

CHARLA CON JAIME ALONSO

RESUMEN

La charla con Jaime Alonso se dividía en tres partes: la primera trataba de la globalización, la segunda de las estrategias que podíamos seguir para emprender y la tercera se llamaba “conversaciones sobre mi futuro”.

En la primera parte de la charla, Jaime nos habló de la competencia y la globalización. Hoy en día, la competencia es veraz y el cambio entre el antiguo mundo y el nuevo mundo de las tecnologías y los negocios es inminente: hay ciudades que en tan solo 10 años no se reconoce nada de lo que eran debido al rápido desarrollo que están sufriendo, como Shangai. Debido a esta enorme competencia y ese enorme desarrollo de ciertos países del mundo, internacionalizarse es una de las opciones que hacen que muchas empresas sobrevivan.

En cuanto a las estrategias para emprender, Jaime nos habló que lo primero que tenemos que hacer es buscar una idea y desarrollarla. A continuación, debemos solicitar permisos en los países y finalmente, encargarnos de cómo vamos a hacer la distribución del producto. Cada milímetro de estos procesos debe ser evaluado y estudiado si queremos que todo vaya bien en nuestro negocio.

Para tener una visión del mercado apropiada y poder emprender sólo necesitamos un poco de sentido común. Uno de los mercados que menos atraen a los empresarios, y que también tiene necesidades básicas que cumplir son los mercados de la base de la pirámide, como son los países en vías de desarrollo. En esos países habitan 4.000 millones de personas con necesidades básicas que cubrir, sólo tendremos que adaptarnos a esas necesidades y a su capacidad de compra para triunfar en esos mercados. Un buen ejemplo de esto es las bolsas manta para bebés que han triunfado como incubadoras en esos países: una manera de satisfacer necesidades fisiológicas y salvar vidas a la vez que ganamos dinero.

Además de adaptarnos a los mercados, tendremos que actuar con lógica estudiando todos los aspectos de ese mercado. Por ejemplo, en España se prevé que en 2050 el 40% de la población tenga más de 60 años, por lo que ese segmento será una buena oportunidad de mercado, y descubriendo cuáles son sus necesidades tendremos muchas posibilidades de triunfar.

También tendremos que hacer un Business plan, donde analizaremos la industria, los clientes y las relaciones con ellos, los canales de distribución, las finanzas y finalmente, las 5 ps (comercialmente hablando, people, planet, profit, prosperity y peace).

En cuanto a la última parte de la charla, Jaime hizo hincapié en que lo que necesitamos para triunfar en un negocio es también flexibilidad para poder adaptarnos a los cambios del mercado, y adaptar nuestro producto si algo va mal. Además, nos hacía una reflexión muy interesante: “Invierte tiempo en el diseño y te va a ir bien en la parte de ejecución.

Como conclusión, Jaime nos destacó tres cosas:

1. El mundo ya cambió.
2. Hay que tener en cuenta las posibilidades en el mercado de la base de la pirámide.
3. Necesitamos conocimientos para poder llevar nuestros proyectos a cabo.

Para finalizar este resumen, me gustaría dar mi opinión acerca de esta actividad. Personalmente, me ha resultado muy interesante asistir a esta charla, que creo que nos ha aportado la experiencia y visión de un hombre de negocios y con mucha visión global. Además, creo que había una adaptación perfecta de los contenidos de la charla con los contenidos que hemos visto en clase, pero desde el punto de vista emprendedor, que creo que ha sido muy positivo para nosotros.