

Creativos, el cerebro del emprendimiento. Dinamizando la economía cultural

Autora:

Lic. María Alexandra Moya Rivera¹, alexmamc@hotmail.com
Universidad Central del Ecuador, Ecuador

RESUMEN

El objetivo general es despertar las capacidades emprendedoras de los creativos, cómo hacer que el diseño se adapte a la realidad productiva dentro de un marco de inclusión social.

Los Diseñadores, Artistas Plásticos, los creativos en general son el motor de los emprendimientos y éstos a su vez son los que movilizan la economía.

Es muy importante conocer cómo convertir nuestro arte en un emprendimiento rentable que nos permita trabajar haciendo lo que nos apasiona y obtener utilidades de ello.

La metodología *Learning by Doing* y la metodología *Lean Startup* serán un punto clave para un desarrollo saludable y sostenible, *Fate Fast - Succeed Faster*, equivócate rápido - tendrás éxito antes.

Siempre que se hable de emprendimiento hay que pensar en un equipo de trabajo empático y con una cultura interna que les permita perdurar en el tiempo y escalar en los negocios.

Hay que saber que nuestras ideas también tienen que ser protegidas por la ley, obtener derechos de autor será muy importante.

Y como hay tanto que hacer, prioridad es planificar y ejecutar. Un modelo de negocios será de mucha utilidad y una plantilla financiera hará que el caos esté organizado y el emprendimiento genere utilidades. Cómo vender la idea será el comienzo para ver los resultados.

Podemos concluir que la creatividad es la base fundamental para la innovación en un emprendimiento, pero que se necesita planificación y organización para lograr éxito.

CEO del proyecto *Ánima Papel Reciclado*.

Ánima ha representado al Ecuador en el área de diseño de productos en el proyecto MICSUR 2014 en Mar del Plata, Argentina con 10 países latinoamericanos del cono sur.

Fue finalista en el concurso Citimicroemprendedor del año en 2015, siendo seleccionado para distribución en cadenas de jugueterías a nivel nacional. Seleccionado por la secretaría de ambiente como emprendimiento ecológico, educativo y que fomenta el reciclaje siendo merecedor de una mención especial por buen manejo de residuos, y la Distinción Ambiental Metropolitana 2016.

Obtuvo el primer lugar en el *Testing Lab* organizado por Conquito en su categoría Juguetes y musicales.

Creativos, el cerebro del emprendimiento

Know your self

Comenzar haciendo un *Know your self*, Principalmente hay que conocerse a uno mismo para saber por donde, me se va a movilizar y cómo puede hacer lo que quiere hacer.

Si me gusta Editorial, Animación 3d, video, ilustrar, pintar, escribir, actuar, programar, diseño de pg. web, desarrollar app, etc. En qué área se identifica mejor, o simplemente cómo es su carácter; es exigente, tiene don de liderazgo, es curioso o simplemente es un payaso. Todos son importantes dentro de un equipo de trabajo. Pero primero hay que identificarse a uno mismo para poder ubicarse.

Actualmente lo que más se necesita en el mundo son personas creativas, que puedan proponer cambios, bien puede ser dentro de una empresa ya formada que tienen que estar en constante innovación para estar al ritmo del desarrollo actual; o bien ser alguien que decidió crearse su propio negocio.

Veamos la realidad, en el mundo que todos llaman normal, los profesionales que terminaron sus estudios y salen con sus carpetas a engrosar las largas filas de personas que buscan empleo. La mayor parte de la educación está orientada a seguir órdenes, tener un jefe y cumplir con un rol asignado dentro de una empresa que con suerte será para lo que estudiaron.

Pero en el mundo del Diseño y el Arte en general, siempre están buscando desafíos, innovación, ser disruptivo y eso es justamente lo que el mundo globalizado e interconectado necesita actualmente, nos necesita, diseñadores y artistas, personas creativas que ayuden a crear soluciones, que piensen en la gente, en el usuario, en el entorno, el medio ambiente, en este mundo acelerado cada vez más tecnológico con inteligencias que sólo veíamos en películas de ciencia ficción, como la AI, Realidades diferentes a las que conocíamos normalmente, (RV) realidad virtual; (RA) realidad aumentada; (RM) realidades mixtas. Entonces tienen que levantarse valorarse y empezar a proponer nuevas formas de adaptarse a estos cambios o simplemente valorar lo tradicional, darle importancia al trabajo al desarrollo creativo, promover el desarrollo psicomotriz por ejemplo en juguetes, productos decorativos, utilitarios lo que sea que se imaginen.

