

## Tipologías y enfoques de emprendimiento

Tipologías y enfoques de emprendimiento de acuerdo con el producto a ser desarrollado.

El Concurso Ventures nació en el año 2000 como un concurso de planes de negocio que buscaba desarrollar la iniciativa de la Revista Dinero y la firma McKinsey & Co. de promover la creación de empresas competitivas en Colombia. Desde ese entonces, y con la vinculación de diferentes entidades, Ventures se ha convertido en una herramienta valiosa para la promoción del emprendimiento en el país. A través de las 10 ediciones que se han realizado del concurso hasta la fecha, hemos tenido la oportunidad de conocer ideas y planes de negocio muy interesantes y con mucho potencial. Algunas ideas y algunos planes de negocios se han traducido en negocios exitosos, pero otros han fallado por diversas razones. Para Ventures, nuestro escenario ideal sería que todos los participantes del concurso, particularmente sus finalistas, desarrollaran exitosamente sus negocios, contribuyendo de esa manera a la renovación de las bases tecnológica, productiva y de empleo en el país. Con base en esta experiencia, hemos identificado tres tipologías de emprendimiento sobre las cuales presentamos abajo algunas consideraciones que buscan complementar las iniciativas de los emprendedores para incrementar su capacidad de éxito. Estas tipologías están acompañadas y desarrolladas con un pequeño estudio de caso en el que, a partir de empresas que han participado en el concurso, se resalta cómo estas consideraciones se aplican y contribuyen al éxito de los proyectos. Esperamos que esta información resulte de gran utilidad para los emprendedores.

**Emprendimientos orientados al desarrollo de cadenas productivas locales** Enfoque Economías modernas se caracterizan por cadenas productivas entrelazadas. - Empresas vinculadas a estas cadenas de producción son normalmente de mediano o gran tamaño, y en la medida en que han crecido han acumulado los recursos y conocimientos necesarios para participar en al menos una de esas cadenas. - La acumulación de conocimientos y recursos de una empresa no significa que invierta en cualquier cosa; tanto los unos como los otros se constituyen en filtros a través de los cuales se determina qué actividades o innovaciones va a perseguir la firma y cuáles no. - Los clientes de cualquier empresa son su máspreciado activo. Proponer aventuras empresariales que impliquen desatenderlos o dañar la forma como ellos se benefician de los productos tendrá una alta probabilidad de no ser aceptada. - Considerando que ya hay usuarios y mercados existentes para los productos, es posible identificar cuáles son las condiciones mínimas de funcionalidad y costo que ellos requieren. Conclusión los emprendimientos que desarrollen cadenas productivas existentes deben crear productos y servicios que mejoren las cadenas productivas existentes, bien sea mejorando la funcionalidad del producto final para los usuarios, o para los productores intermedios, reduciendo los costos de producción o, en términos generales, mejorando la eficiencia del proceso productivo.

**Riesgos** Por el tamaño mínimo de negocio que requieren las empresas en estas cadenas, necesidades de capital serán altas. - Si los beneficios son evidentes, empresas rivales estarán motivadas a adquirir el producto para su beneficio. Maniobras estratégicas serán necesarias para impedir que estas empresas, con sus recursos y motivación, desarrollen negocios que compitan contra el emprendimiento. - El negocio tendrá dos momentos de crecimiento: o Primer momento: rápido crecimiento debido al interés del mercado de incorporar la innovación a sus líneas de producción: o Segundo momento: saturación de mercado objetivo y crecimiento al ritmo de éste El crecimiento del sistema productivo, la financiación y el modelo de negocio deben ajustarse a estos cambios para lograr la sostenibilidad del negocio.

**Caso Alsec S.A.** Desarrollo de cadenas productivas existentes Alsec S.A. es una empresa colombiana que surgió en 2004 en Antioquia y que se dedica a la producción y comercialización de productos alimenticios naturales y funcionales en polvo con un alto grado de innovación. De acuerdo con la empresa, ésta fue creada para atender una necesidad existente en el mercado de maquilar productos para empresas que no contaban con la capacidad financiera para diversificar, desarrollar y/o producir productos en polvo. Además de ofrecer una gran variedad de frutas en polvo, su portafolio se extiende a otros productos como yogurt, miel, arequipe, frijoles, vino, y huevo entre otros. Los productos están enfocados a las actividades de panificación, refrescos, dulces y repostería, cárnicos, helados y snacks. De acuerdo con ello, Alsec S.A. es una empresa que claramente se enfocó en sacar adelante una iniciativa que complementara o desarrollara cadenas productivas existentes. La alternativa para muchos de los clientes de Alsec era adquirir las frutas o los productos en su presentación entera, y utilizar parte de su tiempo y recursos en prepararlos para su posterior aplicación en el proceso productivo. El producto de Alsec viene ya preprocesado y listo para su aplicación, ahorrando recursos a sus clientes, que estos pueden traducir en mayores márgenes para la empresa o en más personal disponible para desarrollar las actividades y expandir los mercados de la empresa. Hay dos ventajas adicionales al esquema propuesto por Alsec. Por una parte, sus productos son sustitutos perfectos de aquellos que reemplaza, pues el tratamiento no afecta el color, olor, sabor o valores nutritivos de los alimentos que procesa. Por otro, al concentrarse en realizar estos procesos de manera industrial, puede obtener economías de escala que le permiten vender los alimentos en polvo a niveles de precios que resultan atractivos para sus clientes. Como se puede observar, la empresa identificó una oportunidad clara en el mercado empresarial, y desarrolló un esquema industrial que le permitiera atender las necesidades de sus clientes a los precios para los que a éstos les resultaba asequible y atractivo comprar el producto.