

## ¿Es usted un empresario potencial?

Por:

Horacio Álzate Zuluaga.

Docente Fundación Universitaria CEIPA

Normalista

Administrador de Empresas, UN

Especialista en Mercadeo, EAFIT

Facilitador de Calidad, JUSE

Multiplicador de Calidad, Corporación Calidad

Asesor de Empresas, SENA

Experiencia laboral como contador, auditor y gerente; experiencia docente en primaria, secundaria, universidad y SENA

Profesor Fundación Universitaria CEIPA

Hay que especializarse en lo que se es bueno, porque hoy funciona solo lo que es **excepcionalmente bueno**. Hay que buscar información, que no es lo mismo que conocimiento. Porque la información, solamente se transmite y reproduce, mientras el conocimiento se construye y da lugar a nuevos saberes. Pero además, hay que ser MULTICULTURAL. Es más que aprenderse el "pluscuampretérito del verbo to have" y mil palabras del vocabulario inglés. De que sirven los idiomas si no sabe sintetizar lo mejor de las diferentes culturas, sino se conocen los comportamientos

interculturales, básicos en las alianzas estratégicas extranjeras en las que se verán involucradas la mayoría de las empresas nacionales.

El Administrador Multicultural debe saber comunicarse afectivamente, para poder formar equipos de trabajo también interculturales. Ser "monoculturalmente locales", en desvencijarse en el tiempo, esperando una muerte cultural lenta, ignorando olímpicamente lo que sucede en el Universo. Es la antítesis de la ilustración.

El Administrador moderno, lo debe ser del conocimiento y de la responsabilidad por excelencia. Es el visionario comunicador, que tiene como asiento el mundo, porque es un geopolítico. Es definitivamente **Multicultural**.

El espíritu empresarial está latente en su personalidad, sí: Usted busca actuar con independencia, no le gustan los jefes, no quiere depender de otros para su sostenimiento, generalmente hace sus propias cosas y tiene inclinación para tomar sus propias decisiones.

Si usted busca la riqueza, la abundancia, la variedad en el quehacer y un buen nivel de vida, su tendencia es a ser empresario. La búsqueda de subsistencia no es suficiente motivador hacia el empuje empresarial, porque sus necesidades básicas se cubrirían con una asignación salarial justa. Quien tiende a empresario está alerta a todas las oportunidades de negocios y hace de estos una práctica permanente. Los demás no perciben estas oportunidades. EMPRESARIO es alguien que empieza a

percibir que algo no existe y lo hace, mediante una organización a partir de una idea y de un proyecto que pone en ejecución.

Los empresarios son los principales agentes de cambio de la sociedad.

El término emprendedor se deriva del francés **entreprendre**, que significa llevar a cabo o emprender. El empresario es quien lleva a cabo una aventura, la organiza, busca capital para financiarla y asume todo el riesgo.

Ejemplos de emprendedores tenemos desde Cristóbal Colón hasta William Gates cofundador de Microsoft. En nuestro país los ejemplos abundan. En Antioquia tenemos empresas que han adquirido categoría mundial y cerca de cien mil microempresarios censados, a quienes debemos reconocerles su espíritu emprendedor.

## **La fuente del talento empresarial**

Los empresarios en general son fruto de influencia familiar, condiciones del entorno, sistema educativo y características psicológicas propias del individuo que propician sus actitudes hacia los negocios.

La generación de nuevos empresarios resulta de la conjunción de factores estimulantes clasificables en internos y externos.

### **Factores Externos**

- Las directrices gubernamentales.

- Las tendencias, estilos sociales y actitudes de compra.
- Las facilidades de transferencia tecnológica.
- La cultura laboral, tendencias a la independencia y la baja remuneración promedio.
- Los modelos organizacionales de la época.
- El medio sociocultural de la familia del futuro empresario.
- La formación escolar, en especial si es rica en valores de libertad, independencia, imaginación.

## **Factores internos**

Además de la tipología que se enumera más adelante y constituye el perfil del empresario, algunas características interesantes que orientan el comportamiento empresarial son:

- Los problemas los perciben como oportunidades.
- Proactividad. Siempre hay algo para hacer.
- Adaptación de su responsabilidad moral, legal y mental.
- Orientación a las recompensas.
- Optimismo. Para ellos todo es posible.
- Diferenciación. Se orientan a algo que los destaque.
- Autorrealización mediante el éxito monetario.
- Trabajan duro, si observan retos y logros.
- Ambición. Perseveran hacia alcanzar sus metas.
- Audacia e intrepidez ante riesgos calculados.

