



Encuentro **INNOVAGRO**
Perú, 2018

**SEMINARIO INTERNACIONAL
BUSCANDO SOLUCIONES PARA UNA SEGURIDAD
ALIMENTARIA SOSTENIBLE**

**Estrategias para el
establecimiento de empresas con
foco en innovación tecnológica**

José Luis Solleiro
ICAT-UNAM



El Éxito no es definitivo,
el fracaso no es fatal.

Winston Churchill

*“Aquel hombre que pierde
la honra por el negocio,
pierde el negocio y
la honra”*

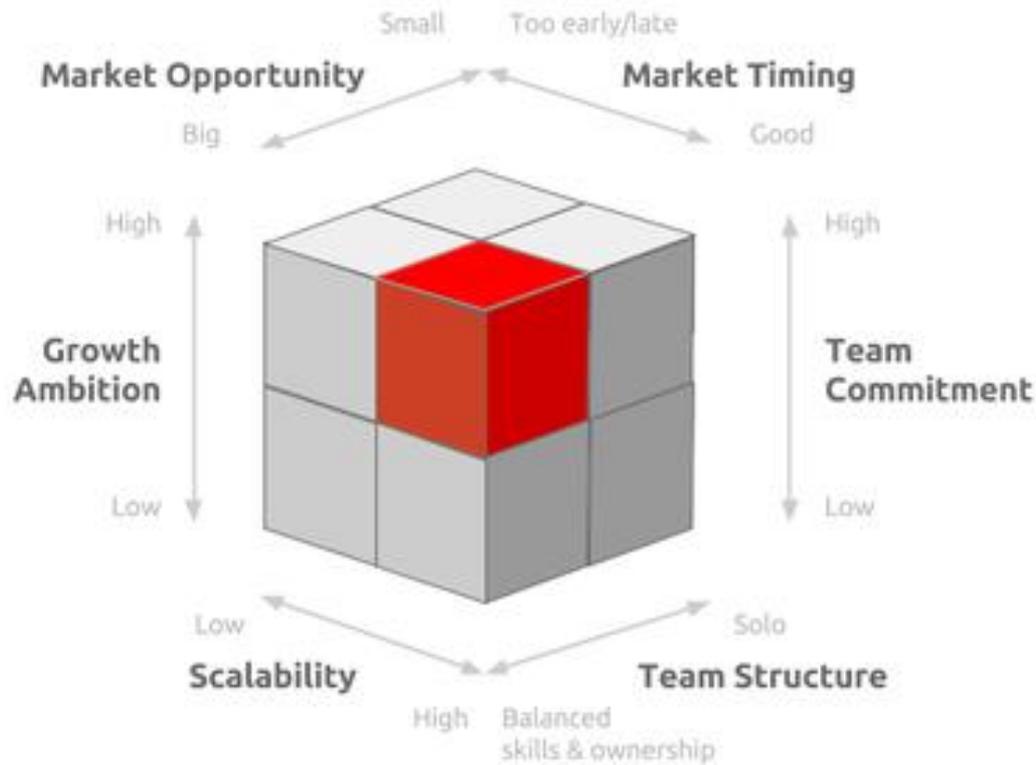
Francisco de Quevedo
y Villegas



Principales conceptos

Empresa

- Para Rodríguez (1985) "La empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. Las empresas son el principal factor dinámico de la economía de una nación y constituyen a la vez un medio de distribución que influye directamente en la vida privada de sus habitantes".
- La empresa es una organización, de duración más o menos larga, cuyo objetivo es la consecución de un beneficio a través de la satisfacción de una necesidad de mercado. La satisfacción de las necesidades que plantea el mercado se concreta en el ofrecimiento de productos (empresa agrícola o sector primario, industrial o sector secundario, servicios o sector terciario), con la contraprestación de un **precio**.



- Una empresa **startup** o **start-up** es iniciada por individuos (emprendedores) que buscan un modelo de negocio reproducible y escalable.
- Es entonces una nueva inversión para generar un modelo de negocio viable para atender una necesidad de mercado o resolver un problema
- Los conceptos de startup y emprendedurismo son próximos, pero el emprendedurismo se refiere a todos los nuevos negocios
- La startup busca crecer en un ambiente de alta incertidumbre

Start up

Spin-off

El término anglosajón “spin-off” hace referencia a un proyecto originado como la extensión de otro, con la finalidad de convertirse en una empresa independiente jurídica, técnica y comercialmente.

