

The Social Startup Camp



Dhayana Viridiana Rodríguez

Alumna de la Licenciatura en Gestión y Desarrollo Empresarial
Universidad Virtual del Estado de Guanajuato

Durante los días del 30 de mayo al 2 de junio de este año, fui invitada, a través de UVEG y EDUCAFIN, a **THE SOCIAL STARTUP CAMP** (El campamento social del emprendimiento), impartido por Sebastián Eguiluz, cofundador de **Entrepreneurup** y que se realizó en la hacienda de Cocoyoc, en el estado de Morelos.

Este campamento tuvo como objetivo crear **empresarios sociales**, desarrollando en ellos la capacidad de realizar proyectos que tengan un impacto social importante para la sociedad.

Se impartieron conferencias con distintas personalidades en el ámbito empresarial, en las cuales se inculcaba una visión diferente ante los negocios y el emprendimiento social. Cada una de las personalidades compartieron con los 80 asistentes que estuvimos reunidos allí sus consejos, filosofía y sobre todo la semilla de nuevos pensamientos.

Uno de los primeros ponentes de este campamento fue **Daniel Gómez Iñiguez**; él es catalogado como uno de los empresarios más jóvenes de México y del mundo, ya que con solo 27 años ha destacado en el mundo de los negocios con su agilidad y su inteligencia. Daniel nos dio muchos consejos sobre cómo quitarnos ese miedo que tenemos las personas ante el éxito, comentándonos que para el éxito no hay una fórmula mágica, sino que todo tiene que ver con la constancia, la inteligencia y nunca darse por vencido, siendo esto último lo primordial para lograr el éxito en cualquier aspecto de nuestras vidas.



Recalcó también que siempre hay que tener **humildad** ante el éxito y hacer cosas por las demás personas, ya que eso siempre conlleva nuevos pensamientos y experiencias. Y lo mejor de todo es que nos demos la oportunidad de conocernos a nosotros mismos, ya que somos los creadores de nuestra propia historia. Detrás del éxito, para Daniel siempre han sido lo más importante su familia y amigos, pues sin ellos, en sus palabras uno no sería lo que es.

Daniel además nos contó que se ha topado con muchas personas que han tenido fracasos en sus vidas, pero que continuaron luchando para conseguir lo que quieren y así han logrado ser los mejores en sus proyectos y en sus vidas. Finalmente, nos comentó que como individuos debemos lograr todo lo que nos proponamos y que debemos soñar, viajar, tener cultura, y comprometernos con nuestros sueños. Todo esto me dejó una gran lección de vida y el mensaje de que debemos siempre recordar quiénes somos y que en todos está el potencial de ser grandes empresarios como él.

El segundo conferencista fue **José Rodríguez**, el fundador de **BITSO**, que es una página para realizar operaciones con Criptomonedas. José nos comentó que siempre antes del dinero **está la confianza de las personas** pues ésta es el pilar de los negocios. BITSO es una empresa que tuvo caídas, pero el hecho de que los socios y amigos tuvieran la confianza en el proyecto fue lo que hizo que la empresa se recuperara y tuviera éxito. Ahora BITSO está considerada como una plataforma de negocios exitosa ya que ellos han demostrado ser confiables al cuidar el dinero de las personas, siendo transparentes en todos los detalles de cada peso que guardan, además de contar con la seguridad más alta para impedir el ataque de *hackers*.

De acuerdo a él, la Criptomoneda es un medio digital de intercambio que utiliza criptografía fuerte para asegurar las transacciones financieras, controlar la creación de unidades adicionales y verificar la transferencia de activos.



Una vez concluida la conferencia de BITSO, el momento de la conferencia del director de **The Social Startup Camp**, **Sebastián Eguiluz**. Su conferencia estuvo relajante, pero con mucho aprendizaje. La idea principal era buscar una problemática en nuestra sociedad y descubrir qué era lo que podíamos hacer para encontrar soluciones y nos proporcionó el concepto de BHAG¹.



BHAG Es una idea tan grande, tan loca, que probablemente nunca se logra al 100%. Sebastián también nos dio *tips* para hablar de nuestra idea de empresa, los cuales son:

- ❖ Debe de tener 7 palabras o menos
- ❖ Vuélvete loco
- ❖ No pienses local
- ❖ Agrégale jerga
- ❖ Mientras más ridícula mejor.

En esta actividad, nos reunimos en equipo para trabajar durante todo el campamento y debíamos crear una empresa que debía tener un BHAG. Durante el proceso, nos platicó sobre lo que muchas empresas novedosas de la actualidad han hecho y cómo han llegado a ser para convertirse en la número 1 en su respectivo giro. También señaló que en cada persona está un héroe que puede hacer por los demás y nos puso ejemplos tales como el reciclaje y el apoyo y fomento a las artesanías de los indígenas, entre otros; todos proyectos creados para ayudar al desarrollo de la sociedad y al bienestar de las personas.

¹ Acrónimo de *Big* (grande), *Hairy* (peluda), *Audacious* (Audaz) y *Goal* (objetivo). Se trata de una meta a largo plazo que puede causar temor o incertidumbre (Marcos, 2015).