También existen varias empresas que están presentando una contratendencia, a esta era en la que todo es tecnológico, por ejemplo en el campo de los juguetes que es en donde estoy actualmente, se crean juguetes nada tecnológicos incluso sin pilas, son mecánicos, eco-friendly, con varios niveles de juego, evolutivo, auto correctivo, en fin para lo único que estas empresas usan los avances de la tecnología es para llegar a sus usuarios y clientes con mayor facilidad, para comunicar y vender, usan todos los canales existentes, redes sociales, web, youtube y más.

Entonces no hay pretexto para no hacer algo, los diseñadores son súper creativos ahora vamos a poner en práctica el *Design Thinking*, es una visión más humana, es el dar soluciones creativas en la vida diaria. Encontrar los problemas de las cosas existentes y mejorarlas, ya tenemos las necesidades, démosle una solución creativa y que se vea bien.

Más acerca de *Desing Thinking* en: <https://youtu.be/kwlJo4la4qI>

Existen ciertas características que todo emprendedor debería tomar en cuenta. La primera: la Pasión, un emprendimiento debe ser el motivo por el cual día a día uno se levanta en las mañanas, lo que le motiva a ser perseverante para resistir los momentos difíciles, debe saber correr riesgos, pero de una forma calculada, cumplir con los compromisos adquiridos con eficiencia y garantizar la calidad en el trabajo. Tener inteligencia emocional para que los problemas internos de equipo no afecten la estabilidad del emprendimiento.

Hay que aprender a planificar y delegar el trabajo según la competencia de cada uno, siempre estar informado ser curioso por conocer más y mejor y fijarse metas, tener objetivos claros y que sean medibles.

Ahora hay que lograr un equilibrio entre estas cualidades emprendedoras, porque si uno tiene persistencia y no se ha puesto una meta, o es incumplido, persistirá en ser incumplido.

En el mundo, los emprendimientos logran dinamizar la economía, participar de la economía naranja. En donde se demuestra la importancia de las creaciones intelectuales de los creativos en general, y su impacto en la economía mundial.

La economía naranja en: <https://youtu.be/3kMIZZqOlAg>

Aquí tenemos un cuadro del artículo 'Management' y cultura: nueva formación para los futuros líderes de la gestión, de la revista en línea Harvard Deusto,