## La toma de decisión

La determinación de crear una empresa, constituye una gran decisión en la vida personal. Generalmente hay una causa raíz que genera el proceso para desarrollar una idea, causa que tiene relación con el perfil del empresario y los factores estimulantes mencionados.

Entre dichas causas se encuentran:

- No tener que rendir cuentas a nadie.
- Liberarse de un jefe autocrático.
- Actos de audacia y libertad.
- Independizarse de sus padres o familiares.
- Sentir que es capaz de hacerlo.

Los inicios de la actividad empresarial siempre están acompañados de obstáculos que conducen a los primeros fracasos o que superados consolidan la aventura empresarial.

La primera dificultad es elegir la actividad económica. Es común que los interesados en un proyecto, planteen a sus asesores varias opciones de ideas que no se han podido concretar.

Una segunda dificultad, más común que la anterior, son los limitados recursos ante las proyecciones y deseos de los emprendedores. Es la que más frustra, a pesar de los magníficos proyectos y entusiasmo. La falta de capacidad de respaldo, impiden que el crédito llegue a manos de

quienes sustentan con argumentos, a veces muy claros, la factibilidad de una empresa. Algunos exitosos afirman que «lo que hace falta es coraje y no dinero». Ello podría ser excepcional, en determinadas condiciones, pero los cálculos presupuestales son los que expresan la viabilidad de una inversión. La alternativa de una asociación ayuda a disminuir la incertidumbre ante la necesidad de mayores recursos financieros. La decisión de crear empresa tiene también un aspecto digno de considerarse: La expresión del deseo de autorrealizarse y de ayudar a los demás, porque entre sus intereses está el liderazgo, el poder y su sensibilidad profunda por los contactos humanos manifiesta en su habilidad de negociación.

## **El perfil del creador de empresas**

Importantes investigadores a nivel internacional y nacional han desarrollado estudios tendientes a identificar las principales características de los emprendedores, las que sirven como estrategia de selección de los usuarios del programa que el SENA tiene para asesorarlos. El Manual del Asesor FACE (Formación y Asesoría a Creadores de Empresas) de dicha Institución, contempla la siguiente clasificación de características del creador de empresas:

### **Motivacionales**

- Motivación al logro o realización personal.
- Deseo de independencia.
- Percepción de beneficios económicos.

## **Características de comportamiento**

- Seguro de sí mismo: Creativo.
- Iniciativa personal: Hábil para la toma de decisiones.
- Capacidad para tomar riesgos: Con capacidad de liderazgo.
- Optimista: Honesto, íntegro y confiable. Persistente: Orientación hacia metas específicas.
- Hábil para los negocios: Identificación de oportunidades. Dinámico: Estabilidad emocional, Práctico: Empatía con socios y trabajadores.

## **Físicas**

- Energía.
- Salud.
- Alta capacidad de trabajo.

## **Intelectuales**

- Imaginación innovadora.
- Conocimiento de la actividad.
- Capacidad de solución de problemas.
- Habilidad conceptual.
- Capacidad de análisis.

## **Características de las empresas creadas**

- Pequeña unidad productiva

- Menos de cinco trabajadores
- No cumple requisitos legales en su inicio
- Actividades tradicionales
- Se consolida en un período promedio de cinco años
- Se inicia con recursos propios
- Actividad centrada en producción o ventas según sector económico

## **Limitaciones**

- Recursos físicos y económicos
- Información de oportunidades económicas
- Mercadeo
- Producción
- Gestión contable y financiera
- Costos
- Aspectos jurídicos y laborales
- Líneas de crédito y capital de riesgo
- Sistema educativo con orientación al empleo dependiente

## **Opciones para iniciar su empresa**

¿Qué negocio hay para montar? Es la pregunta más común de quienes desean incursionar en el mundo empresarial. Con frecuencia se consulta en las universidades, en el Sena, en los gremios, asociaciones, etc. por los bancos de proyectos, en la búsqueda de algunos emprendedores, de ideas empresariales viables.

