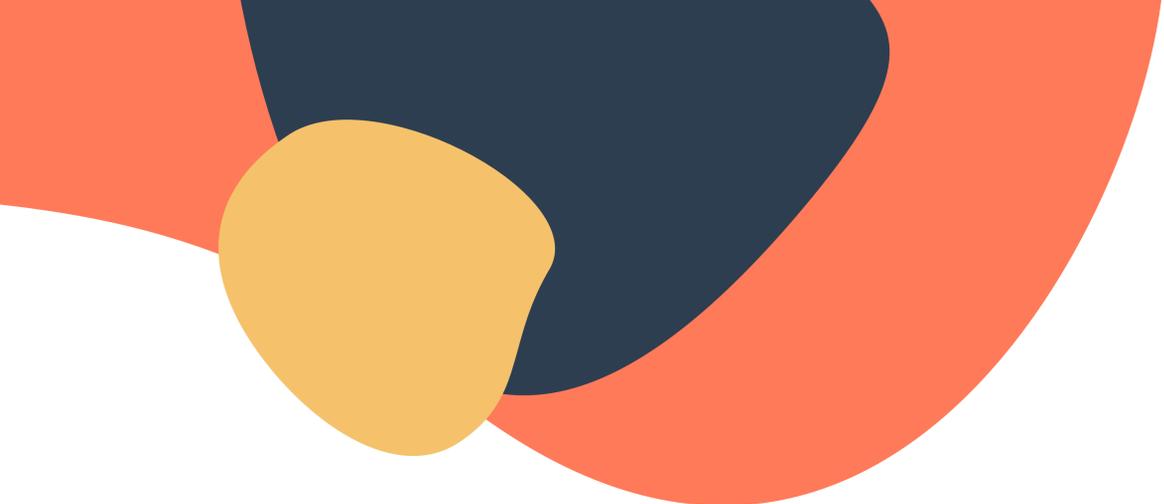




HubSpot

# Guía Completa de Emprendimiento en Latinoamérica

Incluye 5 historias de éxito



# Tabla de contenidos

## Introducción

### Capítulo 1

¿Qué es el emprendimiento?

- Tipos de emprendedores

### Capítulo 2

Cinco ejemplos extraordinarios de emprendimiento de Latinoamérica

- Mercado libre / Argentina
- 3D Robotics / México
- Laboratoria / Perú
- Crystal Lagoons / Chile
- Tutto / Colombia
- Las mejores empresas latinoamericanas emergentes de tecnología

### Capítulo 3

Aspectos básicos para emprender en estos cinco países

- Argentina
- México
- Perú
- Chile
- Colombia

### Capítulo 4

Habilidades de liderazgo que te serán útiles como emprendedor

- Tipos de liderazgo

## Conclusión

# Introducción

---

Actualmente existen muchas referencias en internet sobre el tema del emprendimiento, aunque muy pocas han hecho un énfasis consistente en los emprendedores latinoamericanos. América Latina es uno de los mercados más interesantes en la actualidad, pues [según la agencia Moody's Analytics](#) la región ha destacado por su amplia recuperación económica.

Aunque según el Foro Económico Mundial América Latina ha mostrado una reducción en la competitividad respecto de otras economías, varios países como Chile, Honduras y Paraguay han mejorado su calificación y el panorama es optimista en lo que se refiere al desarrollo de empresas pequeñas y medianas.

Los emprendedores en ciernes tendrán que convertir los retos en oportunidades. Retos como los marcos institucionales en cada país, los cuales no se han actualizado en cuanto a los requisitos para favorecer la creación de empresas; los impuestos elevados, que son uno de los escollos más comunes; regulaciones complejas y, como mencionamos antes, un crecimiento económico limitado debido a que el entramado empresarial no tiene los incentivos necesarios para innovar y penetrar en el mercado internacional a través de patentes y exportaciones.

A pesar de esto, se espera un crecimiento sostenido, aunque pequeño, en la región. Razón más que suficiente para que los nuevos emprendedores hagan un esfuerzo por colocarse en el mercado y comiencen a buscar la innovación y la creación de cara al futuro.



## Capítulo 1

# ¿Qué es el emprendimiento?

## Capítulo 1

# ¿Qué es el emprendimiento?

La palabra emprendimiento hace referencia al espíritu emprendedor de una persona, o el ímpetu por iniciar algo en el sentido empresarial.

Cualquiera puede ser un emprendedor. En la actualidad, sólo hace falta una buena idea y mucha dedicación para materializarla en un emprendimiento. Algunos de los grandes empresarios de Latinoamérica comenzaron su carrera como emprendedores, como se verá más adelante.

Por supuesto que emprender no es una tarea fácil; si lo fuera, habría miles de emprendedores exitosos abarrotando las ciudades. A pesar de las dificultades que implica esta profesión, [dos de cada tres personas](#) en el mundo consideran que es una buena opción a largo plazo.

Los emprendedores son personas muy tenaces, arriesgan todo con tal de ver realizado un proyecto, sin importar su envergadura. Son capaces de **levantar prácticamente de la nada una empresa a través de su financiamiento**, eso es el emprendimiento: construir a partir de una buena idea, proyecto, plan maestro, o como gusten llamarlo, una corporación donde se trabaja con un objetivo en mente: crear riqueza y distribuirla entre los colaboradores y socios.



Esta definición de emprendimiento puede parecer simple, pero sus aristas son tan complejas como la mente de cada emprendedor. Por ejemplo, un problema relacionado con la crisis ambiental puede ser motivo para crear una empresa que aporte soluciones viables al abasto o potabilización del agua; una dificultad técnica, como podría ser el transporte de mercancía a diferentes países, es motivo para que alguien más, en algún lugar de Latinoamérica, tenga una idea brillante para crear una empresa.

Antes de pasar a los ejemplos, compartimos las características básicas de un emprendedor exitoso:

## **Persistencia**

La virtud de todo emprendedor es la persistencia; no se puede llegar lejos en este mundo si no se es tenaz. En promedio, la persona que decide emprender tendrá que trabajar una tercera parte de tiempo adicional comparado con un trabajador de oficina. Eso sin contar la falta de un ingreso económico constante, lo cual complica las cosas y hace más arduo el camino. A la persistencia le acompañan de la mano una actitud positiva y una enorme tolerancia a la frustración.

## **Pasión**

El primer obstáculo del emprendimiento es la falta de credibilidad por parte de las personas que te rodean, con excepciones honrosas. Por eso, la pasión que demuestres será vital en el resultado final de tu emprendimiento. Emprender significa aprender nuevas cosas, sin la facilidad de contar con un maestro; sacrificar tu comodidad y hasta tu patrimonio; tener presente en todo momento la idea que deseas materializar; y no pocas veces luchar por conseguir lo que deseas. ¿Podrías hacer todo esto sin una pizca de pasión?

