

Aplicación del startup como generación de ideas de negocios viables, con jóvenes emprendedores de la región centro sur del estado de Chihuahua

Application of startup as generation of business viable ideas, with young entrepreneurs from the south region of the state Chihuahua

José Eduardo Magaña Magaña, Manuel Iván Flores Nieto, Víctor Hugo Villarreal Ramírez, María Elvira González Anchondo y María Guadalupe Macías López.

Universidad Autónoma de Chihuahua, Facultad de Ciencias Agrícolas y Forestales. Km. 2.5 carretera a Rosales, Poniente, 33000 Delicias, Chihuahua.

NOTA SOBRE LOS AUTORES

José Eduardo Magaña Magaña: emagana@uach.mx,  <https://orcid.org/000-0002-7582-1925>

Manuel Iván Flores Nieto: ivanfloresnieto04@gmail.com

Víctor Hugo Villarreal Ramírez: villar@uach.mx,  <https://orcid.org/0000-0003-3087-5062>

M^a Elvira González Anchondo: elviragonan@gmail.com,  <https://orcid.org/0000-0001-6111-1132>

M^a Guadalupe Macías López: macias518@gmail.com,  <https://orcid.org/0000-0002-4823-7651>

Esta investigación fue financiada con recursos de los autores.

Los autores no tienen ningún conflicto de interés al haber hecho esta investigación.

Remita cualquier duda sobre este artículo a Víctor Hugo Villarreal Ramírez.

RESUMEN

La presente investigación se enfocó en la implementación de la metodología startup aplicada, que permitió el desarrollo de ideas innovadoras de negocios viables en las que se enfocaron en promover el valor agregado de productos agrícolas, y resolver problemáticas del sector económicosocial. Se desarrolló un foro de innovación “Innovation Weekend”, encabezado por la Secretaria de Innovación y Desarrollo Económico de Gobierno del Estado de Chihuahua en conjunto con Universidades y Organismos Empresariales. Los participantes fueron reclutados mediante ‘una búsqueda integral de un perfil específico en que en su mayoría fueron jóvenes talentos y emprendedores quienes fueron beneficiados con la beca para de participación del foro, centralizándose en la región centro sur del Estado de Chihuahua.

Se lograron concretar y validar 8 ideas de negocios viables trabajadas en un tiempo de 54 horas, se proporcionó mentoría y el acompañamiento adecuado por parte de un grupo de empresarios ubicados en la base de datos del ecosistema de emprendedores de la región. Los participantes tuvieron la oportunidad de presentarlas ante un jurado conformado por representantes de Gobierno Estatal, Municipal y Empresarios.

Palabras Clave: Económico –Social, Empresas, Innovadoras, productores agrícolas, valor agregado.

ABSTRACT

The present investigation focused in the applied implementation of the methodology “Startup”, that allowed the development of innovative ideas of viable businesses focused on promoting the added value of farm products and solve problems in the economic -social sector. An Innovation Forum was developed “Innovation Weekend” headed by the Secretary of Innovation and Economic Development of the Government of the State of Chihuahua with universities and business organizations. The participants were recruited through a comprehensive search of a specific profile in which the majority were young talents and entrepreneurs who were benefited with the grants for the participation of the forum, centralizing in the south central region of the State of Chihuahua. Eight viable business ideas were completed in a time of 54 hours, support and mentoring was provided by a group of entrepreneurs located in the database of the entrepreneurial ecosystem of

the region. Participants had the opportunity to present it to a jury conformed by representatives of the State Government, Municipal and Businessmen.

Keywords: Economic – Social, Business, Innovative, Agricultural Producers, Value Added.

INTRODUCCIÓN

Los startups se han convertido en metodologías funcionales para la creación y desarrollo de nuevas ideas de negocio, teniendo como base el sector primario siendo fundamental para el desarrollo económico, es por eso que surge la necesidad principalmente de generar propuestas de valor agregado, sin dejar a un lado las problemáticas que se enfrenta la sociedad y viéndolas cómo oportunidad para la creación de Empresas.

En los últimos años se han desarrollado numerosos ecosistemas de startups por todo el mundo, esto ha generado movimientos de capitales, de conocimiento, de talento y de empresas innovadoras. También ha impactado en la aparición de los diferentes actores que se vinculan a la emprendeduría corporativa como incubadoras y aceleradoras de negocios (Barcelona, Universitat, 2020).