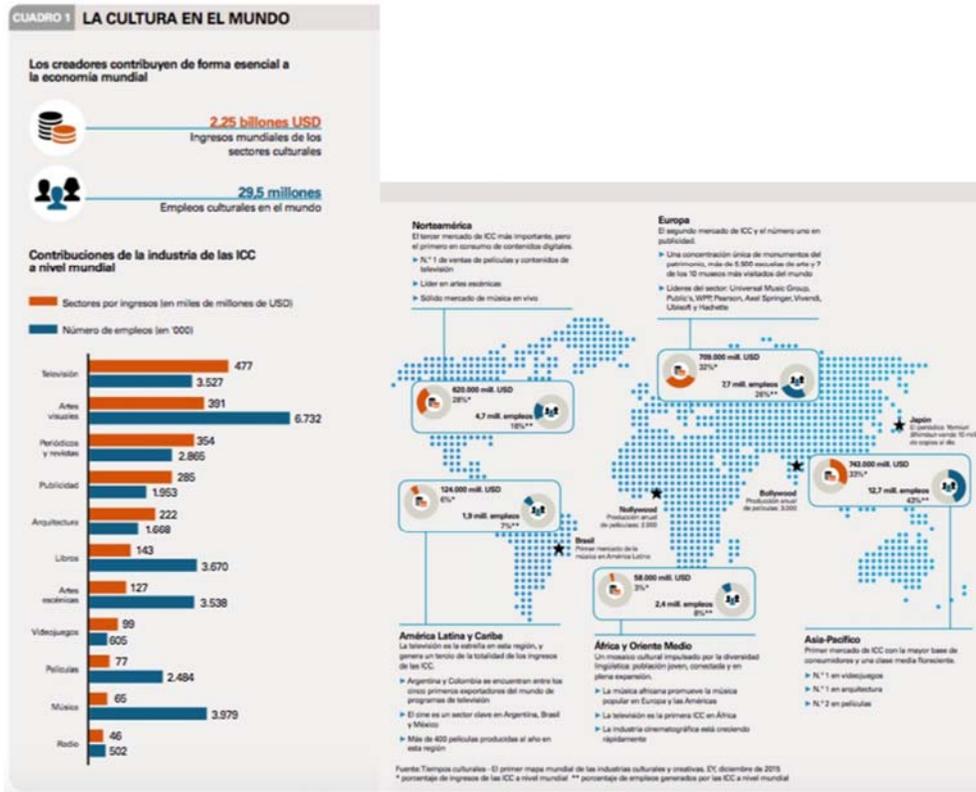


Fig.2 Harvard Deusto

La cultura en el mundo, los creadores contribuyen de forma esencial a la economía del mundo, 2,25 billones de USD son los ingresos mundiales de los sectores culturales.

En América Latina y el Caribe tenemos:



Fig.3 Harvard Deusto

Metodologías prácticas

La metodología *Learning by Doing* toma forma en Finlandia hace 24 años, logrando que al finalizar sus estudios la mayor parte de jóvenes formen su propia empresa, haciendo realidad sus sueños, trabajando en lo que les apasiona formando equipos de trabajo y generando más empleo. Finlandia es al momento un ejemplo para la educación a nivel mundial, cambiando por completo el concepto de educación unidireccional y poco participativa. Formando desde la infancia niños felices y con ganas de aprender.

Como su nombre lo indica esta metodología ayuda a aprender mientras van haciendo las cosas, experimentar con materiales, formar proyectos no sólo prototipos sino también canvas model, estados financieros, presentación de los mismos, es decir como se lo hace en la vida diaria cuando se sale ya de la escuela.

La metodología *Lean Startup* permite construir un modelo de negocio a partir del aprendizaje validado, como un método científico, probar una hipótesis con experimentos y validarla. Con esta metodología no perdemos tiempo ni dinero en hacer grandes planes que duran años antes de validar la solución directamente con los usuarios. Lo apropiado es crear un producto mínimo viable (prototipo) y empezar a validarlo, ¿cómo? exponiéndolo al usuario, preguntando, ¿te gusta?, ¿es útil?, ¿soluciona tu problema?, ¿cuánto pagarías por él?, etc.

Hay que ir de un fallo a otro sin perder el entusiasmo, pero fallar pronto.

Fate Fast - Succeed Faster, equivócate rápido - tendrás éxito antes.



El Equipo

Fig.4 Taller Alma, fotografía propia

“Si quieres ir rápido ve sólo, si quieres llegar lejos ve acompañado” proverbio africano.

Una vez hecho el ejercicio para conocerse a uno mismo, entonces conozcamos a las personas con las que podemos trabajar y formar un equipo. El principal órgano vital de una empresa son las personas, no olvidemos que la gente es la que hará de tu negocio un éxito.

Cuando ya se conocen mejor es más fácil encontrar un rol a representar dentro del emprendimiento, todos se van adecuando y encontrando el lugar en donde trabajar a gusto.

Dentro de un equipo de trabajo debe existir una cultura que le de identidad al grupo, es como ponerle los valores, por ejemplo:

En mi empresa o emprendimiento existirá:

- Cultura cooperativa de alianzas, un apoyo mutuo.
- Comunicación interna entre todos sus miembros.
- Transparencia, total confianza.
- Prudencia, no sobreestimar los fracasos, ni ser demasiado triunfalistas.
- Bootstrapping*, es decir como emprender sin recursos, no gastar dinero a menos que sea absolutamente necesario, evitar deudas.
- Días de esparcimiento y compartir, como una comida, prepararla entre todos, etc.
- Reuniones al aire libre.
- Pero lo principal que debe perseguir un equipo es el mismo propósito, una misma creencia y una misma causa, eso los llevará a la misma meta.

