

REDES EMPRESARIALES

La biotecnología en el mundo del emprendimiento

La idea de negocio ¿más allá de un buen plan de negocios?

"¿Que somos las personas sino máquinas muy evolucionadas?"

Minsky

En esta sección quisiera narrar una historia de éxito de mi incursión en el emprendimiento, sin embargo, no será la historia que leerán, pero sí, del aprendizaje y de los filtros que desde mi perspectiva, me habrían servido para medir mi idea de negocio, porque en esto del emprendimiento no basta con tener un buen "Plan de negocios".

Después de estudiar una maestría, trabajar en algunos sectores como maestra, consultora, administrativa y vendedora, acreditar una certificación en administración de proyectos, y motivada por mi inconformidad de no encontrar un trabajo en el que al 100% ejerciera mi profesión, decidí que era un buen momento para ¡EMPRENDER!.

Confíe en que los ahorros que tenía serían suficientes para respaldarme mientras la idea de negocio se concretaba y conseguía mi primer cliente. Me inscribí al "Programa Integral Empresarial" de una asociación civil, que por cierto, tiene sedes en diferentes estados del país. Este programa ofrece cuatro materias para crear el Plan de negocios, tres asesorías para revisar el documento y "conexión con diversos organismos, empresarios y espacios" (¿suena de lujo no?, pero lo último no sucedió).

Sin embargo, una parte muy importante para que no muera en el intento todo emprendedor, es evaluar la idea de negocio, no solo si es económicamente rentable (costos, punto de equilibrio,

inversión, retorno de la inversión, etc.) o si se definió bien el mercado al que va dirigido, o se planearon bien las estrategias de publicidad, o si están bien redactados y causan escalofríos cada vez que leemos el eslogan, la visión, la misión, los valores.

Entonces ¿a qué me refiero con evaluar la idea de negocio?, para llegar a este punto, tengo que contarte mi idea de negocio (tomado de la sección concepto de la empresa de mi Plan de negocios 2020):

“Consultoría creada para proponer soluciones en el campo de aplicación de la biotecnología a través de la metodología y herramientas de la administración de proyectos y la ingeniería.”

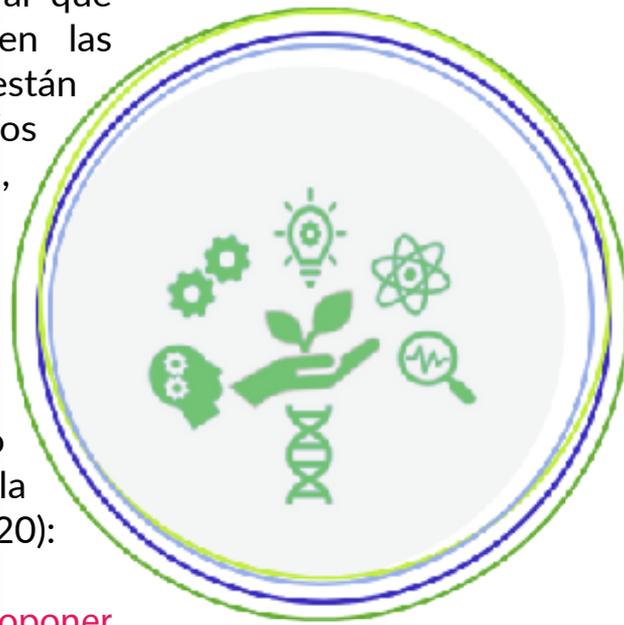
~ BioTec-In consultores ~

Aunque es una realidad que hay mucho por hacer para dar a conocer el potencial de la biotecnología, concretar alianzas productivas entre los centros de investigación y la industria, y que muchos buenos proyectos mueren al iniciar, porque se usa la intuición en lugar de las herramientas para administrar un proyecto. Insisto en que, me hubiera gustado ser más crítica al evaluar mi idea de negocio, más allá de si era una idea entusiasta, si el plan de negocios abarcaba las secciones requeridas o estaba correctamente redactado, o si tenía la esperanza de que trabajando lo suficiente, la idea producirá el resultado deseado.