Son muchos los que teniendo capital no tienen ideas claras, no encuentran oportunidades de inversión, mientras que otros poseen las ideas pero no tienen el soporte financiero para iniciarse. Identificada la idea de empresa, resulta importante evaluar las diferentes alternativas que se presentan para concretarla.

Las siguientes cuatro opciones ayudan a clarificar el cómo lanzarse en el reto de hacer empresa:

### **1. Adquirir un negocio en funcionamiento**

Es una oportunidad, siempre y cuando se haya analizado la tendencia del sector económico y esta sea positiva. Ello ratificaría la presunción que el negocio es bueno, pero está mal administrado, si no hay otra causa conocida para su venta.

El adquirir negocio establecido, tiene ventajas como:

- Se capitalizan el aprendizaje y la experiencia.
- Se gana una porción del mercado.
- Se perciben los resultados de las ventas.
- Se conoce el comportamiento del consumidor.
- Análisis de varios factores clave en la negociación.

La desventaja más corriente es el precio que pueda tener la negociación y la posible prima por ubicación, good will u otras ventajas comparativas o competitivas.

## **2. Obtener una Concesión**

Es una interesante opción, de bajo riesgo, porque la actividad se realiza con productos desarrollados por otra empresa.

Esta alternativa tiene la ventaja de requerir una mediana inversión y se recibe apoyo comercial y promocional del concedente.

## **3. Comenzar desde Cero**

Obviamente es la de mayores riesgos pero también de inmensas satisfacciones en caso de éxito.

Esta alternativa se presta para los emprendedores creativos e innovadores, requiere de estrategias de penetración y promoción impactantes para dar a conocer su producto o servicio.

Tiene la ventaja de la adaptabilidad a la capacidad del inversionista quien adecuará el tamaño del negocio al valor de su inversión.

## **4. Utilizar Terceros**

En nuestro medio es muy común el operar como fabricante, cuando en la práctica se es un agente comercial. La contratación de terceros para que elaboren un producto, asumiendo nosotros la marca, los insumes, la distribución y las ventas, constituye una alternativa para sectores que requieran intensidad en mercadeo. (Para algunos es outsourcing). La principal ventaja es la poca inversión en activos fijos, lo cual mejora la posibilidad de capital de trabajo.

## **El proyecto empresarial**

Es un documento que recopila y analiza sistemáticamente un conjunto de antecedentes económicos que permiten información cualitativa y cuantitativa, para la toma de decisión sobre la creación de una empresa.

Una buena formulación del plan, permite:

- Planeamiento correcto de la creación de la empresa
- Identificación del segmento del mercado a atender
- Elaborar presupuesto y analizar fuentes de financiamiento
- Preparar con anticipación los procesos de funcionamiento
- Controlar y elaborar el proyecto técnicamente

## **Contenido del Plan de Empresa**

### **1. Elementos mercadotécnicos**

1.1 Idea empresarial del producto o servicio.

1.2 Segmentación y/o estratificación. Estimación del mercado

1.3 Investigación de mercados.

1.4 Análisis de la información y conclusiones.

### **2. Ingeniería del Proyecto**

2.1. Ingeniería del producto o servicio. Diseños. Especificaciones.

2.2. Tamaño óptimo del proyecto. Capacidad productiva.

2.3. Proceso productivo.

2.4. Ingeniería de la planta.

2.5. Localización.

### **3. Organización del Proyecto**

3.1. Estructura organizacional. Manuales de procedimientos.

3.2. Constitución legal. Permisos. Inscripciones. Licencias.

3.3. Perfiles de empleados. Búsqueda. Vinculación.

### **4. Estudios financieros**

4.1 Programa de inversión.

4.2 Presupuestos. (De ventas, producción, administración)

4.3 Estados financiero

4.4 Costos y punto de equilibrio

4.5 Flujo de efectivo.

4.6 Evaluación financiera.

## **Bibliografía**

### **Libros:**

Silva Duarte Jorge Enrique. El perfil del empresario: Cómo iniciar su propio negocio. Universidad Autónoma de Bucaramanga. 1988.

Manual del Asesor FACE. SENA. Rev. Por Edith Castillo A. y Juan Bautista Franco C.1995.

### **Seminarios:**

Taller CEFE. SENA. Recibido de Fundasol. Montevideo. Uruguay. 1991.

Galeano Ramírez Alberto. La Creatividad Gerencial. SENA.1994,