Con el tiempo, la nueva compañía formada se escenderá de la entidad madre, que actuó como incubadora, y adquirirá una independencia comercial y jurídica.

Empresa de base tecnológica

- La definición pionera de nuevas empresas de base tecnológica (NEBTs) fue realizada por Little (1977), quien las describió como empresas independientes, menores de 25 años y cuya actividad principal es la explotación de alguna invención o innovación tecnológica que implique la asunción de riesgos tecnológicos sustanciales.
- Sherman y Burrell (1988) consideran que las NEBTs son aquellas compañías nuevas e independientes que con su actividad propician la aparición de nuevas industrias.

Empresario

- El **empresario** es la **persona física o jurídica que, de forma habitual y no ocasional**, ejercita en nombre propio una actividad productiva dirigida al mercado, es decir, aquél que realiza una actividad empresarial.
- Es aquel que es capaz de arriesgar algo (esfuerzo, tiempo y recursos) para poner en marcha y desarrollar una unidad de producción y/o prestación de servicios para la satisfacción de determinadas necesidades y/o deseos existentes en la sociedad a cambio de una utilidad o beneficio.

Empresario

- Personaliza la actuación de la empresa y es la figura representativa que, según sus motivaciones, persigue objetivos coherentes con los fines a conseguir por la empresa en un intervalo temporal. En definitiva, el empresario se constituye como el órgano individual o colectivo encargado de administrar (establecer los objetivos empresariales y la toma de decisiones oportunas para alcanzarlos).

El empresario...

- Asume el riesgo
- Vela por el prestigio de la empresa
- Piensa en la ejecución de los trabajos .
- Delega responsabilidades y controla los resultados.
- Define las estrategias para solucionar problemas y se adelanta a ellos.
- Está pendiente de los cambios que la empresa presenta.
- Su función principal es la directiva y de control del proceso económico
- Mide los resultados de la fuerza de trabajo.
- Se rodea de gente capaz de ver la profundidad de las decisiones.
- Promueve el esfuerzo de la fuerza de trabajo
- Conoce los números con los que se relaciona la producción

Emprendedor

- Un individuo que organiza y opera una empresa o empresas, asumiendo un riesgo financiero.
- *“Persona que emprende con resolución acciones dificultosas y azarosas” (RAE)*
- *“Un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una de las herramientas del emprendedor” (Drucker)*
- Los emprendedores son innovadores que buscan destruir el estatus-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios (Schumpeter)

Arianna Huffington

Es sin duda uno de los nombres más importantes de las publicaciones online, pero no todo fue agradable para esta emprendedora, ya que fue rechazada por 36 editores antes de crear el imperio de Huffington Post. Así es, antes de crear la innovadora plataforma informativa, el segundo libro de Huffington fue rechazado tres docenas de veces antes de que lo publicaran.

Riesgo y fracaso



Bill Gates

Hoy es uno de los hombres más ricos del mundo, pero no ganó su fortuna inmediatamente ni estuvo exento de ver cómo su primera empresa (Traf-O-Data) se derrumbaba. Enfocada a procesar y analizar datos de determinadas cintas de grabación, este primer emprendimiento de Gates fue un completo fracaso.



Milton Hershey

La vida no fue tan dulce con este creador de chocolates. Antes de Hershey's tuvo tres empresas de dulces después de ser despedido de una imprenta... vio caer esos tres negocios. realizó un último intento y actualmente es uno de los nombres más reconocido dentro de la industria.