## Innovación

Otro de los aspectos interesantes de un emprendedor es su deseo de innovar, es decir, de crear algo novedoso, nuevo o revolucionario incluso. Muchos científicos han sido innovadores, por ejemplo, Nikola Tesla, cuyo nombre engalana una compañía que actualmente se dedica a proyectos de innovación tecnológica. Sin embargo, no es necesario ser un genio o un científico para llegar a ser un gran emprendedor. Lo que sí importa, y mucho, es que seas capaz de innovar en la industria que selecciones como nicho de tu emprendimiento. Pequeños cambios conducen a grandes transformaciones.

## Iniciativa

Fundamental para cualquier emprendedor, y quizá uno de los requisitos básicos. Una persona con iniciativa es alguien dispuesto a tomar riesgos, desde luego, calculados. No se trata de emprender por la aventura, sino de tomar en cuenta los factores que intervienen en el éxito de una empresa. Un emprendedor necesita dar el primer paso, de lo contrario, simplemente está imitando una tendencia o replicando un modelo de negocio. Lo cual no es malo en sí mismo, pero siempre será mejor ser el primero, estar a la vanguardia.

## Independencia

No es una regla, pero estamos seguros de que podría serlo: los emprendedores son independientes por naturaleza, no les gusta recibir órdenes ni tener horarios fijos. Se adaptan a los desafíos. Desean crear y transformar su entorno. Prefieren desarrollar un estilo propio. Por cuanto se refiere al trabajo, resultan incansables y están dispuestos a dedicar horas extra con tal de ver realizados sus proyectos. Y todo esto por una razón: volverse independientes. Una vez que el emprendedor echa a andar su negocio, asegura su autonomía económica.



# Tipos de emprendedores

---

Si estás considerando crear una empresa, te recomendamos que prestes atención a los tipos de emprendedores para que te identifiques con uno de ellos o más. Recuerda que estos modelos no son fijos, y las combinaciones son tantas como emprendedores hay en el mundo. Al identificar los rasgos que te caracterizan podrás aprovechar mejor tus habilidades.

## Visionario

Es una persona que vive inmersa en la sociedad, siempre atento a las necesidades, problemas y cambios que se avecinan en el panorama tecnológico e industrial. A grandes rasgos, los científicos que han revolucionado el mundo son emprendedores visionarios. Aunque aparentan vivir en un mundo de abstracción, lo cierto es que están pensando e imaginando cómo podría resolverse tal o cual problema, ya sea de índole práctica o teórica. Steve Jobs, Nikola Tesla, Steve Wozniak, en el campo de la tecnología; Isaac Asimov, Arthur C. Clarke y Robert Heinlein, son otra clase de visionarios, cuya labor en la literatura ha impactado en nuestra idea del futuro.

Si te identificas con alguno de estos visionarios, te recomendamos que comiences a crear una red de apoyo que te ayude a materializar tus ideas. Con el tiempo verás que es posible crear grandes cambios en la sociedad a partir de una visión a futuro sustentada en el presente.



## Apasionado

El apasionado, por definición, es aquel que siente fervor por algo o alguien, en este caso: el emprendimiento. Ese fervor, cuando es bien dirigido, puede convertirse en el motor de una empresa de primer orden. En un mundo globalizado puedes esperar que la competencia venga de todos lados, de donde menos lo esperas; para salir adelante y destacar, tienes que ser persistente hasta la tozudez. Esto implica muchos sacrificios: jornadas de trabajo prolongadas, fines de semana en reuniones, concentración absoluta en las tareas inmediatas y las de mediano plazo, lo que implica estar en comunicación permanente con tu equipo de trabajo, búsqueda de financiamiento y demás.

¿Cómo esperas resolver esto sin un gramo de pasión? El éxito no viene de la noche a la mañana, y para alcanzarlo tienes que deshacerte de muchas ideas erróneas en torno al emprendimiento, tales como que existe flexibilidad de horarios o que no tienes que responderle a un jefe; lo cierto es que los horarios se prolongan y los clientes esperan resultados. La pasión es la clave para mantenerte firme en tu decisión.

## Especialista

Una especie de ingenio solitario distingue al emprendedor especialista, acostumbrado a trabajar por cuenta propia. Se singulariza por pasar largos periodos concentrado en la búsqueda de soluciones a problemas específicos, técnicos, estratégicos u operativos. Dale a un emprendedor especialista una dificultad y él te devolverá una manera de resolverla. Sergey Brin, cofundador de Google, es un ejemplo claro de este tipo de emprendedor.

Donde otros ven montañas, él ve pequeños problemas; no por esto ha decidido emprender negocios menores. Para Sergey: "solucionar grandes problemas es más fácil que resolver pequeños problemas". Y lo hace con una mirada especializada, buscando las pautas para encontrar respuestas y soluciones prácticas que han moldeado el presente y prometen transformar el futuro. Alan Turing, pionero de la tecnología, es otro ejemplo excepcional de esta clase de emprendedor; aunque conocía muchas ramas del conocimiento se centró en el desarrollo de la computación y la informática.

## Persuasivo

Este tipo de emprendedor utiliza el liderazgo efectivo para crear un ambiente proactivo a su alrededor. Líder por naturaleza, tiene la capacidad de motivar a sus compañeros. Sabe convencer y sumar esfuerzos en la consecución de los objetivos específicos de una empresa. Por eso, esta clase de emprendedor articula en torno a su figura equipos eficientes, a través de la gestión y optimización de las habilidades individuales.

Su capacidad de persuasión está definida por el propósito de lograr objetivos claros, es un excelente comunicador y administrador de las tareas y, por regla general, asume algún valor positivo (lealtad, igualdad, independencia, trabajo en equipo) como su estandarte personal.



## Inversionista

El emprendedor inversionista puede tratarse de una persona con un capital privado a su disposición o con las habilidades y conocimientos de negocio necesarios para conseguirlo a través de fondeadoras, como [Angels Nest Latam](#), la red de inversionistas más activa en Latinoamérica. Pues bien, este emprendedor sabe cómo aprovechar el apoyo de este tipo de organizaciones, de sus amigos y familiares. Aunque mucha gente imagina a los inversionistas como gente mayor de cuarenta y cinco años, cada vez son más jóvenes. No hace falta tener una cuenta bancaria con miles de dólares para convertirte en este tipo de emprendedor, basta con una pequeña inversión inicial o capital semilla.

---

Lo más importante es el conocimiento y la experiencia que poseen sobre la industria en la que desean desarrollar mercado. Muchos emprendedores inversionistas adquieren conocimientos en una empresa y al tiempo de haber hecho un ahorro considerable se lanzan a la aventura con su propio negocio. Si este tipo de emprendedor conjuga estas características con alguna de las anteriores, como la de ser un especialista en su área, lo más seguro es que obtendrá grandes resultados tarde o temprano.