Emprendedores que implementan metodologías startup piensan que el producto o servicio que están creando es totalmente necesario para cubrir las necesidades de su cliente y será rápidamente aceptado. Sin embargo, cuando la idea no es aceptada por los clientes, dicho pensamiento que cómo consecuencia se convierte en unos de los factores más representativos del fracaso. Esto se asocia a que el objetivo de una startup es averiguar qué se debe construir, que los clientes quieran y estén dispuestos a pagar por un producto o servicio.

La problemática que enfrentan muchos de los emprendedores que han fracasado es que crean un plan de negocio, consiguen financiación, desarrollan el producto y solo después de crearlo y lanzarlo la empresa obtiene retroalimentación de los clientes. Es el momento en el que muchos emprendedores aprenden que los clientes no necesitaban la mayoría de las características del producto o servicio (Revista EAN, 2018).

Es importante el buen fomento de una cultura de emprendedores y el fortalecimiento de un ecosistema en la Región que permita sembrar el uso de estas metodologías amigables y dinámicas en el desarrollo de un plan de negocios, validación de mercado, desarrollo de un pitch de negocio y la práctica de lo que se conoce cómo networking.

Con los inicios de los Startups y el gran impacto que estos han generado, cada vez hay más personas en el mundo que deciden involucrarse e implementar estas metodologías. Sin embargo las universidades de la Región Centro Sur del Estado de Chihuahua se han quedado un poco obsoletas con la implementación de estas nuevas metodologías. Metodologías que universidades alrededor del mundo y cómo localmente cómo el Tecnológico de Monterrey en Chihuahua, ha promovido y fomentado de una manera secuencial contribuyendo en la ayuda para el sector empresarial y de resolución de problemáticas en diferentes áreas profesionales y productivas.

METODOLOGÍA

La metodología Lean Startup no tiene como objetivo idear planes de negocios, sino que se enfoca en un proceso para descubrir qué artículos tendrán éxito en el mercado y cuáles no. Con un acercamiento científico, busca primero validar las hipótesis y presupuestos esgrimidos mediante la experimentación de los consumidores con determinado producto.

De acuerdo en lo descrito en el capítulo de la Revisión de literatura de este estudio de caso se presenta el proceso y actividades a desarrollar para la implementación, de la metodología startup en dónde se plantea detalladamente los tiempos requeridos para desarrollar de una idea de negocio y validarla ante los clientes.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Se realizó el evento denominado Innovation Weekend donde se generaron 8 propuestas de ideas de negocios viables del campo agroindustrial, proyectos de reciclaje, cuidado del medio ambiente y tecnologías digital.

Presentación de propuesta del foro a Secretaria de Innovación y Desarrollo Económico de Gobierno del Estado de Chihuahua

Se presentó un proyecto con el fin de argumentar el impacto, alcance, objetivos y presupuesto para la realización, organización y logística del evento Innovation Weekend, mismo que se llevó a

cabo en una jornada de 54 horas en un fin de semana, teniendo como objetivo a 80 involucrados entre participantes, mentores, empresarios y representantes de Gobierno Estatal y Municipal.

Convocatoria para los Participantes

La convocatoria fue abierta para el público en general, primordialmente lanzando publicidad digital por medio de redes sociales, se elaboró un perfil definido para localizar en las universidades a los estudiantes talentos que tuvieran ideas innovadoras, creativas, y habilidades de trabajo en equipo y liderazgo, y así mismo fueran beneficiados con la beca del 100% para participar en el evento en el que incluyo mentoría, kit del participante, materia de trabajo y alimentos. Esto se realizó en colaboración de búsqueda en conjunto con los coordinadores de carreras de cada Universidad Participante.

Logística y organización del Evento

Se creó un grupo de trabajo con integrantes del ecosistema de emprendedores Zona de Gestión Juvenil para llevar a cabo la realización del evento. Se definieron actividades y responsabilidades en los tiempos de antes, durante y después del Foro Innovation Weekend.

Impacto y Alcance

Se desarrolló y abarcó la región centro sur del Estado de Chihuahua.

80 participantes y organizadores: involucrando a (Emprendedores de las diferentes instituciones educativas, Mentores del sector empresarial y grupos juveniles del ecosistema emprendedor de la Ciudad de Delicias.

15 Instituciones Involucradas. (Gobierno del Estado, Instituciones Educativas, Organismos Empresariales y Ecosistemas de Emprendedores).