Causas comunes de fracaso

- **Fail # 1. Falta de metas y objetivos específicos:** Este problema no sólo incluye la parte profesional; uno de los errores más comunes es no saber hacia dónde se quiere ir o llegar.
- **Fail # 2. Falta de planes estratégicos a largo plazo.** Para algunos expertos en Consultoría Empresarial, ésta es una de las principales causas por las que los emprendedores fracasan. Recuerda, un proyecto que se centra en el presente, no tiene futuro.
- **Fail # 3. No hablar de dinero.** Si eres profesionista, emprendedor o empresario, lo primero que hay que hacer con los amigos o socios es hablar de dinero, pues recuerda: hasta los mejores amigos, por dinero, se pelean.
- **Fail # 4. Mala gestión financiera.** Cualquier proyecto empresarial necesita un excelente contador. El 40% de los proyectos fracasan por tener un mal manejo de sus finanzas.
- **Fail # 5. Falta de inversión.** Una cosa es tener una excelente idea y otra, llevarlo a cabo. La diferencia entre una y otra es contar con capital y gente que crea en tu proyecto. Si quieres tener éxito, necesitas inversores.

<http://www.altonivel.com.mx/38467-como-sobrevivir-al-fracaso-y-ser-exitoso-en-el-intento.html>

Características

TEMAS	CARACTERÍSTICAS
Entorno	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de situaciones, adaptabilidad y saber compartir y tomar riesgos.
Decisión y riesgo	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso, determinación y perseverancia, fijación de metas, voluntad de conseguir y crecer, persistencia a la solución de problemas, autonomía e independencia, iniciativa y responsabilidad personal, confianza en sus capacidades, capacidad de buscar consejos y retroalimentación, capacidad de decisión y paciencia.
Trabajo y ética	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de trabajo, tensión e incertidumbre, sentido ético, integridad y fiabilidad.
Oficio de Empresario:	<ul style="list-style-type: none"> • Visión a largo plazo, superar fallos y aprender de ellos, crear equipos, organizar, delegar y mandar, orientación al beneficio económico, habilidades innovadora, creativa e imaginación, liderazgo y comunicabilidad, capacidad de persuasión, actúa de manera planificada.

EMPRENDEDOR

es

PERSONA QUE ENFRENTA CON RESOLUCIÓN ACCIONES DIFÍCILES

tiene

CUALIDADES

que

BUSCAN CONSTANTEMENTE OPORTUNIDADES

AFRONTAN LOS RETOS DE MANERA POSITIVA PERO REALISTA

SON CREATIVOS E INNOVADORES

SE INFORMAN Y ACUDEN A EXPERTOS

VALORAN LA EFICIENCIA Y LA CALIDAD

SON PERSISTENTES Y RESISTEN AL FRACASO

CONFIAN EN SI MISMOS Y LES MOTIVAN LOS PROPIOS LOGROS

SON VALIENTES PERO CALCULAN LOS RIESGOS

SON ORGANIZADOS Y PLANIFICADORES

SON CAPACES DE ENCONTRAR APOYO ENTRE QUIENES LES RODEAN

Ámbito de acción del emprendedor

Detectar una oportunidad

Una oportunidad existe cuando alguien logra percibir un evento con un sentido favorable que le permita desarrollar una idea o proyecto de interés personal, empresarial o social.

Planificar la estrategia

Es pensar con una visión futura, los objetivos a lograr, así como imaginar el escenario futuro teniendo el presente, considerando los pro y contra que afecten el objetivo.

Organizar acciones

Es cuando el emprendedor organiza los recursos, materiales y personas, para alcanzar el objetivo en el corto, mediano y largo plazo.

Motivar por la tarea

Saber que el comportamiento humano se orienta a la satisfacción de sus necesidades, que siempre buscamos espacios para su realización.

Controlar el seguimiento del proyecto

El control se refiere al seguimiento de la evolución del proyecto, plasmada en el cronograma de trabajo, con la intención de detectar las desviaciones que se producen entre los objetivos planificados y los resultados realmente alcanzados.

Espíritu emprendedor

- **Pasión.** editorial, Apetito por lo nuevo, actitud tomadora de riesgos y determinación.
- **Positivismo.** “Todo reto es una oportunidad”, batallar con optimismo y confianza
- **Adaptabilidad.** La habilidad para adaptarse es una de las mejores cualidades de un emprendedor. Todo negocio exitoso debe estar dispuesto a mejorar y personalizar sus servicios, de manera que siempre otorgue a sus clientes lo que quieren.
- **Liderazgo.** Carisma, sentido de ética y deseo de construir integridad en una empresa
- **Ambición.** Determinación y visión.