Lo más importante del emprendimiento es que se **trata de una manera de crecer personal y profesionalmente, no de sobrevivir**. Muchas veces las personas deciden volverse emprendedores para sobrellevar las dificultades financieras o como una opción a las pocas oportunidades profesionales. Eso no significa que esté mal. Lo cierto es que emprender es un modo de vida, una filosofía individual, que debe convertirse en un camino de crecimiento, para ti y tus colaboradores.



## Capítulo 2

# Cinco ejemplos extraordinarios de emprendimiento de Latinoamérica

## Capítulo 2

# Cinco ejemplos extraordinarios de emprendimiento de Latinoamérica

El emprendimiento es motor del crecimiento. Pero para que esto se haga realidad, debe cumplir con una condición básica: buscar la innovación. Según el [informe del Banco Mundial sobre el emprendimiento en América Latina](#), el principal problema en esta región es que existen muchas empresas pero poca innovación. Así, en el periodo que va de 2013 a 2016 el número de empresas que introdujeron un producto nuevo en el mercado fue tan bajo en Latinoamérica como para ocupar los últimos lugares de la escala mundial. Países pertenecientes a la región como Santa Lucía y Dominica ocuparon las posiciones más bajas en innovación mientras que Argentina, Paraguay y Colombia ocupan los lugares más altos de América en esta lista. Además, comparados con países de alto ingreso (Israel, Finlandia, Estados Unidos), la inversión en investigación y desarrollo es muy baja, por lo que no favorece la competencia o creación de nuevas patentes para el mercado global.

Las empresas, según los autores de este informe, crecen lentamente debido a la falta de innovación y creación de nuevas ofertas en el mercado. Lo que las lleva a un estado de supervivencia, que sería lo opuesto al crecimiento. O si no lo opuesto, por lo menos se trata de un estado en el que las empresas pierden oportunidades, puestos en el mercado local e internacional y dejan de generar riqueza para sus colaboradores y socios.



Una de las consecuencias de esta falta de crecimiento implica baja productividad y una escasez de productos y servicios nuevos en los países de origen de las empresas. Sin embargo, pese al ambiente de poca innovación en Latinoamérica, existen corporaciones que han logrado crecer gracias a que viajan más allá de las fronteras, afincándose en otros países de habla hispana e incluso en Europa o Estados Unidos, como la empresa Vale, multinacional brasileña fundada en 1942, o Cemex, la compañía de origen mexicano dedicada a la industria de la construcción.

Existen muchos más ejemplos de empresas que han prosperado en Latinoamérica gracias a su innovación. Duolingo, la aplicación de origen guatemalteco enfocada en el aprendizaje de idiomas; Komercia, que tras dos años en el mercado «se ha consolidado como una startup de potencia global que permite a los pequeños y medianos empresarios mejorar las ventas de su negocio y lograr una mayor productividad», según el portal Pulso Social, especialista en startups; así como los siguientes cinco emprendedores y sus empresas.

## **Mercado Libre / Argentina**

El argentino Marcos Galperín se mudó a los 19 años a Estados Unidos. Allí, mientras estudiaba su Master of Business Administration en la Universidad de Stanford, conoció a su futuro socio, Hernán Kazah; juntos crearon un proyecto de retail digital que en la actualidad es un referente para toda Latinoamérica: Mercado Libre.

Empresa que se define como «la compañía tecnológica de comercio electrónico líder de América Latina y nuestro propósito es democratizar el comercio y el dinero para impactar en el desarrollo de la región». Desde su fundación en 1999 se ha expandido a 19 países. Y, como si esto fuera poco, se ha convertido en la séptima plataforma de comercio electrónico en el mundo.

Una de las mayores innovaciones de Mercado Libre es la creación de lo que denominan como el ecosistema completo de las transacciones electrónicas. El cual consiste en «un conjunto de soluciones para potenciar la capacidad de comprar y vender por internet, aumentar la diversidad de productos comercializados e impulsar el desarrollo de una comunidad emprendedora». Y lo llevan a cabo con una serie de herramientas: Mercado Pago, Mercado Shops, Mercado Libre Publicidad y Mercado Envíos.

En 2017 lanzaron al mercado latinoamericano [Mercado Crédito](#), un sistema de préstamo «orientado a democratizar el acceso al crédito y potenciar la inclusión financiera». Esta es la apuesta de una de las compañías más exitosas en su ramo, democratizar el comercio y las finanzas en la región, lo que les ha permitido crecer hasta convertirse en un referente a nivel mundial.

La innovación ha sido clave para conseguir 211,9 millones de usuarios registrados y 10 millones de vendedores, así como 33,7 millones de compradores activos. Nada mal para una empresa que inició como un proyecto escolar entre dos compañeros que, con ayuda de un profesor, consiguieron asesoría y financiamiento.

Si estás pensando incursionar en el comercio electrónico, te recomendamos que prestes atención a la lista de principios de Mercado Libre.

- Creamos valor para nuestros usuarios.
- Emprendemos tomando riesgo.
- Ejecutamos con excelencia.
- Competimos en equipo para ganar.
- Estamos en  $\beta$  (beta) continuo. Asumimos el poder de hacer, guiados por la energía emprendedora que llevamos dentro.
- Damos el máximo y nos divertimos.



## [3D Robotics / México](#)

El mundo ha cambiado a una velocidad vertiginosa. Tan solo imagina que a principios de siglo era imposible utilizar un dron para tomar fotografías de alta definición o recopilar nubes de puntos para crear modelos tridimensionales de terreno, con el fin de determinar los riesgos de derrumbe o planificar un sitio de construcción; pero precisamente eso es lo que actualmente hace el equipo de 3D Robotics, una compañía que se dedica a «capturar la realidad –donde sea, cuando sea–, automáticamente».

La historia detrás de la fundación de esta empresa es tan extraordinaria como el trabajo que realizan en sus oficinas en Berkeley (California) y Tijuana (Baja California). En el año 2007 Chris Anderson, autor galardonado y editor jefe de la revista Wired, tuvo su primera experiencia en construcción de drones gracias a un kit de Lego, en compañía de sus hijos. Esta experiencia desembocó en la revista digital [DIY Drones](#) que fundó al poco tiempo.

A través de este sitio de internet Chris conoció a Jordi Muñoz, un joven de 19 años que abandonó la universidad y era un niño prodigio de la electrónica en su natal Ensenada, México. Jordi creó nada más y nada menos que un dron con piloto automático completamente funcional, usando circuitos de un control de Nintendo Wii. Esta innovación hizo que tanto Chris como Jordi mantuvieran una comunicación estrecha, colaboraron a distancia hasta que en 2012 decidieron fundar 3D Robotics (3DR).