Resultados: Generación de 8 ideas de Negocios Viables

- Chihuapotle: Productos agroalimentarios hechos a base de la merma de chipotle.
- Par-King: Estacionamiento en forma de carrusel.
- Global Connection: Agencia Asesora de productos agrícolas.
- Air Power: Generador de Energía Eólica para automóviles.
- Biodiesel: Hecho a base de aceite desperdiciado.
- Desing Five: Casetón hecho a base de basura reciclada.
- Alfomex: Empresa dedicada a la distribución de alimento animal para la producción.
- FazzTerry: Aplicación web para llevar a los usuarios cualquier tipo de encargo (comida, despensa).

Beneficios de los Participantes

Los 50 participantes fueron beneficiados a la oportunidad de ser acreedores a una beca del 100% para incubar alguna de las ideas expuestas o externas que tuvieron, siendo la sede la Incubadora de negocios de la Universidad Autónoma de Chihuahua en la Facultad de Contaduría y Administración.

Siendo un equipo el que tomó la oportunidad y está trabajando en una idea del giro de paneles solares.

CONCLUSIÓN

Los resultados de este trabajo indican que este tipo de metodologías actuales que se están implementando alrededor del mundo para el desarrollo y validación de ideas de negocios innovadoras sirven no sólo para aprender a desarrollar una prueba piloto de modelo de negocios, sino también de manera indirecta se aprende la dinámica de cómo trabajar en equipo en la formación de una empresa.

Teniendo un resultado no esperado siendo uno de los equipos participantes logró una gran sinergia en su colaboración y dinámica, en el que lograron aprovechar una beca para incubar un proyecto nuevo en la incubadora de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Chihuahua.

Se fortaleció un ecosistema de emprendedores se creó el grupo de Jóvenes denominado Zona de Gestión Juvenil en el que el principal objetivo Generar un Ecosistema de Emprendedores en el cual se busca desarrollar, innovar, crear la conexión y vinculación necesaria para el fortalecimiento y creación de nuevas empresas.

Zona de Gestión Juvenil es la plataforma en la que los integrantes promueven el desarrollo personal y profesional para la creación de autoempleos, generación y formalización de nuevas Empresas.

Es la “zona” literalmente perfecta para crear conexiones hacer networking, promover la cultura del emprendimiento a través de la realización de eventos tales como ferias de exposición, startups, capacitaciones, talleres que permitan fortalecer los conocimientos y capacidades de los emprendedores y que cómo consecuencia dentro de sus oficios, profesiones y sueños personales puedan convertirlos en generar ideas de negocios innovadoras y competitivas.

REFERENCIAS

- ALTEC . (2017). *Gestión de Innovación para la Competitividad*.
http://www.uam.mx/altec2017/pdfs/ALTEC_2017_paper_282.pdf
- Barcelona, Universitat. (2020). *OBS BUSINESS SCHOOL*.
<https://obsbusiness.school/es/informe-de-investigacion/informe-innovacion-empresarial-traves-de-las-startups-las-nuevas-startups-quieren-ser-unicornios>
- leannovators.tech. (SEPTIEMBRE de 2018). *La propuesta de valor de tu negocio con el Value Proposition Canvas (parte 1)*.
<https://leannovators.tech/blog/2-la-propuesta-valor-negocio-value-proposition-canvas-parte-1/>
- Modelo Canvas. (2020). *Modelo canvas*. <https://modelocanvas.info/>
- Negocios y Emprendimiento. (2015). www.negociosyemprendimiento.org/2015/10/value-proposition-canvas-herramienta-propuesta-valor-negocio.html
- Ochoa, I. (18 de Junio de 2017). <https://igorchoa.net/2017/06/18/customer-development-steve-blank-lean-startup-producto-minimo-viable/>.
- Quijano, J. G. (2017). *Diseñando un Plan de Negocio Bajo la Metodología*.
<http://bibing.us.es/proyectos/abreproy/70990/fichero/TFM+Dise%C3%B1ando+un+Plan+de+Negocio+Bajo+la+Metodolog%C3%ADa+Lean+Startup+%E2%80%93+%E2%80%93+9CStudentnet%E2%80%9D.pdf>
- Revista EAN. (07 de Marzo de 2018). *La metodología Lean Startup*.
<http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n84/0120-8160-ean-84-00079.pdf>
- Santa Lucia IMPULSA. (02 de Febrero de 2018). *¿Qué es el Modelo Canvas y cómo completar el lienzo?* <http://www.santaluciaimpulsa.es/que-es-el-modelo-canvas-y-como-completar-el-lienzo/>

Copyright (c) 2021 José Eduardo Magaña Magaña, Manuel Iván Flores Nieto, Víctor Hugo Villarreal Ramírez, María Elvira González Anchondo y María Guadalupe Macías López.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Usted es libre para Compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y Adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.