Cultura emprendedora

- El conjunto de cualidades, conocimientos y habilidades necesarias que posee una persona, para gestionar un proyecto concreto o su rumbo profesional. La cultura emprendedora está ligada a la iniciativa y acción. El tenerla, ayuda por un lado, a saber lanzar nuevos proyectos propios con autonomía, con capacidad de asumir riesgo, con responsabilidad, con intuición, con capacidad de proyección al exterior y con capacidad de reaccionar y resolver los problemas; por otro lado, a saber llevar a cabo proyectos de otros con el mismo espíritu de innovación, responsabilidad y autonomía.
- La falta de educación emprendedora es una de las causas de que no exista cultura emprendedora. Por lo que para promover el espíritu emprendedor, y de esta manera las actitudes, habilidades y, por lo tanto, dicha cultura emprendedora, se debe enseñar a emprender desde la educación básica
- Se pueden fomentar determinadas competencias como: la capacidad de resolver problemas, de analizar, planificar, evaluar y tomar decisiones, de asumir responsabilidades, de cooperar, de trabajar en equipo, de comprometerse en nuevos papeles, de desarrollar la confianza en uno mismo, de aprender a pensar de modo crítico e independiente, de ser más creativo e innovador y con más iniciativa personal, de prepararse para asumir y limitar el riesgo.

**Support
Organizations**

**Big
Companies**

Startup Ecosystem

- ideas, inventions and research
- startups at various stages
- entrepreneurs
- startup team members
- investors
- mentors
- advisors
- other entrepreneurial people
- people from related organizations

