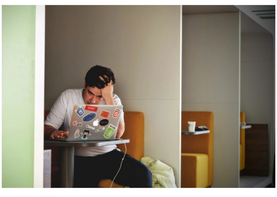
ECONOMÍA Y EMPRESAS TESTIMONIOS

Estrategias para superar la frustración y sobrevivir

Abril 18, 2018 05:00 TIEMPO DE LECTURA 5 MINUTOS

-a +A 4

¿Cómo logran enfrentar los obstáculos que se les presentan a aquellos que buscan concretar sus ideas de negocio?



Por Fabiana Culshaw
Especial para El Observador

Uruguay no es un mercado fácil, por pequeño y conservador en muchos aspectos, pero en los últimos años ha venido trabajando mucho en emprendimiento y se están generando herramientas para estar top de iniciativas.

"Hoy en día existen más fondos disponibles, incubadoras, mentorías, tutorías, acompañamientos. La cultura emprendedora está más desarrollada, aunque todavía falta camino. La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), por ejemplo, que es el principal catalizador de emprendimientos en el país, cumplió 10 años recién el año pasado", comentó Macarena Botta, una de las referentes en el mundo del emprendedurismo, quien se desempeña como mentora en esta área y en economía colaborativa. Botta fue fundadora de Sinergia Cowork y actualmente es directora de Hydra Campus, compañía que ofrece cursos para start-ups y socia de Doctari, dedicada a aplicaciones de telemedicina.

Según señaló, existen grandes iniciadores de emprendimiento, pero les cuesta mantenerse en el tiempo. "A pesar de los avances del mercado local, el financiamiento sigue siendo complicado; también lo es administrarse y llegar a conocer realmente al mercado", reconoció.

Al ser consultada sobre cómo se puede salir adelante, observó: "Emprender es una manera de vivir en la que se ven las dificultades como oportunidades. La frustración lleva a los emprendedores a preguntarse cómo están haciendo las cosas y así mejorarlas. Lo principal es que existan mentes abiertas a aprendizaje, un buen modelo y plan de negocios y adecuado manejo emocional para sobreponerse a las dificultades".

Por su parte, Kinkor Attarian, mentor de proyectos en la incubadora de negocios Da Vinci, señaló que para emprender con éxito en Uruguay es fundamental tener una visión internacional. "Contar con un equipo sólido y multidisciplinario desde las primeras etapas también es clave", agregó.

Attarian es cofundador y director de Azisportech.com, empresa de desarrollo de software de gestión para el área del deporte. Asimismo da clases de emprendimiento en la Universidad ORT Uruguay.

Este mentor observa que "generalmente la mejor opción es recurrir a incubadoras que ayudan a armar modelos de negocios, facilitan oficinas y mentores. También han surgido nuevas opciones de apoyo financiero sobre las que hay que estar informados".

Entre las incubadoras, destaca a Ingenio, Da Vinci, el Centro de Emprendimiento de la ORT, los espacios dedicados a estos temas en la Universidad Católica y en la Universidad de la República. Para buscar apoyo financiero, mencionó instituciones como la ANII, la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE), Uruguay 21 y Proexport, además de fondos de inversión privados, por citar algunas.

En carne propia

Magdalena Rodríguez, co-founder de PRO International y GPS GAY

Para Magdalena Rodríguez la principal dificultad es, sin duda, la búsqueda de capital. "Hace un año nos instalamos en San Francisco, EEUU, con el objetivo de levantar dinero. No es tan fácil porque solo 3% de los inversores en Silicon Valley invierten en empresas fundadas por mujeres", comentó. A pesar de esto, Rodríguez y su socia decidieron continuar con la sede en EEUU porque la cantidad de inversores y los montos que se manejan allí son mucho mayores que en el mercado local. "Hay que saber a quién tocarle la puerta. Hubo inversores que nos dieron vuelta la cara. No hay que sentirse mal y sí trabajar la autoestima", señaló Rodríguez. Considera que para crecer es necesario enfocarse en otros países más allá de Uruguay.

Leticia Mato, fundadora de ClcOh!
L. Carrión

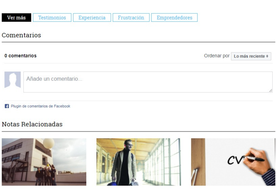
El capital para fundar la escuela de circo acrobático Circomedia se consiguió a través de una financiera y la estrategia de Leticia Mato fue reinvertir. También buscó ayuda en ámbitos no esperados. "La lógica era que buscara apoyo en el colectivo artístico, pero lo que hice fue abrirme a otros campos con mentores en las escuelas de negocios", explicó. Mato desarrolló prioridades financieras para hacer rendir sus recursos y no malgastar. "En lo que se llama el valle de la muerte, que va desde el comienzo del emprendimiento hasta que da ganancias, hay que tener un buen plan y estrategia. En mi caso, tenía tres trabajos, pero no me dedicaba a mi proyecto en el tiempo libre, sino que era el eje y mis otras actividades solo puentes para ahorrar.