Jordi Muñoz fue el responsable creativo de que esta empresa diera el salto a las grandes ligas. Según el portal [Segunda Oportunidad](#), «en 2014 la empresa de drones de Muñoz ya había recaudado 35 millones de dólares de inversionistas de riesgo, había tenido ingresos por 20 millones ese año y proyectaba triplicar sus ingresos en 2015. [...] Su compañía ya tiene plantas en California, San Diego y Tijuana, y acababa de comprar una nueva firma en Austin, Texas. La empresa ha sacado al mercado un dron comercial llamado "Iris" para consumo masivo, de solo 700 dólares, dirigido a aficionados de la fotografía y a reporteros que quieran hacer tomas desde el aire, o a arquitectos e ingenieros que, por ejemplo, requieren imágenes desde el aire para sus obras».

En 2015 3D Robotics ya contaba con 200 empleados, 28 mil clientes y una estimación de 60 millones de dólares en ventas. Y en 2016 lanzaron un nuevo producto: «Site Scan», la plataforma de análisis aéreo intuitivo, potente y abierto, en asociación con Sony y Autodesk para proporcionar una captura de realidad de alta resolución y fácil de realizar a través del dron Solo (el primer dron inteligente del mundo).

Algunas claves del éxito de esta empresa (que podrían ayudarte si incursionas en esta industria) son las siguientes.

- Apoyo en comunidades globales de desarrolladores de drones y programas relacionados que comparten su información y descubrimientos.
- Desarrollo de nuevas tecnologías como parte fundamental del trabajo de la empresa.
- Creación de recursos gratuitos para clientes y desarrolladores como libros, guías, webinars, glosarios, entrenamiento, soporte al cliente y contenido en el blog de la empresa dirigido a socializar el conocimiento.
- Crecimiento profesional de los miembros del equipo; carreras sólidas enfocadas en logros y objetivos.
- Diversificación de las industrias a las cuales están dirigidos los productos de la empresa.



## Laboratoria / Perú

**«Laboratoria existe para impulsar una economía digital que sea más diversa, inclusiva y competitiva, y que abra oportunidades para todas las personas por igual.»**

En el año 2013, como refiere su portal, la empresa consistía en una agencia web que enfrentaba muchos problemas, especialmente la dificultad para conseguir talento, «sobre todo mujeres». En 2014 se convirtieron en Laboratoria y comenzaron a enlazar a mujeres con trabajos del ramo tecnológico. Dicho año fue decisivo para este emprendimiento, pues a partir de entonces comenzaron a figurar en la red como una de las empresas más prometedoras.

Tan solo en el año 2016 Google Rise premió a esta iniciativa peruana por apoyar el ingreso de las mujeres al campo laboral tecnológico, según el portal especializado en startups [Pulso Social](#). En aquel momento Nicky Rigg, Google RISE Awards Program Manager, escribió en el blog de Google for Education:

«En Google, creemos que es fundamental que más estudiantes tengan la capacidad de explorar, jugar e incluso cometer errores con los computadores. Sabemos que las ciencias de la computación son una herramienta para el cambio, y queremos ver más estudiantes convertidos en creadores, no solo consumidores, de la tecnología.»

A finales del mismo año, Laboratoria lanzó una convocatoria en México para crear y formar la tercera generación de desarrolladores web, enfocándose esta vez en «crear oportunidades para mujeres con talento pero que viven alguna situación de vulnerabilidad». Finalmente, en el año 2017 fundaron Laboratoria 2.0, con el objetivo de formar «mujeres y organizaciones para impulsar una mejor economía digital».

En la era digital, esta empresa ha descubierto una manera más humana de integrar a las personas, mujeres especialmente, al mercado digital a través de Laboratoria for Women, proyecto especializado en el desarrollo web o diseño UX, con una duración de 6 meses. Pero eso no es todo, también cuentan con los programas Laboratoria for business y Corporate training en transformación para la era digital, en ellos brindan «programas de capacitación y aceleración a empresas para que adopten una cultura de aprendizaje y mejora continua, y se apoyen en el talento oculto que ya tienen en su organización».

Entre sus méritos destacan las más de 1.300 egresadas, una tasa de 80 % de empleabilidad, más de 6.000 colaboradores entrenados en sus programas y una lista de más de 450 empresas empleadoras en su red de contactos; en resumen, la tasa de éxito de este emprendimiento ha sobrepasado los límites de lo óptimo, y se ha convertido en un ejemplo extraordinario de cómo se puede tener un enfoque humano que integre a las personas al mundo laboral relacionado con la tecnología, a través de la búsqueda y formación de talento.

Laboratoria ha sido exitosa gracias a lo que llaman los 5 motores de la transformación en la era digital, que podrían ser muy útiles para tu empresa.

- Cultura del aprendizaje y mejora continua como motor del crecimiento.
- Formación de talento que aprende navegando la incertidumbre y adaptándose al cambio.
- Estrategia de negocios que impulsa la innovación más allá de la industria actual, explorando nuevos espacios de valor.
- Estructura organizacional que permite que la empresa actúe como un organismo vivo que aprende y se adapta.
- Equipos de tecnología y plataformas que agilizan la organización, disponiendo los sistemas y la información para el uso de todos.

## ComparaOnline / Chile

ComparaOnline es una empresa dedicada a la comparación de precios de productos y servicios en tres áreas: seguros (autos, viajes e indemnización personal), créditos y telecomunicaciones. Su fundador, Sebastián Valin, es ingeniero de la Universidad de los Andes, y uno de los emprendedores más exitosos de Chile y Latinoamérica. En 2008 fundó ComparaOnline, y desde entonces ha cosechado muchos éxitos, financieros y tecnológicos.

La historia detrás de ComparaOnline es una que muchos hemos vivido. Sebastián estaba ocupado creando ideas para un emprendimiento, cuando su hermano compró un auto nuevo y le pidió ayuda para contratar un seguro automotriz. Accedió, como era de esperarse, y mientras batallaba con las cotizaciones y las condiciones de las aseguradoras, la idea de crear una plataforma capaz de resolver estos escollos vino a su mente. A partir de ese momento comenzó a investigar la factibilidad de crear un programa amigable con el usuario que, al poco tiempo, lo convirtió en emprendedor.

Según el portal web [Pulso Social](#), tan solo en 2018 ComparaOnline fortaleció su presencia en el mercado colombiano, sin descartar la posibilidad de expandir su presencia a países como Argentina, México y Perú, en un futuro cercano. «En la primera ronda de inversión, la compañía abrió su operación en Chile, siendo esta su casa matriz, en la cual logró adquirir un gran músculo financiero. Posteriormente para diversificar su portafolio, se expandió a Brasil (2013) y Colombia (2014), completando una segunda ronda, la cual ha generado un gran beneficio gracias a su amplia oferta en servicios».

