

## EMPRENDEDORES

### **CÓMO CREAR UNA EMPRESA: "APRENDER A EMPRENDER"**

**Las razones que llevan a cualquier persona a instalar una nueva empresa son básicamente dos: porque es un emprendedor nato o porque necesita crear su propio empleo. También es cierto que surgen más empresas cuando la economía va mal y, en tal sentido, muchos profesionales encuentran una salida al desempleo en la puesta en marcha de su propio negocio. Sin embargo, cuando la situación económica no es favorable, se ponen en marcha proyectos de menor calidad, con personas poco preparadas y con mayor probabilidad de "mortalidad empresarial".**

*POR ENRIQUE FARÍAS CORTÉS – EXCLUSIVO PARA REVISTA INFOBERRY, MAYO DE 2005*

## **LA CREACIÓN DE EMPRESAS**

Si bien para crear una empresa hay que tener ganas y ser constante, debemos tener en cuenta que **lo importante no son las ideas, sino las personas y sus capacidades**. Existen proyectos muy buenos, pero si el perfil del futuro empresario no es el adecuado, aunque se trate de una persona emprendedora, existe alta probabilidad de que su negocio fracase si no se realizó una adecuada planificación. Entonces, el emprendedor sabrá reponerse y encontrar nuevas oportunidades.

Lo que siempre debe evitar un nuevo empresario es actuar bajo el primer impulso. Debe estudiar y analizar la idea, aunque se considere muy bien preparado para llevarla adelante. Es necesario saber escoger a los socios, no elegir a alguien sólo por llevarse bien, sino buscar a una persona con quien pueda complementarse.

### **Morir de éxito**

También hay que procurar no "morir de éxito", ya que la euforia de los primeros momentos lleva a no analizar en profundidad todos los aspectos del negocio, dejando de lado temas que parecen secundarios y sin embargo pueden conducir al fracaso. Para no lanzarse a ciegas al mercado conviene valorar la capacidad de gestión de cada uno, saber descubrir cuáles son las propias carencias y acudir a un experto en busca de asesoramiento para planificar adecuadamente su proyecto.

El índice de mortalidad es muy alto entre las nuevas empresas. Se estima que hasta el 60% de los nuevos negocios pueden desaparecer en los dos primeros años de vida. En estos casos está comprobado que el motivo es la falta de asesoramiento al emprendedor una vez que puso en marcha su proyecto.

### **Planificación y Guía Profesional**

En contraposición a este dato, otro indicador dice que el 87% de los negocios que fueron asistidos profesionalmente durante los dos primeros años, siguen vivos cuatro años después de su lanzamiento.

Es necesario cambiar la forma de pensar y tener en cuenta que crear una empresa es fácil, lo difícil es consolidarla. Y es aquí donde hay que concentrar los esfuerzos, ya que **la creación de empresas es una pieza clave para la economía de un país, porque genera riqueza y empleo**.

## **EL PERFIL DE UN EMPRENDEDOR**

El emprendedor que quiere llevar a la práctica un proyecto de negocio debe estar por lo general consustanciado con la actividad que va a desarrollar. No lo guía solamente la idea de ganar dinero.

Hay estímulos que movilizan a las personas para ser empresarios, como por ejemplo:

- ✚ La independencia y libertad para tomar decisiones.
- ✚ El deseo de asumir riesgos.
- ✚ Buscar reconocimiento y prestigio en la comunidad donde vive.
- ✚ Desarrollar una vocación en forma independiente.
- ✚ Llevar a la práctica un proyecto de vida individual y/o familiar.

Tener la empresa propia es una experiencia que puede brindarle dinero, satisfacción personal, independencia, desarrollo profesional, status, etc. Pero también existen riesgos que pueden llevarlo a la quiebra y al descrédito.

