



El alemán Sascha Fuerst es profesor asociado del Departamento de Negocios Internacionales de la Universidad EAFIT.

Hay que hacer amigos para conquistar el mercado global

📷 Róbinson Henao

Una ventaja del *networking* es que ayuda a los emprendedores a transitar de manera rápida del mercado doméstico al internacional. Un caso de estudio de una empresa antioqueña del sector de los videojuegos le sirvió a Sascha Fuerst, profesor de EAFIT, a conseguir su tesis de doctorado en Negocios Internacionales por la Universidad de Turku (Finlandia).



Margarita Zuluaga Esquivel

Colaboradora

Transitar por el camino del emprendimiento no es fácil. Se puede tener un excelente producto o servicio, pero en general el posicionamiento del mismo lleva su tiempo y se hace por etapas: primero en casa y luego se sale al mercado internacional. De hecho, esta última fase también tiene sus etapas, ya que es difícil llegar con un producto a todos los rincones del planeta.

Sin embargo, la logística de los negocios ha cambiado, así como lo que se comercia, y esa fue una curiosidad para el profesor alemán Sascha Fuerst desde 2007 –cuando trabajó en Ginebra (Suiza) como consultor para Naciones Unidas–, sobre cómo las microempresas realizan su inserción en cadenas de valores globales.

“Para hacer *networking* se necesita una habilidad específica de relacionamiento, de superación personal para poder enlazarme con el otro y encontrar el conocimiento que requiero para impulsar a mi empresa”: Sascha Fuerst.

A esa curiosidad decidió ponerle un nombre con apellido: emprendimiento internacional, tema en el que enfocó su tesis de grado *Emprendimiento internacional: una perspectiva del proceso*, con la que consiguió el PhD en Negocios Internacionales en la Universidad de Turku en Finlandia.

En este trabajo, Sascha Fuerst, profesor del Departamento de Negocios Internacionales de la Universidad EAFIT, analizó cómo una empresa joven (*start up*) puede internacionalizarse de manera rápida, es decir, cómo consiguen esa visión internacional o global tan aceleradamente, ya que la mayoría de los emprendimientos se quedan en el mercado doméstico en Colombia.

En su investigación encontró que hay dos extremos: los emprendimientos que escasamente se quedan en el mercado local o aquellos que nacen con potencial para crecer por fuera de su país natal. A estos últimos los llama los *born global*, que son las empresas con base tecnológica, es decir, las creadoras de software, productoras de videojuegos, las denominadas *fintech*, cuyo producto se comercializa a través de plataformas digitales como App Store y Play Store.

Tras delimitar el tipo de actividad del emprendi-

miento comenzó un recorrido en Colombia por Bogotá y Medellín. Fue en esta última ciudad donde encontró lo que buscaba: C2 Game Studio, una empresa dedicada a la creación de videojuegos móviles como el Cowboy Guns, que alcanzó tal éxito que en su semana de lanzamiento fue declarada como la mejor App en los Estados Unidos, mientras que en Colombia ganó un Lápiz de Acero por su diseño. Al comienzo de la investigación fueron cuatro las empresas objeto del estudio, pero dada la cantidad de información recolectada decidió enfocarse en C2 Game Studio.

Análisis en tiempo real

El profesor del Departamento de Negocios Internacionales de EAFIT manifiesta que le interesaba la retrospectiva, pero lo más importante era poder hacer seguimiento de la internacionalización en tiempo real, uno de los aportes valiosos de su tesis doctoral.