**Research
Organizations**

Universities

**Service
Providers**

**Funding
Organizations**

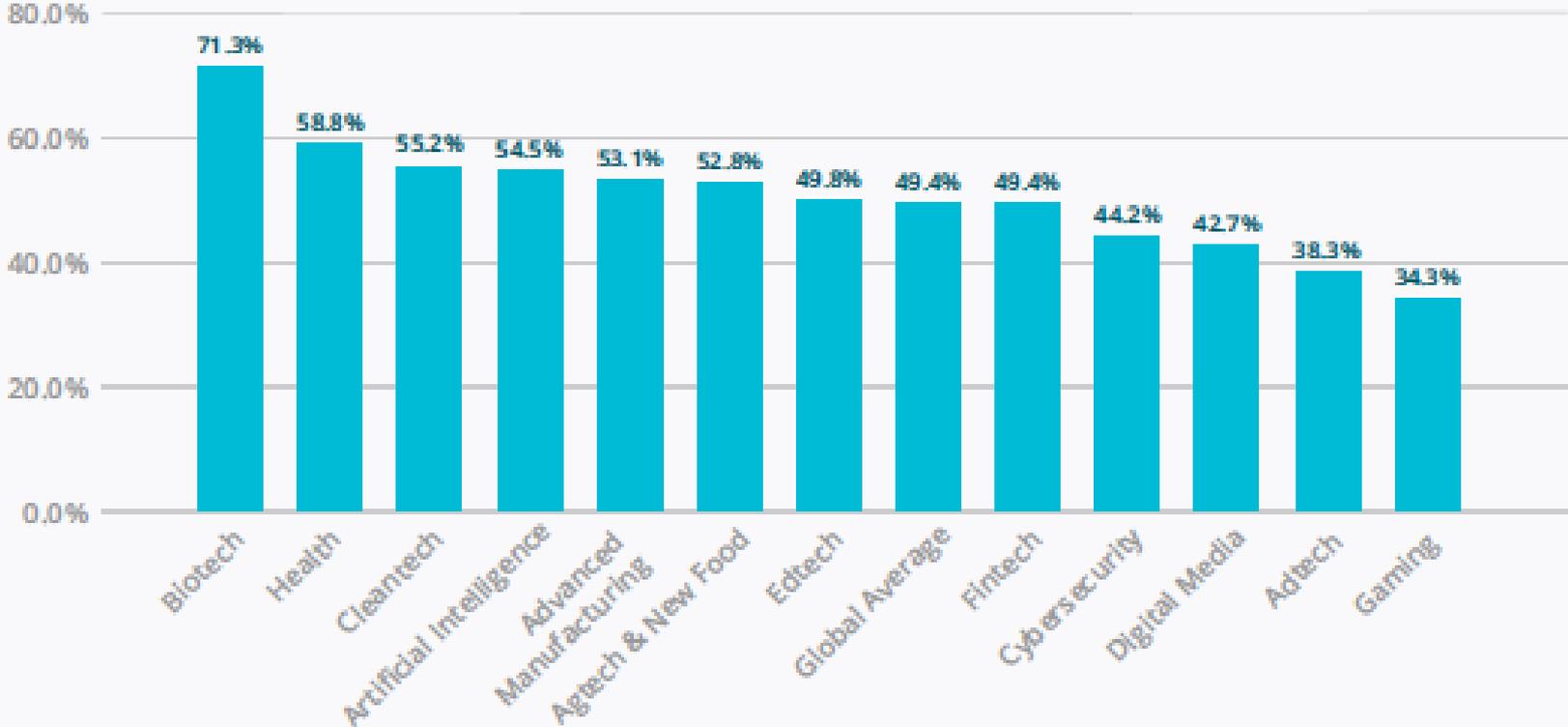
Global Startup Ecosystem Report 2018

- Top 4 Growing Sub-Sectors
 - #1 Adv. Manufacturing & Robotics (189% 5-year increase in early stage funding deals)
 - #2 Agtech & New Food (171% 5-year increase)
 - #3 Blockchain (163% 5-year increase)