La mayoría piensa que vale la pena enfrentar el desafío de ser empresario, porque están disconformes con su situación actual y buscan desarrollar el negocio propio. Las siguientes son algunas de las razones por las cuales se busca el cambio:

- ✚ Está sin empleo y quiere intentar una mejora mediante un trabajo por cuenta propia.
- ✚ Ha trabajado muchos años en relación de dependencia y no tolera más el trato de los encargados o gerentes.
- ✚ Este es el momento de tener mi propia empresa, porque se me presentó un negocio interesante.
- ✚ Soy un profesional con una gran experiencia en empresas importantes y quiero realizar en forma independiente mi propio emprendimiento.
- ✚ Me acabo de recibir y no se me presentan oportunidades interesantes de trabajo. Quiero emprender un negocio a través de Internet.
- ✚ Mi esposo está sin trabajo y hace tiempo quería realizar una idea de negocio. Esta es la oportunidad para colaborar con los ingresos familiares y desarrollar mi propio emprendimiento.
- ✚ Estoy en relación de dependencia y me queda tiempo para armar un negocio paralelo.
- ✚ Quiero probar suerte con un negocio propio para ganar más dinero que en relación de dependencia.

Muchas situaciones, además de las señaladas, conducen a una persona a tener una empresa propia. Lo importante es verificar su posición actual y lo que espera lograr con esa decisión.

## **Reflexión sobre el empresario y la actitud emprendedora**

Alguien definió que ser empresario: "Significa tomar acciones humanas creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda permanente de la oportunidad, independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión junto con el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados".

No se puede enseñar el impulso, ni el ingenio, ni la individualidad. Tampoco se puede enseñar la forma en que trabaja la mente o una personalidad. Pero se puede estimular el espíritu creativo e innovador como atributo indispensable de un empresario.

El sistema educativo actual no estimula el desarrollo del espíritu emprendedor y, de hecho, enseña el conformismo y la disposición al trabajo en relación de dependencia. Se desalientan o no se toman en cuenta las habilidades creativas de los niños, aunque la creatividad es el componente fundamental para la mayoría de los empresarios.

## **Características Empresariales**

Al margen del análisis que se puede realizar sobre las aptitudes, si existen o se desarrollan conforme va madurando la persona, hay cualidades que se manifiestan en los empresarios que tienen éxito. A continuación se describen algunas de esas características.

### **Interés por el negocio:**

El empresario debe tener más que una actitud casual por el negocio, porque deberá enfrentar muchos obstáculos y problemas en su desarrollo que deberá vencer. Si no tiene la pasión o un interés que lo impulse, el negocio no tendrá éxito. El compromiso personal o emocional debe quedar reflejado en la tenacidad que tenga para llevar sus ideas a la práctica.

### **Perseverancia a pesar del fracaso:**

El fracaso debe ser aceptado como experiencia que enseña. Los obstáculos y los problemas que debe vencer, lo ponen a prueba en forma permanente, debe ser persistente y no declararse vencido con facilidad. Muchos empresarios de éxito lo tuvieron sólo después de haber pasado por varios fracasos. Hay que fijarse objetivos que guarden relación con su capacidad y conocimientos. No se trata de lograr el ideal, importan los resultados que sean aceptables más que los perfectos.

Se ha dicho que "los empresarios de éxito no tienen fracasos, sino experiencias de aprendizaje". Antes de tener éxito Walt Disney, Henry Ford y Hill Gates -entre muchos otros- fracasaron en varias oportunidades.

### **Confianza:**

Hay que elegir una actividad que le permita expresarse en forma creativa, además de posibilitar el desarrollo personal y profesional. No hay que subestimar la facultades que uno posee ni su capacidad. Los empresarios tienen confianza en sus habilidades y en el concepto de negocio. Creen que poseen la habilidad de lograr todo aquello que se propongan. Esa confianza tiene su fundamento. Es común que tengan un conocimiento

profundo del mercado y la industria, y le haya demandado meses (y en ocasiones años) de investigación. Hay que tratar de saber lo más posible sobre la actividad que uno haya elegido. Estos conocimientos muchas veces lo pueden convertir en un experto, con grandes ventajas asociadas.

### **Autodeterminación:**

La automotivación y la autodeterminación son señales de éxito, porque el empresario actúa por voluntad propia. Nunca deben considerarse víctimas del destino. El verdadero empresario es un convencido de que su éxito o su fracaso depende de sus propias acciones.