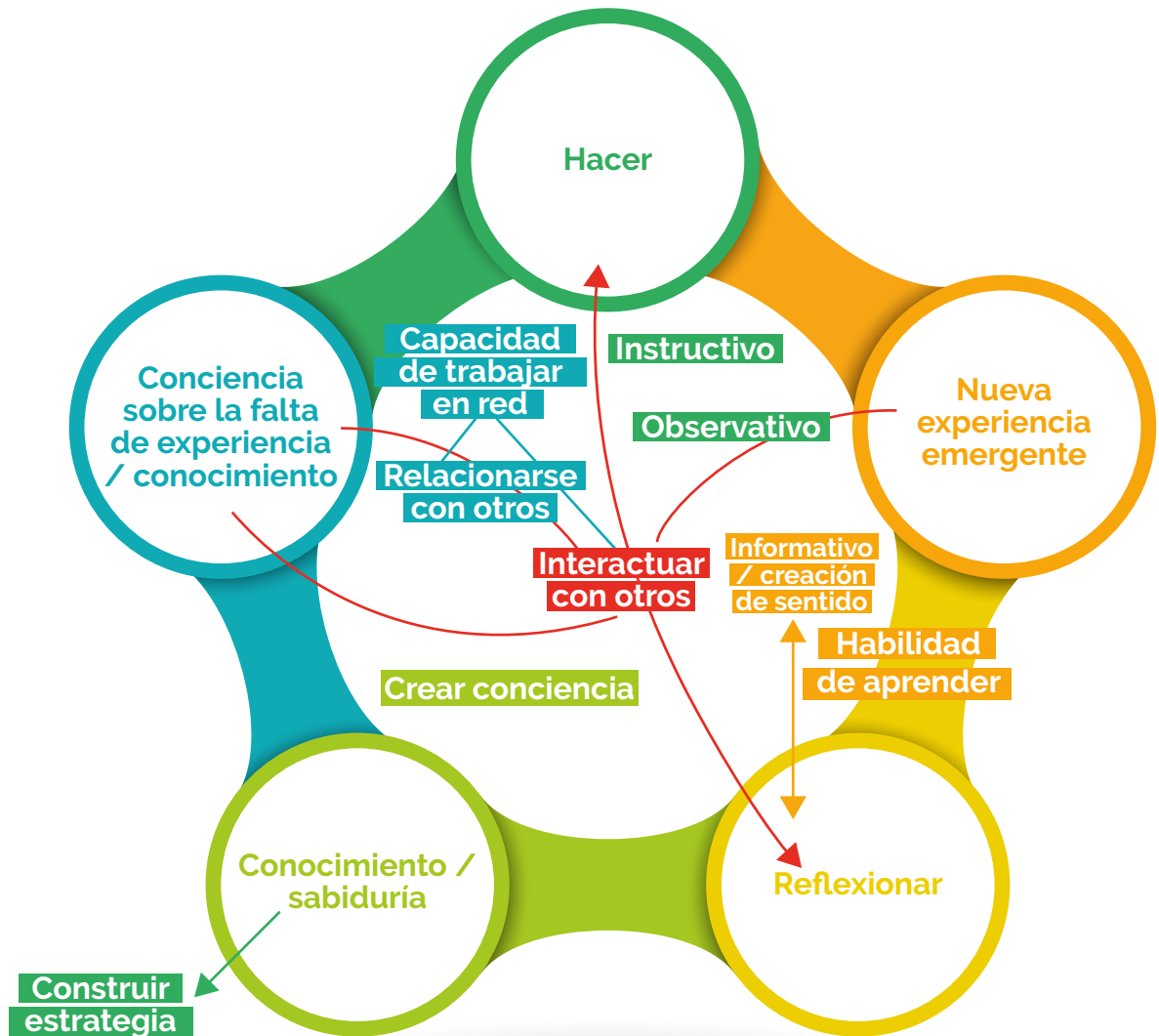
La llegada del investigador eafitense a C2 Game Studio fue en el tiempo perfecto porque los emprendedores acababan de firmar un contrato para comercializar su juego con Chillingo, *publisher* –quien se encarga de vender videojuegos, difundirlos y distribuirlos– impulsor inglés del famoso Angry Birds. Ese fue el primer paso de los emprendedores antioqueños hacia el mercado global.

Esta experiencia le permitió al académico desarrollar un modelo de análisis de datos y crear una teoría a partir de estos. De hecho, los resultados de la investigación tienen énfasis académico y sirven para que otros estudiosos del tema aprendan sobre emprendimiento internacional.

Además, las conclusiones y las recomendaciones pueden ser revisadas por emprendedores para agilizar su propia experiencia de internacionalización, por los organismos que trabajan con el tema del emprendimiento como Ruta N, el MinTIC, las incubadoras de *start ups* y por los estudiantes interesados en la materia.

En relación con Colombia, el académico manifiesta que como el país todavía no es centro de desarrolladores de videojuegos –como San Francisco o Seattle en los Estados Unidos, o Montreal en Canadá–, el trabajo del emprendedor es mucho más solitario.