Adicionalmente, realizamos con este ponente varias dinámicas, entre las cuales se encontraba la del **laberinto**: con los ojos tapados en un patio en donde cada uno de nosotros debíamos salir por nuestra propia cuenta. Comenzamos el juego y momentos después él y sus ayudantes comenzaron a gritar “*¡Si necesitas ayuda levanta la mano!*”.

Cada vez íbamos quedando menos personas en el laberinto, el cual estaba limitado por listones alrededor de nosotros. Cuando ya no pude seguir y me di por vencida levante la mano, un ayudante se acercó a mí me quitó la venda de los ojos y me dio una hoja con la leyenda: “***el primer paso para salir de los problemas es pedir ayuda***”. Por lo que, terminada la dinámica, quedó como aprendizaje que **todos en algún momento de nuestro proyecto necesitamos ayuda y no va a llegar si no aprendemos a pedirla**.

El siguiente en la lista de ponentes, fue el señor **Jorge Martínez de Velasco**, fundador & CEO² de **Kuéntame de tu negocio**. Llegó para platicarnos sobre su empresa, explicándonos sobre ‘*la disfunción empresarial y sus elementos para su curación*’ puesto que él asegura que el 80% de las nuevas empresas en México quiebran. También las comparó con bebés, pues nos comentó que para que estén bien es necesario estar pendientes de ellas en cada momento.

Los síntomas de disfunción de una empresa son:

1. No logra el financiamiento
2. El *startup* no termina de cuajar.
3. Ya no tienes ni un peso.
4. Nadie te presta.



² Siglas que vienen de la expresión en inglés *Chief Executive Officer*, que se refieren a un presidente ejecutivo, quien es el administrador o máximo responsable de un negocio (Martínez, 2017).

La empresa de Jorge consiste en plataforma que ayuda a las empresas a ver su realidad a través de números. Como él bien lo mencionó, a veces uno es bueno en todo...excepto al momento de hacer cuentas, por lo que nos recomendó que es importante contar con este tipo de ayudas para conocer el estado de nuestro negocio. Igualmente nos explicó con mayor detalle sobre el desarrollo de su empresa y cómo podemos llegar a tener éxito en nuestros negocios.

Una vez concluida esa conferencia, se nos proyectó un documental llamado [POVERTY.INC](#), el cual explica la situación económica de Haití y como allí existe la 'industria de la pobreza' en el negocio más concurrido, puesto que dicho país cuenta con mucha ayuda por varias organizaciones alrededor del mundo y por lo tanto, este país no crece económicamente porque a la gente le llega todo lo que necesitan: ropa, comida y servicios médicos.

Lo que aprendimos con este audiovisual es que es que la ayuda no es mala en sí, sino que lo negativo es la manera en la que esa ayuda es proporcionada, a que las personas se acostumbran a la caridad y por lo tanto deja de esforzarse, por lo que los pequeños negocios mueren.

El documental claramente nos enseña que la industria de la pobreza es más relevante de lo que creemos, pero como nuevos emprendedores sociales lo que debemos de hacer es crear fuentes de trabajo y luchar por cambiar la mentalidad de las personas. Debemos de motivar a la sociedad a trabajar, a salir adelante; crear un mundo donde todos tengan la oportunidad de tener comida y techo con sus propios méritos. Es hora de replantearnos la pobreza. Y ser emprendedor tiene que ayudar no crear dependencia a la caridad.



Después del documental nuevamente tuvimos conferencia con Sebastián Aguiluz, esta vez con el título de *pitch*, que consiste en una técnica muy utilizada para los emprendedores: trata de visualizar un elevador 'mágico' que dura 1 minuto en subir y que consta de niveles como **ordenado**, **conciso**, **informado** y **apasionado**. El *pitch* consiste en hablar de nuestra empresa llamando la atención de la persona que queremos atraer a nuestro negocio.

Nos hizo ver que, en muchas ocasiones, para hablar de tu empresa, te dicen que debes de empezar con el **qué**, después con el **cómo** y terminar con el **por qué**. Pero Sebastián comenta que con esa fórmula no llamas la atención, por lo que hay que cambiar el orden:

- ❖ Primero el **por qué**,
- ❖ Luego el **cómo**
- ❖ Y concluir con el **qué**

De este modo, convencer a las personas a apoyar tu negocio es más sencillo.

En esta conferencia los equipos (ya conformados) debían darle forma a la empresa realizada en la sesión anterior, pero esta vez pensando en elaborar un pitch para convencer al señor 'Juan'. Así, trabajamos sobre dicho *pitch* con ayuda de Sebastián.

Tuvimos otra conferencia con la Sra. **Fabiola Figueroa Navarro**, quien es fundadora de la empresa de consultoría de proyectos sociales llamada **Endémica**. Ella nos habló sobre el impacto social y como todas las empresas deben tener una estructura muy bien definida para atraer a los inversionistas. Nos puntualizó que la vía más rápida para el éxito es **duplicar la tasa de fracasos**. En sus palabras, muchas de las empresas que ella ha asesorado y que han fracasado es porque no demuestran su valor en su misión, visión y objetivos a pesar de que el mundo está listo para proyectos sociales transformadores.



