

# Mercado: clave del éxito del emprendedor

**Pere Segarra Roca**

Director de la Càtedra d'Emprenedoria i Creació d'Empreses de la URV y presidente del Col·legi d'Economistes en Tarragona



Hoy nadie duda que la salida de esta crisis pasa necesariamente por el camino del emprendimiento. Sólo revitalizando el tejido socioeconómico del país saldremos adelante. Se requieren personas que sepan aprovechar las oportunidades y asuman el reto de crear nuevos proyectos, capaces de generar riqueza y puestos de trabajo. Se requieren nuevas ideas de negocio, tanto para crear nuevas empresas como para hacer viables las empresas existentes.

En los últimos meses observamos con optimismo como aumenta el número de personas que nos visitan con ideas y proyectos de negocio, en busca de colaboración y contraste de opiniones. Pero lamentablemente, también constatamos como una parte importante de estos proyectos mueren en el intento.

¿Cuál es la causa de estos supuestos fracasos? Es fácil pensar que las dificultades para acceder a la financiación son la principal barrera que condiciona la viabilidad del emprendedor. Ciertamente, la escasez de fondos es un filtro para muchos proyectos, pero haciendo un muestreo de las experiencias que tenemos, vemos como la principal causa de la mortalidad está en la falta de buenas ideas de negocio.

Por más que se intenta partir de ideas innovadoras, disruptivas con las trayectorias tradicionales de las empresas, se sigue innovando a partir de lo que la empresa sabe hacer, o de la habilidad que tiene el emprendedor, o de los recursos de que se dispone, o de lo que el investigador/creativo cree, etc.

Con frecuencia, el potencial emprendedor aún no se pregunta qué entiende por tener una 'buena idea', o cual es



*'Para diseñar nuevos negocios la idea no puede partir del emprendedor sino del mercado'*

el nuevo valor que aporta su innovación.

El contexto de mercado ha cambiado y no todas las competencias y habilidades son apreciadas. Sí se proyecta a partir de lo que uno sabe hacer no tendrá el éxito asegurado, por muy competente que sea.

La clave está en escuchar el mercado. Sólo podrán tener éxito en sus proyectos las empresas que estén atentas a las preferencias de sus posibles clien-

tes, aportando ideas y modelos de negocio que den más satisfacción de las necesidades de la gente. La capacidad para aportar un valor superior al cliente es determinante.

Pero, la realidad nos demuestra como los emprendedores (por lo general) siguen sin ser consecuentes con su focalización al cliente.

Para diseñar nuevas ideas y nuevos modelos de negocio el planteamiento debe ser inverso. La idea no puede partir del emprendedor, sino del mercado. A partir de la observación del mercado, deben plantearse preguntas como: qué nuevas formas toman las necesidades de la gente, qué precisa realmente el mercado, en cuáles de las oportunidades que se observan uno tiene más capacidad de aportar valor, qué es lo que realmente se puede aportar, si existe la capacitación suficiente para hacerlo de

forma eficaz, si uno necesita un reciclaje previo, si se es capaz de encontrar los recursos necesarios, si se dispone de contactos idóneos para desarrollar el proyecto, etc.

Para conseguir proyectos emprendedores viables se requiere una nueva forma de innovar y concebir los negocios. Desarrollar la observación y el análisis del mercado resulta imprescindible. En la mayoría de ocasiones, no es tarea difícil ni costosa, sólo requiere imaginación. A veces, las cosas se pueden ver más claras si se toma un tiempo para pasear por la calle, observar a la gente, experimentar nuevas necesidades, documentarse debidamente, comparar situaciones, medir potenciales y capacidades, leer, preguntar, probar, analizar la historia pasada, pero sobre todo analizar las tendencias que vienen.

## El Proyecto Yuzz

**José Miró Porta**

Secot Tarragona



Una de las últimas actividades de colaboración incorporada a Secot ha sido el Programa Yuzz. Mi exposición parte de Victoria Zuasti, directora de la Fundación Banesto Sociedad y Tecnología, quien destaca la importancia del Programa para formar jóvenes emprendedores Yuzz: «La generación de nuestros jóvenes está más preparada que nunca, y es importante detectar ese talento», afirma.

La iniciativa Yuzz (arrancó a finales de 2009 y en las cuatro ediciones del programa ya han pasado unos 1.000 emprendedores) de la Fundación Banesto es un programa de acompañamiento y formación para jóvenes de entre 18 y 30 años, con talento y con ideas

de base tecnológica. Lo que Yuzz busca no sólo son ideas, sino jóvenes con potencial; busca el talento para ofrecerles un programa de alto rendimiento en que estarán acompañados por los mejores expertos profesionales, tutores y mentores.

Secot ha colaborado con Yuzz desde el primer momento en que se creó el Centro de Tarragona a finales de 2012; en su cuarta edición, ha participado en el proceso de selección de los jóvenes emprendedores, colaborando en todas las actividades que lleva implícitas. Se han impartido cuatro sesiones monográficas y se han efectuado 15 tutorías, de entre los 19 proyectos participantes. Es un programa de 7 meses de duración (de noviembre a mayo), que finaliza con el premio de una serie de plazas (36 este año) para viajar a Silicon Valley, otorgadas al mejor proyecto de cada ciudad donde hay un centro Yuzz.

Los jóvenes pueden acceder al programa enviando su candidatura a través de la página web [www.yuzz.org](http://www.yuzz.org). Allí expondrán su idea, su trayectoria y su motivación para integrarse a Yuzz. De todas las candidaturas recibidas se seleccionan del orden de 30 por centro y, una vez pasada la entrevista personal, se seleccionan un máximo de 20 por cada centro. La convocatoria está abierta hasta el 31 de octubre cada año.

Yuzz demuestra el éxito de las alianzas público privadas para generar oportunidades y apoyar a nuestros empre-

dedores. Aunque es una iniciativa de la Fundación Banesto, cuenta con más 80 partners (gobiernos locales, ayuntamientos, parques tecnológicos, centros de innovación, universidades, ...) que apoyan la iniciativa y aportan recursos imprescindibles para su desarrollo.

En Yuzz se cuenta con más de 300 expertos profesionales y mentores, muchos de ellos de forma voluntaria como es el caso de Secot, que dedican una parte muy importante de su tiempo a transferir todo ese conocimiento adquirido e incrementado por el que da la propia experiencia y que forma parte fundamental en la formación que se aporta a los jóvenes.

Es muy gratificante ver como todos los jóvenes luchan por su idea y consiguen poner en marcha su empresa con 2, 3 ó más empleados, pues todos sabemos lo difícil que es hacerse un hueco en el mercado y un elevado porcentaje lo están consiguiendo.

*'Es muy gratificante ver cómo los jóvenes luchan por su idea y logran poner en marcha su empresa'*