Una persona que cree que la economía, la suerte, u otros factores externos son los que determinan el éxito, es probable que no triunfe como empresario.

### **Control del riesgo:**

Muchas veces se piensa que a los empresarios les gusta tomar altos riesgos. Esto no es cierto. En general tratan de minimizar los riesgos, y para ello recurren a su propia experiencia o al asesoramiento profesional antes de tomar una decisión importante y evalúan la oportunidad de llevar una idea a la práctica. Muchas personas adquieren experiencia trabajando en otras empresas antes de comenzar su propio negocio y esto les posibilita disminuir riesgos. No invierten todos sus recursos y tiempo en su empresa, sino hasta que parezca viable.

Asumir riesgos es una cualidad empresarial, pues de lo contrario es imposible aplicar las ideas y transformarlas en realidades. Se trata de riesgos calculados, que a menudo se asumen con mayor fuerza durante una etapa temprana del proyecto y se trata de reducir en los períodos posteriores.

### **Los cambios y las oportunidades:**

Los empresarios son personas que tienen la capacidad de descubrir y evaluar oportunidades de negocios, de reunir los recursos necesarios para aprovecharlas y de actuar en forma apropiada para lograr el éxito. Para el común de las personas, es frecuente que el cambio sea algo aterrador y que se debe evitar. Sin embargo, para los emprendedores el cambio es algo normal. Buscan el cambio, responden a éste y lo aprovechan como una oportunidad. Esta adaptación al cambio constituye la base para promover la innovación.

### **Creatividad y visión de conjunto:**

La imaginación es uno de los rasgos distintivos de los empresarios y una de las razones por las que logran el éxito en sus negocios. Tienen la capacidad de detectar oportunidades que la mayoría de las personas no ven y además captan los distintos escenarios y circunstancias alternativas.

Es frecuente que los emprendedores vean las cosas en una forma integrada; tienen la capacidad de ver el "conjunto" mientras otros sólo ven las partes.

Existe un proceso de reconocimiento del terreno, que se basa en captar toda la información posible, para permitir al empresario ver todo el ambiente del negocio y le ayuda a visualizar el panorama de la actividad que va a desarrollar, incluso el escenario competitivo.

### **Iniciativa y perfeccionamiento:**

Una cualidad distintiva de los empresarios que logran éxito en su negocios, es que tienen empuje y dinamismo para actuar, llevando a la práctica sus ideas. Muchas personas pueden tener buenas ideas, pero si estas no se convierten en acción es imposible lograr los propósitos.

Un buen empresario también demanda calidad y eficiencia. Se esfuerza por hacer las cosas mejor, más rápido y más conveniente. Trata de alcanzar y superar los estándares de calidad.

### **La motivación:**

Los empresarios no solamente están guiados por el afán de ganar dinero. Existen otros factores de motivación que son tan importantes como la obtención de ganancias. Algunos de los más relevantes pueden ser:

- ✦ Realizar una actividad que le permita emplear sus capacidades y talentos personales.
- ✦ Disponer de su vida con mayor independencia.
- ✦ Construir algo para la familia.
- ✦ Encontrar satisfacción enfrentando riesgos y desafíos.
- ✦ Vivir como y donde uno elija.

Hay ventajas y desventajas en ser empresario. La vida está llena de desafíos, satisfacciones y sacrificios personales, así como también tensiones. Cualquier persona que esté considerando realizar un emprendimiento, debe ponderar con cuidado estos factores antes de hacer un compromiso personal y financiero.

Por esto, recomendamos hacer una adecuada **PLANIFICACIÓN** y evaluar los riesgos para minimizarlos y enfrentar con éxito su Proyecto.

Recuerde que "**antes de invertir dinero, es preferible invertir tiempo en planificar**". Como dato, le comentamos que en el sitio [www.cedei.com.ar](http://www.cedei.com.ar) cualquier emprendedor o aspirante a empresario puede realizar anónimamente su propio "**test del emprendedor**" para identificar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de su negocio.

Hasta la próxima,