Por todo lo anterior, nos comentó que tanto nuestra misión como nuestros objetivos deben ser muy claros. En sus palabras, los objetivos:

- ❖ Son la estrella de belén.
- ❖ Guían toda la esencia.
- ❖ Tienen un solo verbo.
- ❖ No usan conectores.
- ❖ Son **SMART**³.

Posteriormente, la ponente nos puso un ejercicio con varias preguntas que debíamos responder de acuerdo con nuestro proyecto. Las respuestas para el proyecto en el que forme parte fueron:

³ Un Objetivo SMART es aquel con el que se definen las metas que debe seguir, y las siglas se componen por las palabras Specific (específico), Measurable (medible), Achievable (alcanzable), Realistic (realista), Timely (definido en tiempo determinado). (Osorio, 2019).

1. ¿Cuál es mi objetivo? Fomentar la cultura mexicana hacia el mundo.
2. ¿Cuántos objetivos especiales tengo?
 - Producir diseños únicos y ecológicos.
 - Generar empleo en cada municipio de Guanajuato.
 - Capacitar todo aquel que quiera emprender.
 - Crear un ambiente laboral favorable.
3. ¿Con que problema trabajo? La cultura del bordado a mano no es tan conocido en el mundo.
4. ¿Lo que propongo le sirve a un problema social? Le sirve al desempleo que tiene Guanajuato.
5. ¿Qué tipo de cambios se deben ver con lo que ofrezco/hago?
 - Disminución de la contaminación
 - Cada empleado tiene un sustento diario para sobrevivir
 - Todos tienen el conocimiento de bordar
 - Todos los empleados tienen la satisfacción de trabajar con nosotros.
6. ¿En cuánto tiempo se puede lograr cada uno de los objetivos?
 - 1 año producir
 - 3 meses en generar empleo-contratar
 - 1 mes de capacitación
 - 1 semana al momento que el empleado pise nuestro taller sienta la confianza.

Con este ejercicio íbamos completando nuestro proyecto que Sebastián Aguiluz nos hizo comenzar en sus conferencias. Cada vez lo teníamos mejor planteado.



El ultimo personaje de este campamento fue el señor Juan (no conocimos su apellido) él fue jefe de operaciones de **Disney**. Su conferencia se llamó **El Modelo Disney**. Juan nos comentó que los miedos te paralizan si no tienes claro tu objetivo. Para crear una empresa se debe de tener claro **qué** es lo que quieres hacer, y **cómo** lo debes de hacer. Asimismo, Juan nos explicó que para tener una empresa exitosa influyen para factores los cuales deben ser:

- ❖ **Compromiso:** por lo que se hace.
- ❖ **Claridad:** saber hacia dónde vas.
- ❖ **Dirección:** conocer detalles específicos del mercado,
- ❖ **Conocimiento:** seguir capacitándose siempre.
- ❖ **Recursos económicos:** saber quién te acompaña 'en el viaje' pues el recurso más valioso es el humano.

❖ **Disciplina:** trabajar mucho.

Teniendo estos factores en cuenta, es muy posible que tu empresa sea exitosa, pero es importante tener en mente que la suerte no existe en las empresas, pues estas funcionarán dependiendo de cómo y cuánto trabajas en ellas y que tan optimista te mantienes.

Finalmente, este último ponente concluyó con la frase *“si quieres lograr lo que aún no has alcanzado, necesitas hacer lo que aún no has intentado”*.

Al finalizar su conferencia se hizo el concurso de proyectos para definir cuál tenía una mejor estructura, y el cual construimos a lo largo de las sesiones, mismo que se le presentó a este último conferencista (Juan). De los 21 equipos conformados, solo 3 llamaron su atención por su impacto y estructura y los participantes tuvieron una cena con Juan,.



Conclusiones y aprendizajes

El campamento me dio muchas enseñanzas sobre cómo crear un negocio emprendedor que aporte a la sociedad y que brinde oportunidades de crecimiento, buscando siempre el ganar-ganar, ayudando a los demás, sin descuidar la visión global de ayuda y cooperación.

También reafirmé la idea de que debemos estar con nuestra familia y que siempre debemos de crear una cadena de favores, es decir, hacer el bien por otras personas para de esta forma crear un mundo mejor y cambiar el pensamiento de los que nos rodea, siendo un ejemplo de los que vienen detrás de nosotros.

Referencias

- Marcos, D. (2015). ¿Ya tienes claro cuál es tu BHAG? Recuperado de <https://blog.growthinstitute.com/es/estrategia/ya-tienes-claro-cual-es-tu-bhag>
- Martínez, I. (2017). Qué significa CEO y cuáles son sus principales funciones. Recuperado de <http://ignaciomartineza.com/liderazgo/que-significa-ceo/>
- Osorio, J. (2019). Cómo crear objetivos inteligentes (SMART) para tu empresa. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/marketing/5-ejemplos-de-metas-inteligentes-para-tu-empresa>