La operación de esta compañía consiste en un esquema de recopilación de información proporcionada por los proveedores de seguros, créditos y telecomunicaciones en cada país donde opera, y la posterior comparación de precios y condiciones, lo cual «permite a los consumidores tomar decisiones informadas de compra de manera eficiente», según la red de emprendedores latinoamericanos [Endeavor Chile](#), la cual premió recientemente a Sebastián por su trabajo.

La eficiencia y la innovación en un nicho específico del mercado digital han sido los factores decisivos para que esta empresa mantenga el crecimiento y continúe su expansión en la región. «[...] La compañía ha tenido un crecimiento sostenido de más del 40% en los últimos dos años (2016-2018). El éxito de su negocio ha radicado en la facilidad que genera para adquirir un seguro, así como en la confiabilidad y ahorro que les han generado a sus clientes», con información de Pulso Social.

Entre los aspectos más importantes que han conducido a ComparaOnline por la ruta del éxito, destacan los siguientes:

- La tecnología como el motor que impulsa a la empresa ante los desafíos.
- Desarrollo de herramientas para que los clientes puedan decidir sobre su futuro financiero.
- Facilitar la contratación de seguros y productos financieros.
- Enfoque en una experiencia única tanto en la plataforma como en la atención a clientes, para que todos encuentren lo que están buscando.
- Impulso a la industria financiera y de seguros.
- Divulgación del funcionamiento de los aspectos financieros y de seguros para que el conocimiento no sea un obstáculo.



## Totto / Colombia

En 1987, Yonatan Bursztyn se arriesgó a invertir su capital en una fábrica de cuero casi en bancarrota; sobra decir que en ese momento solo él reconoció el potencial oculto. Pues bien, hizo la transacción y decidió «reactivar su negocio utilizando la lona para crear una línea de mochilas y bolsos». Acto seguido: en poco tiempo los colores y diseños de Totto «se convirtieron en los favoritos de los clientes en Colombia y la marca comenzó a expandirse por toda Latinoamérica y el mundo», según información de su propio portal.

Actualmente esta empresa está presente en 57 países (en Europa, Asia, África y América) y tiene más de 610 tiendas propias alrededor del mundo. Pero en aquel lejano año de 1987, muchos inversionistas hubieran declinado la oportunidad. ¿Cómo fue que Yonatan Bursztyn dio en el clavo al arriesgarse de semejante manera, donde muchos otros hubieran y han fracasado? Pues bien, como señala el portal de la revista [Moda es Latinoamérica](#), «previamente, Bursztyn trabajó como litógrafo en el negocio familiar y, años más tarde, en la compañía de joyería de su hermano». Lo cual le aportó una experiencia invaluable en el área de diseño y negocios, sumado a su conocimiento como ingeniero industrial por la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá.

Tan solo en el año 2014 Totto alcanzó ventas de 146 millones de dólares y, en aquel momento, proyectó la apertura de diez tiendas en Colombia. Según el [sitio](#) antes mencionado, «la empresa colombiana cuenta una red de 500 puntos de venta en 22 países y con una plantilla total de 7.000 personas laborando entre distribuidores, locales propios y franquicias».

Según el portal de Totto, «la responsabilidad social hace parte de nuestra filosofía corporativa y nos acompaña en cada acción que realizamos. [...] Creemos firmemente en respetar y promover los derechos humanos implementando prácticas laborales y manufactureras responsables, buscando las necesidades reales de nuestros grupos de interés y cumpliendo los principios del Pacto Global del que somos miembros desde el 2009», lo que hace de esta empresa un actor de cambio social con un gran potencial.

Otro ejemplo de este compromiso son los temas que se abordan en su [blog](#) como la campaña #NoMásBullying en redes sociales y anuncios, en donde comparten datos y reflexiones en torno a este problema tan común en escuelas y otras instituciones.

En el aspecto de la innovación no se han quedado al margen de las tendencias globales. La revista [Pulso Social](#) los menciona en su artículo sobre la implementación de canales de comercio electrónico, «por ejemplo: la propuesta de valor de ecommerce de Tutto es TuttoLab, donde se le permite al usuario personalizar su maleta». Con esta implementación Tutto ha sido capaz de integrarse a las tendencias en torno al comercio mundial por vía electrónica. Sumado a esto, también incursionaron recientemente con una línea de papelería dirigida a jóvenes, estudiantes y afectos a su marca.

Algunas claves de éxito de esta marca son las siguientes.

- Demostrar interés por temas de impacto social y hacerlos parte de la marca, los objetivos de la empresa, su misión y visión.
- Incursionar en el comercio electrónico.
- Difundir el trabajo y los logros de la marca a través de un blog, el cual está alineado con la personalidad de la empresa y representa sus valores.
- Crear productos con diseños exclusivos y personalizados.

Estos son solo algunos casos de éxito. Hay muchos más a lo largo y ancho de América Latina, y estamos seguros de que en el futuro el número de emprendedores irá en aumento. Para que tengas un panorama más amplio de las empresas emergentes, creados por emprendedores, te recomendamos la siguiente sección.



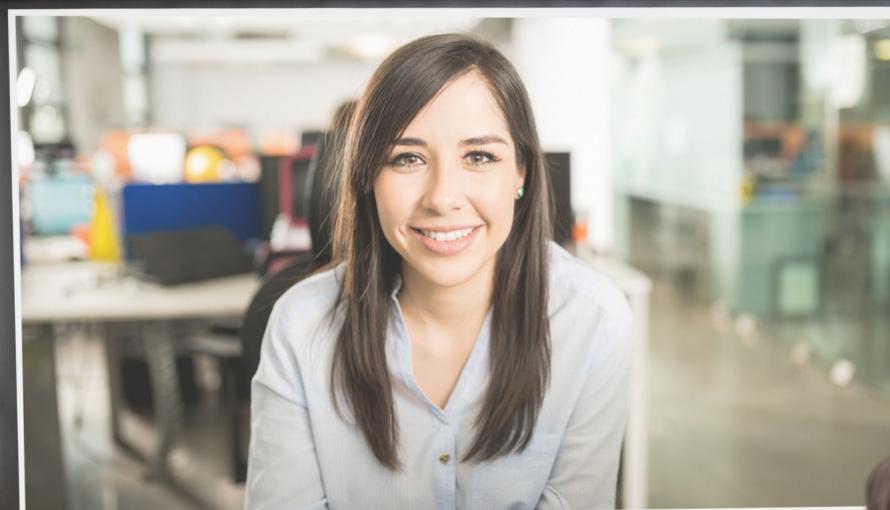
# Las mejores empresas latinoamericanas emergentes de tecnología

La compañía CB Insights se encargó de hacer un [análisis](#) sobre las empresas emergentes de tecnología con mayor financiación en América Latina.

Según su investigación, «desde el 2012 se han invertido más de 5.7 billones de dólares en más de 520 acuerdos de capital para nuevas empresas tecnológicas en América Latina. Esto incluye la inversión en startups tecnológicas líderes, como la empresa de entrega a pedido Rappi en Colombia y la plataforma de entrega de alimentos en línea iFood en Brasil».