 - #4 Artificial Intelligence, Big Data & Analytics (77.5% 5-year increase)
- Top 3 Declining Sub-Sectors
 - #1 Adtech (35% 5-year decline in early stage funding deals)
 - #2 Gaming (27% 5-year decline in early stage funding deals)
 - #3 Digital Media (27% 5-year decline in early stage funding deals)

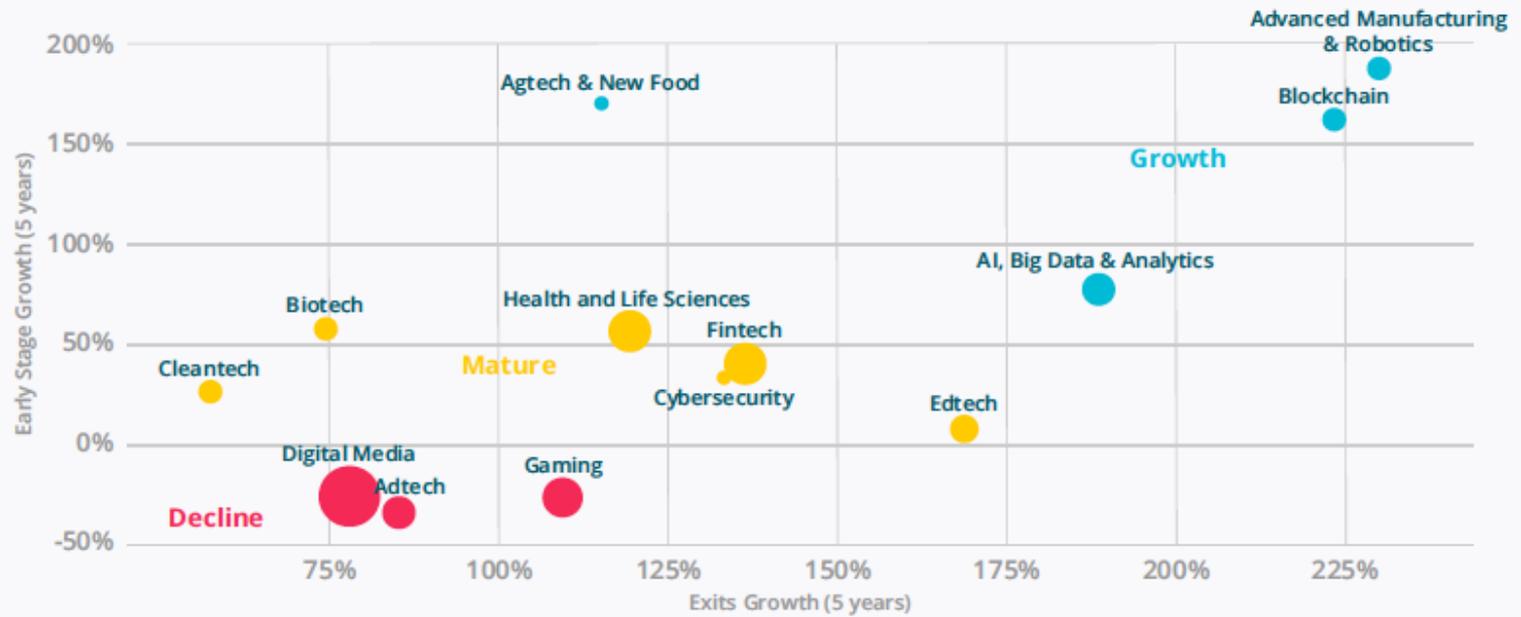
Biotech, Health, Cleantech and AI are the Sub-Sectors with the most founders with graduate degrees