Marco de referencia de interacciones de aprendizaje en red



El trabajo en red

Con base en sus hallazgos, el profesor Sascha Fuerst enfatiza en que el emprendedor tecnológico debe aprender al ritmo de los cambios en la tecnología y de los gustos de los consumidores, y saber leer el entorno en general.

Por eso, como concluye en su trabajo y se puede observar en el gráfico 'Marco de referencia de interacciones de aprendizaje en red', hay que aprender rápido y esto se logra mucho más fácil cuando se realiza en compañía, es decir, en lugar de hacerlo de manera individual, se debe buscar un experto en el tema, adquirir conocimiento y manejar un proceso mucho más rápido.

En este punto es fundamental el *networking*,

pues la interacción con otros permite agilizar los procesos de búsqueda de información, adquirir razonamiento crítico, hacer un alto en el camino para

El emprendedor tecnológico debe aprender al ritmo de los cambios en la tecnología y de los gustos de los consumidores, y saber leer el entorno en general: Sascha Fuerst.

reflexionar con mentores, generar nuevo conocimiento y sabiduría, y crear estrategia que permita una constante adaptación del modelo de negocio frente a los cambios del entorno.

La tesis doctoral está disponible para bajar de manera libre en el siguiente URL:

https://www.researchgate.net/profile/Sascha_Fuerst

La visión del emprendedor

Luis Correa, uno de los socios y director de Tecnología de C2 Game Studio, asegura que decidieron apoyar el trabajo del profesor Sascha Fuerst debido a que este tipo de investigaciones ayudan a que los futuros emprendedores arranquen con un panorama más claro acerca de los retos que les esperan y así no cometer los mismos errores por los cuales los pioneros tuvieron que pasar para aprender cómo se deben hacer las cosas.

En conversación con la REVISTA UNIVERSIDAD EAFIT-PERIODISMO CIENTÍFICO, el director de Tecnología de C2 Game Studio expresa lo siguiente:

A partir de su experiencia, ¿qué recomendaciones darían ustedes a futuros emprendedores para conquistar mercados internacionales?

Los mercados internacionales no se conquistan en el corto plazo, ya que ser emprendedor es una labor de vocación, paciencia y mucha resistencia al fracaso y la frustración. La primera recomendación es tener en cuenta que el trabajo es duro, largo y que cada éxito que tiene un emprendedor se cimienta en incontables intentos, sacrificios y fracasos.

Otra recomendación es enfocarse en lo que realmente puede generar impacto, pues las industrias creativas son muy competitivas y, en especial, la de los juegos de video.

La pasión es fundamental en las industrias creativas, todos quieren hacer dinero, pero el dinero como única motivación no será suficiente para aguantar el duro camino por delante. Una buena mezcla de pasión, *know how* y *business development* es ideal.

¿Por qué es importante el *networking* para lograr que los emprendedores puedan afianzar su negocio?

Para competir efectivamente se necesitan aliados y estos se consiguen por medio del *networking*. Es muy difícil salir adelante solo o desconectado de lo que sucede en la industria.

C2 Game Studio dejó la etapa de las *start up*. ¿En qué etapa se encuentran ahora y cuáles son los proyectos en el corto plazo en relación con nuevos desarrollos y mercados?

C2 se encuentra pivotando de juegos casuales móviles hacia juegos más elaborados para consolas de juegos como Playstation, Xbox y Nintendo Switch. En la actualidad, se desarrolla un juego de acción y se espera publicarlo en el segundo semestre de 2019.



Investigador

Sascha Fuerst

Magíster en Ingeniería Administrativa, Universidad de Kaiserslautern (Alemania), y PhD en Economía y Administración de Negocios, Universidad de Turku (Finlandia). Es profesor asociado del Departamento de Negocios Internacionales de la Universidad EAFIT. Ha sido coordinador de la maestría en Administración (MBA) y del pregrado, la especialización y la maestría en Negocios Internacionales (MIB), y jefe del Departamento de Negocios Internacionales. Es integrante de la Escuela Finlandesa de Posgrado de Negocios Internacionales (KATAJA - FIGSIB), la Academia de Negocios Internacionales (AIB) y el Instituto Virtual de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Vi UNCTAD).