Cabe mencionar que el análisis realizado en 2019 excluye el financiamiento de la deuda y solo considera las empresas de tecnología que han recaudado al menos un millón de dólares de fondos propios; tampoco considera a las filiales y las startups de propiedad mayoritaria. Las empresas incluidas han recaudado fondos desde el año 2014.

El [mapa](#) Continente Startup muestra las empresas emergentes mejor financiadas en la región hasta el año 2019.



## Puntos clave del estudio realizado por CB Insights

La startup mejor financiada en América Latina es la empresa colombiana de entrega a pedido Rappi con más de 1.4 billones de dólares en fondos totales divulgados.

El top 3 de las nuevas empresas mejor financiadas de la región lo completan la plataforma de entrega de alimentos en línea iFood en Brasil (590 millones de dólares en fondos totales divulgados), y la nueva empresa de trabajo conjunto con sede en Panamá, Selina (195 millones).

Dos de las 11 empresas que figuran en nuestro mapa son parte del [club de unicornios](#) (valoradas en más de un billón de dólares): la empresa de entrega a pedido Rappi en Colombia y la plataforma de entrega de alimentos en línea iFood en Brasil. Selina es un futuro unicornio potencial, valorado en 850 millones de dólares.

América Latina alberga 4 países cuyas startup tecnológicas mejor financiadas han recaudado más de 100 millones en fondos. Solo Rappi ha recaudado más de un billón de dólares en fondos.

La startup menos financiada en el mapa es Singularities en Costa Rica, que recaudó 1.3 millones en agosto de 2018.

Este es una panorama general, y ofrece algunas claves sobre el tipo de emprendimientos que están siendo exitosos en la región. Con algo de suerte y mucho esfuerzo el tuyo podría ser el próximo.

## Capítulo 3

# Aspectos básicos para emprender en estos cinco países



## Aspectos básicos para emprender en estos cinco países

Convertirte en emprendedor es el equivalente a un empleo de alto riesgo, debido a la posibilidad de que tu emprendimiento fracase en el primer año. Los riesgos son muchos, y los retos resultan aún mayores de lo que creemos. Y a pesar de eso, convertirte en emprendedor es una de las cosas más gratificantes que hay en el mundo laboral.

Howard Stevenson, profesor de la Facultad de Negocios de Harvard, considera que «el emprendimiento es la búsqueda de oportunidades que va más allá de los recursos disponibles». Esto significa trascender tus capacidades, ir más lejos de lo que imaginas, buscar soluciones, innovar, implementar estrategias fuera de lo común; en resumen: crear desde cero.

Para ayudarte a comenzar tu negocio, te compartimos algunos consejos generales que serán de utilidad sin importar en qué país vivas. Recuerda que cada legislación es diferente, y tendrás que adaptarte a los requisitos jurídicos y hacendarios correspondientes.

- 1. Determina el marco legal de tu empresa**
- 2. Define la misión, visión y valores de la empresa**
- 3. Busca un nombre que refleje la identidad de la empresa y regístralo**
- 4. Tramita los permisos, licencias y derechos correspondientes a tu industria**
- 5. Construye un plan de marketing y operación**

A grandes rasgos estos cinco puntos son fundamentales para que tu empresa comience a operar conforme a la ley, y de acuerdo con las mejores prácticas de los negocios. En cada caso habrá aspectos particulares que debes tomar en cuenta, tanto en el aspecto de la constitución legal de la empresa como en el área operativa.

A continuación, compartimos los aspectos básicos para emprender en cinco países de Latinoamérica que figuran en nuestra sección anterior por ser el hogar de emprendedores extraordinarios y sus empresas.

## Argentina

1. Determinar la figura societaria o persona jurídica y nombre de la empresa.
2. Redactar los estatutos y el otorgamiento de Instrumento Público de Constitución ante el Escribano Público.
3. Habilitar la firma digital de profesionales pertenecientes a cualquier jurisdicción, sin restricción a la Ciudad de Buenos Aires, a través del sistema firmador del Colegio de Escribanos.
4. Inscribir la sociedad en el Registro Público de Comercio, a través de la Inspección General de Justicia, organismo dependiente del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación.
5. Relevar y solicitar las habilitaciones antes de la apertura y comienzo de actividades.
6. Tramitar el alta de impuestos a nivel nacional y local.
7. Realizar el registro de la marca, patente, dominio de internet, y cualquier aplicación de la imagen corporativa o logo en derechos de autor.

Para mayor información sobre los trámites puedes consultar la página web del [Ministerio de Justicia y Derechos Humanos](#) o el sitio de la [Dirección Nacional del Sistema Argentino de Información Jurídica](#).

# México

1. Establecer el tipo de empresa, el domicilio, la administración, las actividades iniciales y los roles de los socios
2. Petición ante la Secretaría de Relaciones Exteriores para obtener el permiso de constitución de la empresa. Formato suministrado por la SRE, donde se indica la información correspondiente a la empresa y el régimen jurídico solicitado.
3. Acta constitutiva ante notario público. Detalle de los aspectos básicos de la empresa, como el tipo de empresa, denominación social, administración, entre otros.
4. Dar de alta la sociedad mercantil en el Registro Federal de Contribuyentes del SAT. Así se obtiene la cédula de identificación fiscal con la cual podrás abrir cuentas bancarias, imprimir facturas e iniciar actividades conforme al marco legal.
5. Aviso notarial.
6. Inscripción de la empresa, los bienes y metas comerciales ante el Registro Público de la Propiedad y el Comercio.
7. Trámite del permiso para el uso del suelo (en el caso de utilizar un local comercial propio).
8. Inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social como patrón y posterior inscripción de los trabajadores.
9. Declaración de apertura de establecimientos comerciales. Es necesario imprimirlo y mantenerlo a la vista en el establecimiento.
10. Registro ante la Secretaría de Salud y registro de manifiestos y diseños industriales ante el Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI).

Cuando hayas tramitado el acta constitutiva de tu empresa, tendrás que iniciar los trámites de registro ante el Sistema de Administración Tributaria. Consulta los detalles en la [página web](#) de este organismo gubernamental.



# Perú

1. Búsqueda y reserva del nombre de tu empresa (razón social) en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNAT).
2. Elaboración de la minuta (solo persona jurídica) con los estatutos de la empresa que será creada.
3. Escritura pública (solo persona jurídica). La SUNAT requiere para su elaboración a través de un notario los siguientes documentos:
  - Minuta de constitución de la empresa (incluyendo una copia simple)
  - Pago de los derechos notariales
4. Obtención del número de RUC. El RUC es el registro único de contribuyentes a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).
5. Elección del régimen tributario.
6. Compra y legalización de los libros contables.
7. Autorización del Libro de Planillas.
8. Registro de trabajadores en EsSalud.
9. Solicitar permiso, autorización o registro especial según el sector donde la empresa se desempeñe.

