



Universidad Guadalajara Lamar
Lic. Ciencias de la Comunicación
Comunicación Organizacional
Araceli Arias Macías
Patricia Ramírez
Mariana Escamilla

Entrevista a un empresario

DATOS DE LA ENTREVISTA

Nombre del Empresario:
Jaime Villanueva

Grado de Escolaridad:
Posgrado

Profesión del Empresario:
Ing. Industrial

Nombre de la Empresa:
Gentes y Negocios

Antigüedad de la Empresa en el Mercado:
5 años

Tipo de Empresa: Micro

1. Cuál cree usted que fue su motivación para ser empresario?

Para nosotros más que ser empresarios o empleados es que hemos sido un grupo de personas, mis socios y yo nos hemos sentido satisfechos con el ciclo normal que hacen la mayoría de personas, nosotros no identificamos por la competencia que tenemos y sobre todo por lo que hemos logrado juntos, nos sentimos responsables de generar experiencia a muchas personas, esta idea viene alimentada por un grupo de amigos que nos identificamos con querer que mucha gente encuentre formas para multiplicar sus beneficios y emprendimientos.

2. A qué edad se le ocurrió esta idea?.

A los 22 años más o menos.

3. Esta Empresa fue su primera idea? .

No, todos habíamos tenido ideas diferentes anteriormente por ejemplo: Carlos Andrés que es el psicólogo del grupo tuvo una empresa dedicada el 100% en desarrollo humano, el economista tuvo negocios de turismo, el comunicador social tenía una empresa de desarrollo audiovisual y yo he comercializado con otros productos.

4. Cuales ideas o cuales empresas colocó en práctica primero?

Primero comercialice con productos, también inicie con emprendimientos para ayudar a jóvenes con dificultades académicas, etc.

5. Esta empresa pasó por un análisis de riesgos o se gestó sin contemplar este análisis.

No, no hubo análisis de riesgos, el único posible análisis que hubo fue identificar que lo que nosotros hacíamos no tenía un similar con los mismos servicios que nosotros proponíamos, entonces se entendía que lo nuestro era una propuesta más complementaria y sentimos que el nivel de riesgo era un poco más reducido.

6. La empresa tiene socios?

Si, cuatro incluyéndome.

7.Cuál es el grado de filiación de esos socios?

No existe grado de filiación, éramos un grupo de amigos que ahora somos socios.

8. Con que capital inició la empresa y como consiguió ese capital.? Fue de socios, o prestamos.?

Ninguno, nosotros iniciamos una apuesta, y fuimos muy agresivos en el inicio, el presupuesto nuestro fue una tarjeta de crédito y algunos ahorros para comprar las sillas y las mesas con las que iniciamos, de hecho algunos aun vivíamos con nuestras familias, para lograr nuestro objetivo tuvimos que reducir gastos y costos para ir dando pasos en nuestra meta y ayudar económicamente a la nueva empresa en formación.

9. Cuáles fueron los momentos más cruciales en el proceso de creación de la empresa y por qué?

Fue el momento en el que el proceso inicio cuando yo me encontraba entre sexto y octavo semestre de la carrera universitaria, el proyecto no estaba dirigido a avances tecnológicos, si no a crear desarrollo humano, inicialmente éramos entre 30 y 40 personas que entraban y salían del proyecto que hasta ese entonces no era una empresa si no una fundación por lo tanto no devengaban salarios y por ende no habían compromisos. El momento clave fue cuando nuestro socio líder nos hizo un llamado de compromiso y solo cuatro personas entramos de lleno con la empresa dejan nuestro empleos y empresas de ese momento.

10. Tuvo acompañamiento de alguna Organización? Como fue ese acompañamiento?

Si, uno de nuestros socios Felipe Beltrán era el director ejecutivo de una empresa llamada amigos 80, nosotros nos unimos a ellos y ellos nos brindaron asesoría, acompañamiento, referidos, etc.

11. Que obstáculos encontró en el proceso de la creación de empresa?

Primero nos inscribimos en el modelo parque soft, en el mundo de los negocios es muy importante el factor confianza, nosotros éramos un grupo de personas muy jóvenes para generar la confianza necesaria y darle garantías a la empresa ante gerentes, rectores de Instituciones educativas, etc., y esa fue la mayor dificultad.

12. Que Obstáculos ha tenido que superar ya siendo empresario?

Llegamos a un momento que había que dar un salto a lo ya visualizado donde dependíamos de personas muy importantes, inversionistas, fondos de capital, fondos de fomento empresarial, entonces lograr el nivel de confianza requerido fue muy difícil.

13. Ha utilizado la Tecnología como base para desarrollar su empresa?

Inicialmente la tecnología no fue lo principal, pero en este momento considero que es de las cosas más importantes dentro de la economía.

14. Qué tipo de innovaciones ha realizado para generar ventaja competitiva en el mercado?

Una de las innovaciones es la adaptación, el líder nuestro el Psicólogo tiene mucha experiencia en un tema llamado metodología experimental que es una forma de aprendizaje en la cual primero te ponen frente la práctica y luego se ve la parte teórica y es un proceso donde ayuda a la reflexión de cada aprendizaje.

15. Que ha sido lo más satisfactorio de ser empresario?

Para mí la satisfacción más grande es la certeza emocional, la pasión que siento por lo que hago, la visualización para cosas nuevas, si este no fuera el servicio contundente no existiría la posibilidad de quedarme aquí, lo que no es negociable para nosotros es el dejar nuestra pasión, nuestra sensación de libertad e independencia y de poder lograr lo que queremos, por ultimo lo más satisfactorio es sentir que estas en el lugar en el que debes estar.