Por ejemplo, para construir a *curiosity* (la misión espacial que está en marte), tuvieron que reunirse 25 países que incluso ni se hablaban, pero se reunieron para lograr un mismo objetivo.

La idea

Ahora estamos listos para resolver problemas diseñando ideas creativas, recuerden todos los parámetros comentados y la cultura de la empresa, primero vamos a hacer un producto mínimo viable, sin gastar más que lo necesario, lo validamos con el cliente final que será el que nos diga si el diseño cumple con su funcionalidad (experimentación), y luego regresar al taller a corregir el diseño ya validado por el cliente para darle los toques finales y evolucionar, perfeccionarlo y presentar una opción final de calidad y funcional.

Recuerden que las ideas también se protegen, en Ecuador los derechos de autor son protegidos y resguardados por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, IEPI, que principalmente se encarga de registros de marcas y patentes cuando son creaciones que contengan fórmulas o nuevas tecnologías.



Planificación

Seguramente han escuchado hablar de un plan de negocios, es muy largo y tedioso de hacer y puede tomarte mucho tiempo para realizarlo, para poder aplicar las metodologías de trabajo

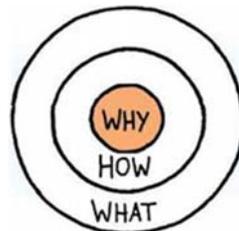
sobre todo la de *Lean Startup* existe esta herramienta más ágil y práctica que te permitirá realizar un modelo de negocios en muy poco tiempo y lograr una organización más efectiva para tus productos, en la que tendrás todo más claro y podrás implementar la estrategia más adecuada a la hora de poner en marcha tu emprendimiento. Es el *Business Model Canvas*.



Y claro algo que cuesta mucho conseguir es el financiamiento, la parte de estructura de costos, si no son buenos para las cuentas y los números busquen a alguien que les complemente en esto y les ayude a estructurar una plantilla financiera, es muy importante sin embargo que le den un vistazo y conozcan algo sobre activos fijos, costos fijos y variables, para poder calcular con más precisión los precios del trabajo, sea este de un producto o un servicio. y así poder obtener utilidades de las ideas y los emprendimientos.

Vender la idea

El verdadero valor de los productos es la razón por la cual los hacen y los clientes ya no compran lo que se hace sino el por qué se hace, al venderles las creencias y propósitos, tendremos clientes fieles que comparten lo que hacen por convicción. Conozcan el círculo dorado.



Podemos tomar el ejemplo de Apple, Todo lo que hacemos es creer en el cambio del status quo, creemos en un pensamiento diferente y la manera de desafiar el status quo es haciendo productos muy bien diseñados, sencillos y fáciles de usar. ¿Quieren uno?

Para vender nuestros productos vamos a ir desde adentro hacia afuera del círculo dorado ¿por qué? se hace no lo que se hizo, el por qué le da una razón de ser y la gente se identifica y lo valora.

Emprendedores

Richard Branson fundó su primera empresa con éxito a los 16 años, cuando publicó una revista llamada Student.

Abrió la cadena de tiendas de discos *Virgin Records*, una empresa de aviones y ahora crea *Virgin Galactic* viajes turísticos al espacio y no lo hizo la NASA.

Elon Musk es un sudafricano que creó una empresa de video juegos, la vendió y ganó una beca para irse a Estados Unidos, posteriormente con cuatro amigos funda una empresa de nombre *Pay-pal*, revoluciona el sector financiero (sin Bancos), la vende a *E-bay* y gana mucho dinero, luego quiere revolucionar en otros sectores como el del automóvil, la energía, el sector del espacio, entonces funda *Tesla Motors* y *Space x*, reduce el coste para transportar el kilo de material en el espacio.

