

Ideas de negocio que requieren poco capital (Opinión Experta)



José Manuel Saiz Álvarez* | Opinión | profesor investigador de la EGADE Business School

Uno de los principales problemas en los emprendedores es, en general, el **reducido capital disponible para comenzar un negocio**, lo que suele desincentivar el proceso de arranque y, en otros casos, hace que el riesgo asumido sea casi insostenible.

Sin embargo, existen estrategias que evitan este problema, al hacer posible **emprender con muy poco dinero**, lo que fomenta la creación de empresas.

La primera estrategia que recomiendo es la **externalización de bienes y servicios**, también conocido como *outsourcing*, que no hay que confundirlo con subcontratación, al estar este término erróneamente traducido del inglés.

Cuando se externaliza gran parte de la **producción y distribución** del producto o servicio ofrecido al mercado, se minimiza tanto la inversión inicial necesaria para llevar a cabo el proyecto, como los **costos operativos** una vez puesto en marcha.



/>>

La clave está en **encontrar socios estratégicos externos** a la empresa con los cuales negociar y llegar a acuerdos de colaboración para desarrollar la idea de negocio y realizar así el proceso de externalización.

Una segunda estrategia, que perfectamente puede complementar a la anterior, es la **utilización masiva de Internet para comunicarse con el mercado**.

Actualmente, y sobre todo si el producto o servicio está dirigido hacia los *millennials* o a hacia los *centennials*, es obligatorio que la nueva empresa esté en la red. **Quien no esté en Internet, simplemente no existe.**

Por ello, la realización de políticas basadas en marketing digital permite a los futuros consumidores realizar el llamado **ZMOT (Zero Moment of Truth)**.

Así, la información expuesta en la página web de la organización **atrae a nuevos clientes y fideliza a los ya existentes**, siendo muy bajo el costo de desarrollo y mantenimiento de la página web, lo que redunda en una menor necesidad de capital.



/>>

En definitiva, la externalización (*outsourcing*) como estrategia unida al uso del Internet como mecanismo de promoción y publicidad de la empresa con un buen posicionamiento en la web, es clave para poner en marcha empresas con poco capital.

En lo personal he aplicado la combinación de **reducir el costo de mantenimiento y bajar el riesgo financiero** en algunos de los negocios que he creado a lo largo de mi vida profesional y me han ido realmente bien.

Lo importante no es cuánto beneficio eres capaz de generar en tu negocio, sino cuánto tienes que gastar e invertir en él para generarlo.

Por eso, en la medida de lo posible, intenta minimizar el gasto y la inversión -sobre todo la inicial- en tu negocio y lograrlo con poco capital es posible. **Si vas poco a poco tendrás éxito.** Tenlo siempre en cuenta y te irá bien.

* **José Manuel Saiz Álvarez**

Profesor investigador de la *EGADE Business School* del Tecnológico de Monterrey. Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Doctorado en Sociología por la Universidad Pontificia de Salamanca.

Acreditado en España por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y la Acreditación (ANECA). Miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México.

Es especialista en temas como: emprendimiento, economía de la Unión Europea, geopolítica, relación con programas europeos, Brexit, Cataluña, empresas familiares, economía del medio oriente.