventura*, Joan Rivera, cofundador y director de Active Development, y profesor de la Esade, y Tomás Soler, socio fundador de Global Vision Consulting y Atiens e-Business Solutions, hablaron con MisiónPyme sobre los nuevos retos que implica ser un emprendedor en una plataforma digital.

¿Cómo detectar las oportunidades para tomar la decisión de comenzar?

Las fuentes de ideas de negocio son muy diversas. Podemos destacar varias como la invención, los *hobbies*, la red de contactos, una búsqueda deliberada, la casualidad o el empleo actual. Sin embargo, lo más importante es que estemos orientados al mercado, porque lo crítico será validar que estamos ante una oportunidad de negocio y no tan solo ante una idea.

¿Qué competencias debe desarrollar un emprendedor digital?

Debe poseer las competencias de cualquier emprendedor tradicional, aunque

con elementos clave que debe potenciar y desarrollar, como la flexibilidad, la rapidez y el estudio de las tendencias. El mundo digital requiere una constante adaptación del modelo de negocio, ser flexible para transformar, adaptar y ajustar el negocio a los cambios es vital para hacerlo sostenible. Además, dichos cambios se producen a menudo de forma rápida o disruptiva, con poco margen de maniobra. Ser un emprendedor con capacidad para tomar decisiones de forma ágil es una cualidad muy valorada en este entorno. Finalmente, hay que estar al día, seguir la última moda, estudiarla, captar las señales del mercado y anticiparse detectando nuevas tenden-

cias. El emprendedor digital debe estar permanentemente en alerta.

¿Se puede pensar que el futuro de los emprendedores está ligado a lo digital?

El mundo digital ha abierto un abanico de posibilidades en los negocios diferente, una democratización del emprendimiento, un acceso a los mercados y proximidad en las comunicaciones que han transformado los negocios actuales. Siguen existiendo oportunidades en sectores más tradicionales, pero ningún emprendedor puede lanzar su iniciativa actualmente sin considerar las ventajas que aporta el mundo digital actual e incorporarlo como parte de su *corebusiness*, si quiere lanzar su iniciativa con éxito.

¿Cuáles serán las tendencias que marcarán los nuevos emprendimientos en los próximos años?

Los emprendedores de éxito serán aquellos que consigan satisfacer las necesidades globales desde su origen. Negocios que desde su nacimiento tengan un enfoque global, con estructuras planas muy dinámicas, multiculturales y que extraigan el máximo rendimiento y provecho de todas las tecnologías existentes.

¿Es posible que vuelva a surgir un Steve Jobs en la nueva camada de emprendedores?

Steve Jobs dijo “*Ser el hombre más rico del cementerio no me importa ... Ir a la cama diciendo que hemos hecho algo maravilloso es lo que me importa*”. Mientras persista este espíritu en el emprendedor, tarde o temprano, volverán a surgir emprendedores visionarios como él, que marcaran un antes y un después. Posiblemente ya lo tenemos entre nosotros, es nuestra misión como sociedad fomentar el espíritu emprendedor para que surjan, formando a emprendedores que tengan como objetivo transformar sus sueños en realidad

aportando su talento y conocimiento al desarrollo de nuestra sociedad. Aunque sean anónimos, todos aquellos que persigan este fin tienen nuestra admiración.

¿Cómo convencer a potenciales socios de invertir en un nuevo emprendimiento?

El inversor invierte en las personas, no en la idea. No hay que obsesionarse en la búsqueda de la idea, porque la clave es cómo se va a ejecutar el proyecto. Hay que demostrar que somos capaces de vender, de convencer, de gestionar, de cambiar, de evolucionar, de competir, de escuchar, de liderar.

viable se necesita el máximo esfuerzo de investigación y ser lo más objetivo y realista posible en el análisis de los datos. El emprendedor muchas veces está enamorado de su proyecto, lo cual deriva en actuaciones y errores que pueden poner en riesgo la iniciativa. Tenemos estudiados más de treinta errores clásicos en la creación de la empresa. Entre los más comunes se encuentran: Calcular mal el tamaño del mercado, el momento o la facilidad de entrada, así como la cuota de mercado potencial; subestimar las necesidades y plazos financieros y quedarse sin dinero; determinar un volumen y unos

“Ser un emprendedor con capacidad para tomar decisiones de forma ágil es una cualidad muy valorada en este entorno”.

Paralelamente, será clave la exposición. Uno de los mayores retos del emprendedor es comunicar su proyecto. Todo líder debe ser capaz de presentar, vender y convencer de manera eficaz, porque la mayoría de veces solo tendremos una oportunidad.

¿Hay espacio para tantos emprendedores?

¿Tantos? Los emprendedores juegan un papel fundamental en el desarrollo de la economía de un país, fomentar el emprendimiento es garantía de desarrollo y competitividad para una economía sana y fuerte. El tejido empresarial se regenera constantemente y disponer de una buena base de futuros emprendedores estimula el talento, la innovación y la supervivencia del mismo. Hay espacio y seguirá existiendo para los buenos proyectos y los buenos equipos. Sigue siendo un buen momento para emprender.

¿Cuáles son los grandes errores del emprendedor?

Emprender no es una tarea sencilla. Para desarrollar un plan de negocio

plazos de ventas demasiado optimistas y no alcanzar los ingresos previstos. Y finalmente, tener un cálculo de costos demasiado bajo y perder la visión de conjunto.

¿De qué manera puede contribuir al empresario el emprendimiento de colaboración?

Han quedado demostradas las ventajas respecto a emprender individualmente a hacerlo con un buen equipo. Un buen equipo es capaz de convertir una idea mediocre en una oportunidad de negocio y es altamente valorado por un inversor externo. De la misma forma, esta clase de emprendimiento ha pasado de ser una tendencia a una realidad, como lo demuestran los casos de éxito de los procesos de innovación abierta o los miles de espacios de *coworking* que se han creado en todo el mundo. Compartir conocimiento, proyectos, oportunidades, tecnologías o incluso clientes, puede aportar al empresario la generación de nuevas ideas, mayor productividad, acceso a nuevos proyectos y en definitiva crecimiento. 