CONCLUSIONES

Los creativos son las bases de los emprendimientos, los que proponen las ideas y los cambios, pero ninguna idea es válida si no se la hace posible, si no se la ejecuta y para esto necesitamos herramientas que ayudan a plantear bien las ideas y las estrategias para validarlas ante los usuarios y clientes, para que las ideas se vuelvan rentables y provocar que la economía se dinamice con las ideas y poder crear así más fuentes de trabajo.

Los emprendedores tienen el poder transformador del mundo de los negocios, sólo hay que pensar en grande.

Recomendaciones

Se incluiría fotos para reforzar el concepto y puedan ver opciones reales de procesos de trabajos, debido al tamaño solicitado no se puede aumentar más recursos gráficos.



BIBLIOGRAFÍA

- Cuesta, á. (2015, 01). Ciclo de Emprendedores OBS S1: La pasión como motor de emprendimiento. OBS Business School. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/51tNwa8bJEo>
- (2017, 01). Tendencias en Diseño e Innovación 2017 Fjord - inglés.pdf. Accenture Interactive. Obtenido 03, 2017, de <https://www.accenture.com/us-en/insight-fjord-trends-2017>
- (2014, 08). Taller de Creatividad Design Thinking. Taller Creatividad. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/kwIJo4Ia4qI>
- Canonici, T. (2014, 10). "Design Thinking, Lean y Open Innovation: transformarse o morir". EOI Escuela de Organización Industrial. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/rliMXgVPHnk>
- (2013, 11). Economía Naranja: ¿Por qué la cultura no vale nada?. Felipe Bid. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/3kMIZZqOlAg>
- López, M. (2016, 11). 'Management' y cultura: nueva formación para los futuros líderes de la gestión. Harvard Deusto. Obtenido 03, 2017, de <https://www.harvard-deusto.com/management-y-cultura-nueva-formacion-para-los-futuros-lideres-de-la-gestion>
- (2013, 10). Learning by Doing. Marco general. SNE Servicio Navarro Empleo. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/mif1xLEEK0U>
- (2013, 06). Learning by Doing: What We Discover When We Do the Tasks We Assign to Students. To Make a Prairie. Obtenido 03, 2017, de <https://tomakeaprairie.wordpress.com/2013/06/13/learning-by-doing-what-we-discover-when-we-do-the-tasks-we-assign-to-students/>
- (2016, 07). El éxito educativo de Finlandia Michael Moore. Eduardo Chávez. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/8r4GZVPWPLY>
- Sinek, S. (2009, 09). Cómo los grandes líderes inspiran la acción. Ted.com. Obtenido 03, 2017, de https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es#t-975044
- Cuesta, á. (2015, 02). Ciclo para Emprendedores OBS S2: De la idea a la empresa. OBS Business School. Obtenido 03, 2017, de <https://youtu.be/TjPJF1h3vM8>
- García, A. (2013, 12). Lienzo De Modelo De Negocios. blog.andy21.com. Obtenido 03, 2017, de <https://blog.andy21.com/2013/lienzo-de-modelo-de-negocios/>

Nota

ⁱ **María Alexandra Moya Rivera**

Maestrante en Innovación y Emprendimiento en EAE, OBS, Universitat de Barcelona.

Licenciada en Artes Plásticas de la Universidad Central del Ecuador.

Tecnólogo en Diseño Gráfico y Multimedia en el Instituto de Artes Visuales de Quito.

Copropietaria del Taller Alma.

CEO del proyecto *Ánima Papel Reciclado*.

Ánima ha representado al Ecuador en el área de diseño de productos en el proyecto MICSUR 2014 en Mar del Plata, Argentina con 10 países latinoamericanos del cono sur.

Fue finalista en el concurso Citimicroemprendedor del año en 2015, siendo seleccionado para distribución en cadenas de jugueterías a nivel nacional. Seleccionado por la secretaría de ambiente como emprendimiento ecológico, educativo y que fomenta el reciclaje siendo merecedor de una mención especial por buen manejo de residuos, y la Distinción Ambiental Metropolitana 2016.

Obtuvo el primer lugar en el Testing Lab organizado por Conquito en su categoría Juguetes y musicales.

E mail: alexmamc@hotmail.com

Cel: 593 983069163