Para comenzar los trámites de registro consulta la información en el sitio web de la [Superintendencia Nacional de Registros Públicos](#).



# Chile

1. Tramitar la escritura de Constitución de Sociedad, con el fin de establecer el giro o actividad comercial a la cual se dedicará, los socios que la conformarán, sus aportes de capital y la participación de las utilidades.
2. Inscripción en Registro de Comercio. La inscripción de la sociedad se realiza en el Conservador de Bienes Raíces, entidad dependiente de la Corte de Apelación.
3. Publicación del registro en el Diario Oficial en las oficinas del diario *La Nación*.
4. Iniciación de actividades y obtención del RUT (Rol Único Tributario).
5. Tramitar los documentos tributarios. Dependiendo del tipo de empresa o actividad comercial debe contar con algunos documentos como las boletas de honorarios, facturas, boletas de venta, libros contables, entre otros.
6. Solicitud de permisos (condiciones estructurales, sanitarias y ambientales) otorgados por distintas entidades de acuerdo con el rubro de la empresa.

El registro de propiedad y comercio se puede comenzar en el portal del [Conservador de Bienes Raíces](#).



# Colombia

1. Búsqueda y reserva del nombre de tu empresa (razón social) en el Registro Único Empresarial (RUE).
2. Definir y crear los estatutos de la empresa.
3. Registro en la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales). La Cámara de Comercio se encarga de realizar el trámite al entregar la documentación requerida (Estatutos/Escritura pública, Pre-RUT (Registro Único Tributario), cédula y fotocopia de la persona del representante legal, entre otros). En la Cámara puede tramitar el Pre-RUT antes de proceder al registro.
4. Registro en la Cámara de Comercio de su jurisdicción. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal.
5. Tramitar una cuenta bancaria para su empresa.
6. Solicitud de Facturación de la DIAN.
7. Registro en el Sistema Nacional de Seguridad Social.
8. Tramitar la documentación por concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios.
9. Tramitar la documentación por concepto de uso de suelo según el Plan de Ordenamiento Territorial (POT).
10. Registro de publicidad exterior visual.

Los primeros pasos para registrar tu empresa se realizan en el portal del [Registro Único Empresarial](#), donde encontrarás la información necesaria, y en la [Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales](#).



## Capítulo 4

# Habilidades de liderazgo que te serán útiles como emprendedor

## Capítulo 4

# Habilidades de liderazgo que te serán útiles como emprendedor

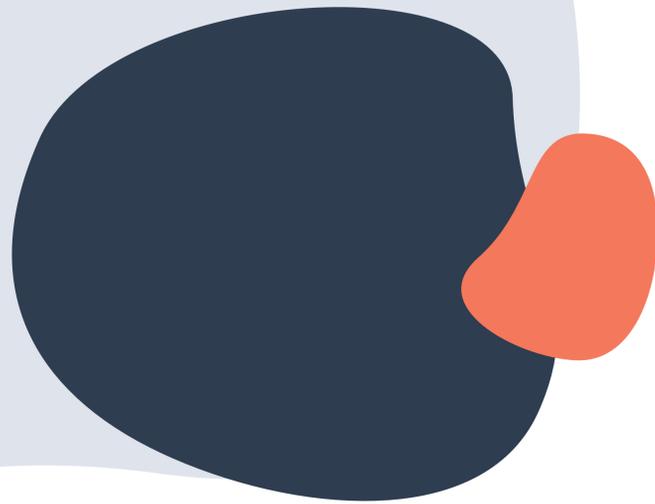
---

Cuando tu empresa comienza a crecer, no solo necesitas conservar tus habilidades como emprendedor, las cuales vimos al principio de esta guía, sino que es necesario desarrollar habilidades de liderazgo que te permitan delegar tareas e inspirar a los colaboradores y empleados que se vayan uniendo a tu viaje.

En cualquier corporativo encontrarás equipos y líderes. Estructurar de esta manera al personal de tu compañía ayuda a administrar el trabajo, establecer roles y responsabilidades. Los líderes tienen que ser capaces de inspirar y dirigir a su equipo; además, deben delegar y resolver conflictos o diferencias dentro y fuera de la estructura que tienen asignada. Pero esto no es suficiente ya que el emprendimiento implica crear una empresa a partir de una idea que tiene el potencial de llenar un vacío en el mercado.

Las habilidades de liderazgo son las cualidades que posee un individuo y le ayudan a tomar decisiones dentro de un contexto laboral, asignar recursos humanos a tareas específicas, planificar los procesos y, quizá lo más importante, mantener la cohesión del equipo, inspirándolo a lograr las metas que se han propuesto.

La responsabilidad del emprendedor es aún mayor que la de un jefe de área o un gerente, ya que el éxito de su empresa depende de sus habilidades para llevar a buen puerto el proyecto. Eso último es lo más difícil, mantener un equipo unido a pesar de las adversidades, con un objetivo en mente. Por esa razón te compartimos algunas de las habilidades de liderazgo que consideramos fundamentales para el emprendedor.



## **Creatividad y comunicación**

Se espera que cualquier tipo de emprendedor sea creativo, de lo contrario le costaría mucho trabajo echar a andar un negocio innovador en cualquiera de sus aspectos técnicos u operativos, o crear un producto que satisfaga una necesidad en el mercado. Sin embargo, la creatividad es solo la mitad del trabajo. Es importante que los emprendedores sepan comunicar sus ideas de manera eficiente, ya sea para conseguir financiamiento o para inspirar y ganar colaboradores.

## **Colaboración y coordinación**

Estas dos cualidades son fundamentales para cualquier emprendedor. Colaborar implica escuchar a tu equipo y aprovechar sus habilidades, crear sinergias y mejorar su desempeño como grupo; esto no sería posible sin una buena coordinación por parte del líder. La coordinación es fundamental para dirigir el equipo hacia las metas que se han establecido, evitando retrasos en actividades y reforzando las potencialidades de cada integrante, de manera que entre todos avancen como una unidad.

## **Motivación e inspiración**

La motivación tiene como objetivo mejorar la productividad y para lograr esto un emprendedor debe ser capaz de inspirar a sus colaboradores. Un buen líder contagia su entusiasmo por el trabajo a cada uno de los miembros del equipo; con mayor razón un emprendedor, quien tiene una visión única de su negocio y debe motivar e inspirar a cada persona a su cargo. Lo más importante que deberá definir a este respecto son la misión, visión y valores, pero puede extenderse a aspectos mucho más prácticos, como la manera de responder ante un cliente. No basta con administrar bien el trabajo a través de la colaboración y la coordinación; motivar e inspirar son igual de importantes.