Si pudiera regresar al 2020, me daría estos cuatro consejos que te comparto a continuación:

1. Evalúa la idea de negocio desde la

Logotipo de BioTec-In consultores



BioTec  **In**
consultores

perspectiva del cliente NO desde tu deseo personal como emprendedor -incluso, cuando te hayan dicho que tienes un excelente Plan de negocios.

2. Rodeate de las personas correctas. Existe una tendencia que va en aumento, los networkings y los clubes de emprendedores): yo estuve varios meses en un club de emprendedores; aprendí mucho del comercio de productos, marketing digital, retención de clientes y herramientas para mejorar el “pitch” de presentación, pero... no fue una herramienta para llegar al mercado objetivo ni para generar ganancias por el conocimiento compartido.

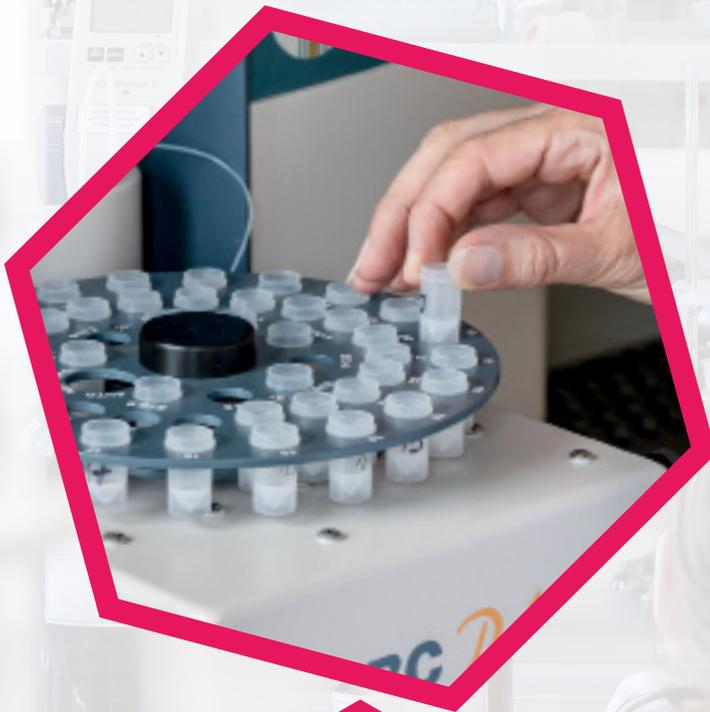
3. “Cuéntale a quien más confianza le tengas”: ten la apertura para exponer tu idea de negocio a empresarios con mucha experiencia en el tema, a tus amigos relacionados o no con tu producto/



honestos y toma en cuenta sus consejos.

4. Nunca te quedes sin una fuente fija de ingresos (a menos que seas el afortunado heredero de un ingreso que podría mantener a tres generaciones): los ahorros no son infinitos y es probable que durante el camino del emprendimiento necesites esos ingresos no solo para tus gastos fijos, sino también para invertir en tu negocio o en la cuota para participar en algún club de empresarios, que como ya mencioné, te acerque a tu cliente ideal.

Y no olvides cuidar tu salud, no todo en la vida es trabajo duro... Aunque el reto siga estando frente a nosotros, porque la biotecnología no es “la carrera del futuro”, vive entre nosotros desde hace tiempo y no tiene intenciones de quedarse atrás, pero ¿cómo hacer que nuestras ideas biotecnológicas cobren vida y crucen las barreras del laboratorio, de los tabues sociales y de los buenos planes de negocio?.



M. en C

IPN-UPIIG, BioTec-In consultores

ESCRITO POR:

Yazmin Y. González Méndez

ygonsalez23@gmail.com