Mariano Mazzola, fundador de Jariola

La estrategia de Mazzola es ir lento pero seguro para asegurarse de ser capaz de responder. Jariola es un refresco natural, que no usa conservantes ni químicos, con presencia fundamentalmente en restaurantes y bares. "Los problemas no están necesariamente al principio. En mi caso, recientemente me quedé sin el proveedor de botellas, lo que nos dejó fuera del mercado durante tres meses y luego se nos fue el distribuidor. La frustración fue grande, pero resistir fue la clave", comentó. Para Mazzola es fundamental aprender a identificar el tiempo adecuado para la puesta en funcionamiento de los proyectos: "A veces las ideas son buenas pero hay que ponerlas en carpeta hasta que se den las condiciones", recomendó.

Sebastián Macías, co-fundador de Dronfies

"Para sobrevivir en los primeros tiempos, mientras construimos el producto, ofrecimos servicios de asesoramiento con el fin de generar dinero. También decidimos desarrollarlo en el marco de la incubadora Ingenio", dijo Macías, cofundador de Dronfies, dedicada a software para drones con foco en seguridad, turismo y marketing. Se requirió gran inversión inicial en tecnología y experimentación, pero sabiendo que el potencial de este tipo de productos suele escalar rápidamente en ventas. "Con la mente en los resultados, Macías y sus socios dicen no sucumbir a las dificultades del camino. "Para enfrentar las frustraciones, hay que generar equipo y validar las ideas del negocio invirtiendo lo menos posible en esa fase", observó.



Kevin Natanzon, fundador de Beta Labs

"Los pilares son la resiliencia y el equipo. En los últimos años enfrentamos tanto altos como bajos. Aprender de nuestros errores y fracasos fue la base para reinventarnos. El secreto es resistir y tener paciencia", comentó Natanzon de Beta Labs, que desarrolla apps y juegos interactivos. A su juicio, compartir las preocupaciones con el resto del equipo u otras personas, incluso ajenas al proyecto, es necesario para sentirse apoyado, superar errores y obstáculos. En las primeras etapas, "aconsejo tener un plan claro e informarse sobre formas de financiamiento. El dueño de un kiosco es tan emprendedor como el fundador de una startup tecnológica. Lo único que cada uno debe saber a quién recurrir. Con la mente clara, se avanza".

Ver más | Testimonios | Experiencia | Frustración | Emprendedores

Comentarios

0 comentarios — Ordenar por: Lo más reciente

Añade un comentario...

Plugin de comentarios de Facebook

Notas Relacionadas

FLY ME TO THE MOON

Un uruguayo innova con startup que envía cenizas humanas al

IDEM

¿Éxito? Gestión de la extranjería profesional

EMPLEO

Tips para armar un buen currículum

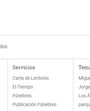
Populares de la sección

ACTUALIDAD

Supermercados argentinos están en crisis

PRIVADOS

Los colegios privados moderan suba de cuotas para evitar la



EMPLEO

Tips para armar un buen currículum

Informar un error en la noticia

Las más leídas

Una amiga de Pampita la prendió fuego sobre su primera cita con Pico Mónaco

Las 20 clases para la licencia de conducir serán obligatorias desde mayo

Starbucks, acusada de racismo, cerrará 8 000 cafés durante unas horas

05:00 Sí, iría a sacar la licencia de conducir, a partir de mayo tendría que pagar unos $ 6.000 más

"El sufrimiento más grande para el asesino era seguir vivo"

Newsletter

Recibe nuestro boletín de noticias diario en tu casilla:

Nombre

E-mail

Seleccione los envíos que desea recibir en su correo electrónico. Todos nuestros servicios son gratuitos.

- Titulares de la jornada
- Noticias al Mediodía
- Noticias Deportivas - Referí
- Agropecuario
- Cromo
- Los blogs de la semana
- Lo mejor de El Observador TV
- Cinéfilo
- Noticias de Alto Impacto
- Novedades Comerciales

Enviar

Blogs

Reforma incompleta y fiesta del gasto electoral en 1962
05:00 Una historia del dinero en Uruguay (XXVII)

El arte de informar

por Eduardo Espina

Periodismo a fondo

El reportero Steve Kroft explica cómo logra mantener el ritmo de trabajo que tuvo que trabajó durante siete
por Eduardo Espina

CUAREIM 2052, C.P. 11.800 - TEL. (+598) 2924 7000 - 0800 8378
COPYRIGHT © 2018 EL OBSERVADOR | MONTEVIDEO - URUGUAY