## Planificación estratégica

Un buen estratega es un planeador y administrador de primera categoría; necesita ser creativo y tener la habilidad para comunicarse asertivamente con su equipo. La planeación estratégica implica no solo conocer la empresa, sus productos o servicios, los aspectos operativos y administrativos, sino tener una noción en el tiempo de cómo ha crecido, cuáles son sus fortalezas y debilidades, así como los objetivos, misión y visión de la empresa. Para un emprendedor, esta habilidad es fundamental, pues su negocio depende de él por completo, y aunque cuenta con colaboradores, estos no tienen la capacidad de decidir en pro del crecimiento de la corporación. Para resolver los problemas del día a día basta con ser un buen administrador, pero si se trata de hacer que un negocio nuevo prospere, es necesario consolidarse como un planificador estratégico.

## Resiliencia

La última y más importante de las habilidades de liderazgo. Aunque todas las anteriores están enfocadas en resolver problemas, organizar el trabajo, inspirar al equipo y, en general, ser creativo como parte de la naturaleza del emprendimiento, la resiliencia es tan importante como la suma de todas ellas. En el terreno del emprendimiento los problemas son tan comunes como en cualquier empresa; la diferencia radica en que el emprendedor es el encargado de plantar cara a las complicaciones y resolverlas, a la par que trabaja por mantener a flote su empresa, sin descuidar los aspectos administrativos y humanos del trabajo con sus colaboradores. Resistir las situaciones adversas e imprevistas es la clave para que tu negocio crezca.

Como puedes ver, estas habilidades están enfocadas en el quehacer del emprendimiento. Hay muchas más que resultan útiles para la administración de equipos, y depende de ti desarrollar las habilidades que posees, así como fortalecer aquellas en las que tienes dificultades. Recuerda que ser emprendedor exige adaptación, más que cualquier otra profesión; muchas veces te verás aprendiendo cosas en las que nunca antes pensaste.



# Tipos de liderazgo

---

El liderazgo es una cualidad que ha cautivado a todos los pueblos. Podemos mencionar líderes de distintas épocas que dejaron su huella en la historia, Julio César, Marco Aurelio, Mao Zedong y, en Latinoamérica, Simón Bolívar, por mencionar algunos. En la actualidad no es raro encontrar coaches empresariales que utilizan libros tan emblemáticos como *El arte de la guerra* de Sun Tzu o de Maquiavelo, así como *El Príncipe* del último autor. Pero a partir del desarrollo industrial se comenzaron a estudiar las características que hacían de un líder una persona única.

Se establecieron enfoques diversos, hasta que llegado el siglo XX (1920 a 1940) se definió la teoría hereditaria del gran hombre, la cual sostiene que hay personas que nacen con algunos rasgos únicos que los hacen mejores líderes. Dichos atributos (inteligencia, confianza, integridad, honestidad, dinamismo) permanecen constantes sin importar las circunstancias, lo que les permite destacar entre sus semejantes. Más adelante, con el desarrollo del estudio del comportamiento y los adelantos en el estudio de la psicología, nuevas teorías obtuvieron resonancia entre la comunidad científica, hasta que, a mediados del siglo XX, se llegó al enfoque de comportamiento.

Este enfoque ha sido asimilado por la cultura empresarial como uno de los más valiosos aportes a la definición del liderazgo. Estudia los actos y el comportamiento de los líderes para determinar sus características. Dicho sea de paso, el comportamiento influye en los miembros del grupo que dependen de los gerentes o jefes de área, por lo que el estudio de estos aspectos es de vital importancia para comprender la dinámica entre el líder y sus subalternos.

En general hay dos tipos de liderazgo:

## **Orientado hacia las tareas**

Este líder se preocupa por el cumplimiento y consecución de los objetivos de una empresa o equipo.

## **Orientado hacia las personas**

Este líder se dedica a conocer las potencialidades de su equipo, conocer sus necesidades, deseos y preocupaciones.

Lo cual nos lleva a una pregunta clave: ¿qué tipo de liderazgo es más eficiente? El que logre el balance óptimo entre el cumplimiento de las tareas y el conocimiento de los integrantes de su equipo. En HubSpot así lo consideramos, pues nos interesa el potencial profesional de cada miembro de nuestra organización tanto como su desarrollo personal e interior, como parte de un modelo integral de trabajo en equipo.

Dicho esto se pueden definir tres tipos o modelos básicos de liderazgo:

### **Autocrático**

El líder decide en todos los aspectos de la administración y distribución del trabajo, sin tomar en cuenta la opinión de los integrantes de su equipo.

### **Democrático**

El líder considera que su trabajo es fomentar el bienestar del grupo, al cual le delega la responsabilidad de participar en cada decisión que debe ser tomada para lograr los objetivos.

### **«Laissez-faire»**

El líder no participa en las decisiones del equipo, simplemente proporciona los insumos necesarios para que sus colaboradores lleven a cabo las tareas.

A pesar de la popularidad de esta clasificación, consideramos que el liderazgo entendido como una red de gestión de equipos es el acercamiento que mejor encaja con la personalidad de HubSpot. Este modelo implica la socialización, el aprendizaje temprano y la experiencia como parte vital de las habilidades de un líder de equipo, o de una red de gestión, como también se le conoce. Además, supone la adaptabilidad del líder empresarial, es decir, que cada persona que ejerce este rol aprende conductas y adquiere habilidades que con el tiempo facilitan su desempeño. Se trata de un modelo horizontal (preocupación por las tareas) y vertical (preocupación por el personal), que se ajusta mejor a la organización del trabajo en nuestra época de cambios vertiginosos en el aspecto tecnológico. La manera en que cada persona relaciona los dos ejes, definirá su estilo de liderazgo.

Finalmente, depende de cada emprendedor elegir el tipo de liderazgo con el que se sienta más cómodo y aporte mejores resultados al momento de gestionar el trabajo en su empresa. La experiencia, como el tiempo, moldea a cada empresario.



# Conclusión

---

Emprender significa encarar el peligro. No de manera absurda, desde luego, sino a través de la planeación, identificando los riesgos (financiero, demanda, tecnológico, ejecución) y oportunidades en el mercado que quieres incursionar.

A lo largo de este libro electrónico hemos hablado de las habilidades de liderazgo que te serán útiles, y de los tipos de emprendedores con los que pudieras llegar a identificarte. Recuerda que el liderazgo es una relación de trabajo eficiente con un equipo de personas, que tienen sus objetivos y necesidades propias. Para convertirte en un gran emprendedor tendrás que aprender a trabajar en equipo y contagiar a tus colaboradores de tu entusiasmo y deseos.

Con suerte, los ejemplos extraordinarios de emprendimiento en Latinoamérica te habrán dado una idea, o te habrán inspirado para decidirte a iniciar tu propia empresa. Sabemos que tienes el talento, solo hace falta un empujón para que salgas y realices tu sueño de convertirte en el próximo gran emprendedor de Latinoamérica.

