

Emprendimiento centrado en las Personas

En los últimos años se han producido interesantes cambios en cuanto a los enfoques, metodologías y paradigmas relacionados con el tema del **emprendimiento**.

Anteriormente los emprendimientos giraban en torno a dos elementos: **el dinero y las ideas**. Los emprendedores buscaban esa "idea maravillosa" que les permitiera poner en marcha un negocio exitoso y hacer mucho dinero con él. Los modelos de negocios eran más simples y la rentabilidad del negocio se medía solo en términos económicos. **El dinero era el objetivo**.

Actualmente el dinero y las ideas continúan siendo muy importantes en los proyectos de emprendimiento, incluso, ¡son imprescindibles!, pero dejaron de ser lo más importante porque los emprendedores se dieron cuenta de que existe un elemento que en últimas es el que marca la diferencia entre el éxito o fracaso de una empresa: **Las Personas**.



El contexto actual es mucho más complejo y fascinante. Los consumidores han cambiado y los mercados se han vuelto hiper-competitivos. La calidad dejó de ser un factor de ventaja competitiva y siempre hay alguien dispuesto a vender más barato. La publicidad, tal y como

la conocíamos, ¡ha muerto!... **¿Qué hacer en este contexto? ¿Cómo afrontar los retos de este mundo lleno de incertidumbre?**

La respuesta es solo una: **Centrarnos en las personas.**

¿Por qué debemos centrarnos en las personas y no el dinero?

Una empresa no debe ser un elemento aislado que se limite a hacer dinero. En una empresa y en su entorno hay una serie de elementos que influyen en el desarrollo de la misma; entre estos elementos tenemos: empleados, clientes, aliados, competencia, medio ambiente, etc. Ya no podemos salir a emprender con negocios que se limiten a generar una rentabilidad económica. El mundo moderno exige crear **emprendimientos de alto impacto**, es decir, emprendimientos que trasciendan impactando positivamente diferentes elementos del entorno.

De un tiempo para acá se habla de responsabilidad social y de sostenibilidad ambiental, dos elementos que no pueden faltar en nuestros modelos de negocios. La rentabilidad de un negocio ahora se mide a través del concepto de Triple Cuenta de Resultados, el cual tiene en cuenta 3 factores: **Ambiente, Sociedad y Economía.**



Cuando hablamos de emprendimientos centrados en las personas, el enfoque cambia un poco y **el dinero deja de ser el objetivo para convertirse en un resultado**. El objetivo ahora es **Crear Valor** para los clientes, para la sociedad y para el ambiente. Si logramos crear valor real para cada uno de estos elementos, no solo obtendremos dinero como resultado, sino que además conseguiremos que nuestro negocio tenga un desarrollo sostenible. **Es todo un reto, pero ese es precisamente el reto al que nos enfrentamos actualmente los emprendedores.**

5 principios claves para construir un Negocio centrado en las personas



Ya vimos que las empresas no son unidades económicas aisladas y ahora veremos una serie de principios que nos ayudarán a crear negocios que impacten positivamente cada uno de esos elementos que influyen en el desarrollo del mismo.

1. **Antes de tener un buen producto, preocúpate por tener un buen equipo:** Comienza por construir un equipo apasionado y multidisciplinario. Trata a tus empleados y colaboradores como seres humanos y no como recursos. Las grandes empresas de nuestra época no han surgido de buenos productos, sino de grandes equipos.
2. **A los clientes les importan SUS problemas, no TU solución:** Crea productos acordes con las necesidades, problemas y deseos de tus clientes. No importa cuán buenos y bonitos creas que son tus productos, al final son los clientes quienes deciden si comprarte o no.
3. **No se trata solo de los productos que vendes, sino de las experiencias que creas:** Los clientes quieren mucho más que un buen producto... ¿Qué experiencias estás entregando a tus clientes antes, durante y después de la compra de tus productos?

"El marketing da un nuevo giro. El cliente ya no elige un producto o servicio sólo por la ecuación coste-beneficio, sino por la vivencia que ofrece antes de la compra y durante su consumo."

No vendas productos; vende emociones, experiencias y sentimientos.

4. **Afuera no solo está la competencia... afuera también encuentras grandes aliados:** Busca en tu entorno a esas personas y organizaciones que te ayudarán a lograr objetivos de manera más efectiva: proveedores estratégicos, distribuidores, etc.

A través de aliados estratégicos puedes minimizar costos, maximizar utilidades, llegar a nuevos mercados, crecer de manera sostenible, entregar mayor valor a tus clientes y muchos otros objetivos importantes.

5. **Un buen producto no vale tanto como un buen ambiente:** Los consumidores actuales son muy exigentes y están dispuestos a rechazar cualquier marca, producto o empresa que ponga en riesgo su entorno. Haz que tu emprendimiento sea socialmente responsable y ambientalmente amigable.

Herramientas y metodologías para desarrollar emprendimientos centrados en las personas



Para muchos sonará un poco utópico lo mencionado anteriormente, pero lo más interesante de esto es que, así como los mercados se han hecho más exigentes, también han surgido **nuevas herramientas y metodologías diseñadas precisamente para poder crear emprendimientos de alto impacto**; estas son algunas de ellas:

- **Mapa de empatía.** Es una herramienta que nos ayuda a entender mejor a nuestro cliente a través de un conocimiento más profundo del mismo, su entorno y su visión única del mundo y de sus propias necesidades
- **Lean Startup.** Es una metodología que nos presenta un nuevo enfoque para construir productos y empresas, basándonos en la experimentación y en la interacción con el mercado, a través del circuito de feedback que consiste en: Crear-Medir-Aprender
- **Business Model Generation Canvas.** Esta herramienta de innovación estratégica nos permite definir y crear modelos de negocios innovadores. Haciendo uso de ella nos damos cuenta de que no basta con tener un buen producto para construir una empresa exitosa
- **Happy Startup Canvas.** Es una adaptación del Canvas Model, pero diseñada especialmente para crear modelos de negocios de emprendimiento social
- **Design Thinking.** Es un enfoque para la innovación centrado en las personas, que utiliza herramientas de diseño para integrar las necesidades de las personas, las posibilidades de la tecnología, y los requerimientos para el éxito del negocio

- **Customer Development.** Es una metodología de validación de mercados que permite a los emprendedores desarrollar productos y crear empresas enfocándose en las necesidades reales de los clientes
- **Coworking.** Es una modalidad de trabajo en la que los emprendedores desarrollan sus ideas y proyectos en espacios de trabajo colaborativo. Esta forma de trabajo cooperativo implica un cambio de actitud en las personas y crea un ambiente interesante para la innovación

Bien, estamos ante un reto enorme e interesante. Recuerda que **el emprendimiento trata de crear valor, solucionar problemas y transformar positivamente el entorno**