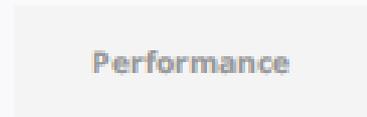
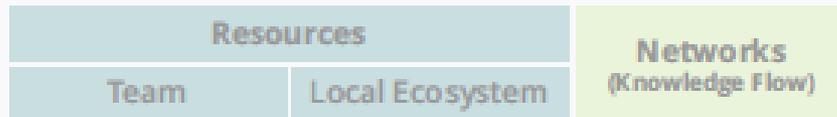


% of Founders with Graduate Degrees



Startup Sub-Sector Lifecycle





Global System



Local System

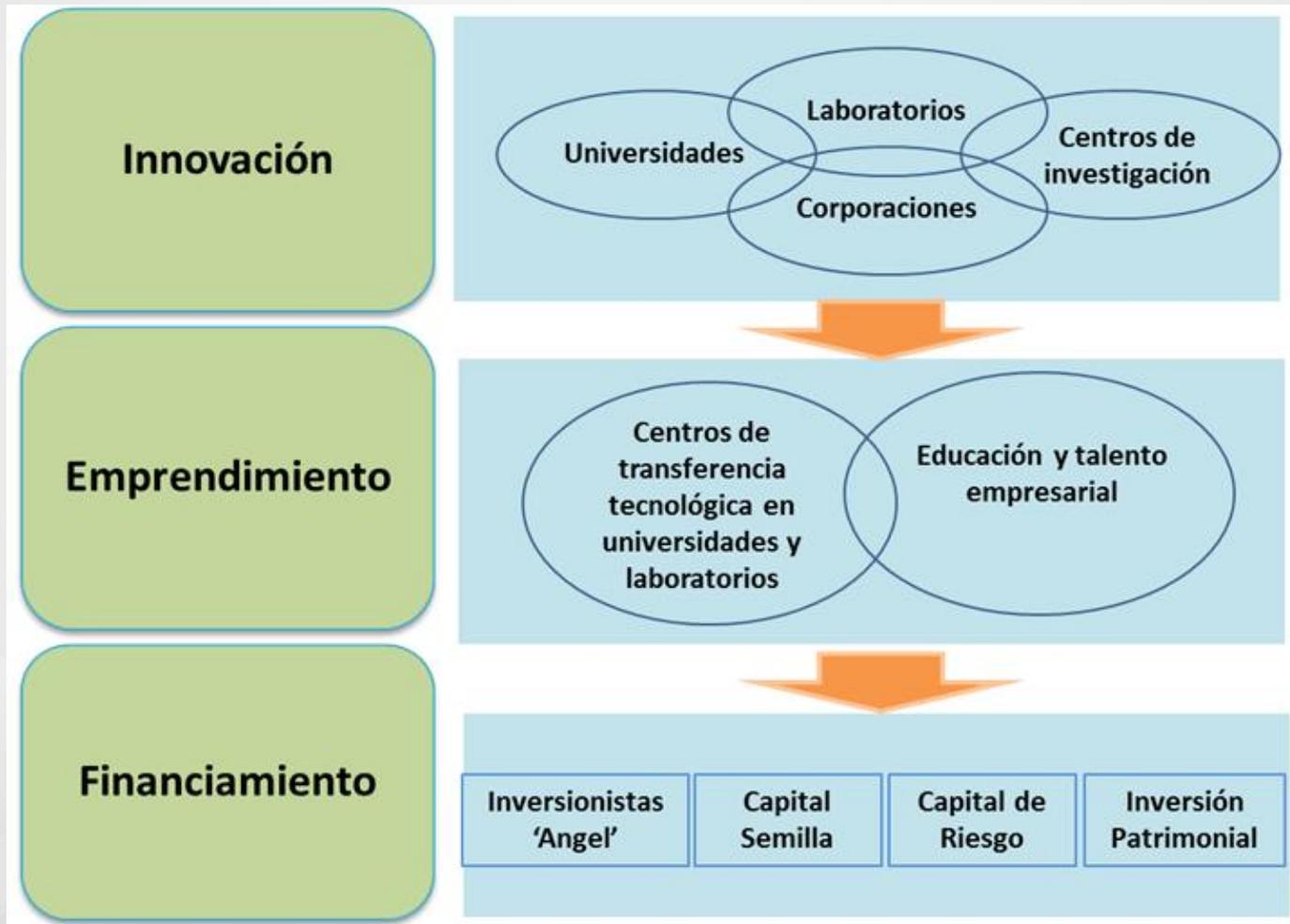




Se necesita un entorno propicio

- Apoyo real de las instituciones
- Facilitar los procedimientos, con base en un marco normativo que propicie, no que frene
- Oferta de financiamiento para la fase más compleja
- Entender que **generar una empresa de base tecnológica requiere inversión, no sólo palabras**
- La capacitación y acompañamiento de un emprendedor no debe limitarse a proponer un modelo de negocio
- Evitar la creación de expectativas falsas y la demagogia

Conocimiento-emprendimiento - financiamiento



Sin embargo...

- La práctica es diferente
- **¿Realmente queremos lograrlo?**
- Las oficinas jurídicas complican los procedimientos
- El caso de StelaGenomics
- Un sistema de fertilización y control de malezas basado en plantas transgénicas
- Un investigador que no encontraba el camino



El libro del fracaso

- #1. Busca intencionalmente ser rechazado.
- #2. Ten un revés.
- #3. Saca una mala calificación.
- #4. Que te despidan.
- #5. Pierde un concurso.
- #6. Desafía al sistema.
- #7. La perfección es retórica.
- #8. Busca lo que te importa.
- #9. Mantenlo sencillo.
- #10. Probablemente vas a fracasar.
- #11. Si buscas reconocimiento, detente.
- #12. Si te tomas a ti mismo muy en serio, no lo hagas.
- #13. Sé vulnerable.
- #14. Ríete de tus fracasos y Compártelos con el mundo.

El libro del fracaso

- #15. Abraza tus fallas y ayuda a otros a ser mejores.
- #16. Aprende cosas nuevas.
- #17. Haz algo que te asuste una vez al día.
- #18. Sé la persona que quieres ser.
- #19. Sal y persiste ante los problemas.
- #20. Levántate ante el conflicto.
- #21. No te detengas hasta que obtengas lo que amas.
- #22. Tu verdadero potencial es un misterio.
- #23. Derrota a tu ego.
- #24. Sé valiente y vive al máximo.



El problema en su país es USTED

Que no le gusta leer
Que no quiere estudiar
Que no le gusta madrugar
Que no quiere trabajar
Que vive esperando el viernes
Que sólo piensa en Fiesta
Que sólo se dedica a fantasear
Que solo se preocupa por cosas superfluas
Que habla mucho y no hace nada
Que se vive quejando que nadie le da
oportunidades
Que no se da cuenta que el que tiene que dar
oportunidades, el que tiene que hacer el cambio,
el que se cree especial pero actúa como parte del
montón es USTED.

José Luis Solleiro
solleiro@unam.mx

**MUCHAS
GRACIAS**

