

Libreto del Escenario de la Vida Empresarial

Uno de los objetivos de vida del ser humano es, Trabajar, desarrollar una Actividad Económica que nos permita Ocuparnos en Algo productivo, para lograr ser productivos debemos elegir entre dos caminos:

1 El camino del Emprendimiento: proceso por el cual una persona decide invertir su tiempo en diseñar e implementar su idea de negocio hasta cumplir con sus expectativas financieras y de reconocimiento. El emprendedor pronto será un empresario, dueño de su empresa.

2 El camino del Intraemprendimiento: proceso por el cual una persona **comparte** su tiempo para diseñar e implementar ideas comunes para brindar soporte a una empresa hasta cumplir con sus expectativas financieras y de reconocimiento. El intraemprendedor pronto será Gerente.

Nuestra filosofía de vida, nuestra personalidad, el conocimiento de nuestras fortalezas y debilidades, nos guiarán para saber cuál de los dos caminos es el adecuado, pero todos queremos saber si el camino que debemos tomar será exitoso o un total fracaso, no podemos ver el futuro pero si aprender de las experiencias de otras personas que han decidido su camino.

Esta exposición se basa en presentar, desde nuestro punto de vista, el impacto de la actividad emprendedora en la vida de los emprendedores.

Tema de la exposición:

¿Cómo empezar y tener éxito en su propio negocio?

El Emprendedor

Def. Ser un emprendedor significa tener libertad de preocuparse todo el tiempo, ir sin sueldo, hacer las cosas por ti mismo, trabajar 70 horas a la semana y arriesgar tu matrimonio y hasta la casa. (Anónimo)

Def. Es el hacedor de sus propios retos e instrumentador y ejecutor de sus soluciones. Su universo de acción es la innovación y sus límites suelen ser su propia capacidad y tiempo de vida. (Villaseñor, 1988).

Según el reporte del GEM – Ecuador 2009, los ecuatorianos buscan trabajar para sí mismos, como dueños de su idea de negocio, por las siguientes razones:

- Búsqueda de una oportunidad de crear un negocio, ser independientes, producir tanto como les permita su esfuerzo y crecer tanto como le permita su capacidad de afrontar las consecuencias de sus propias decisiones.
- Por satisfacer el 100% de sus necesidades personales (alimentación, vivienda, educación, recreación, etc...)

Herramienta de Trabajo para el público:
 Check List – TEST DEL EMPRENDEDOR

Revisa si cumples con alguna de las siguientes características del emprendedor:

No.	Características	Si, cumpla	No, cumpla
1	Sentido de riesgo		
2	Estar involucrado		
3	Poder		
4	Paciencia		
5	Saber como vender		
6	Auto-empleo		
7	Una mente enfocada		
8	Tolerancia a lo incierto		
9	Obsesión por las oportunidades		
10	Energía y salud		
11	Estabilidad emocional		
12	Habilidad creativa		
13	Inteligencia		
14	Optimismo		
15	Predisposición al sacrificio		
16	Suficiente experiencia		
17	Habilidad de liderazgo		
18	Conocimientos de administración		
19	Motivación		
20	Deseo de éxito		
21	Excelente actitud		
22	Determinación		
23	Dinero		
24	Una sorprendente habilidad de administrar la escasez		

1 PRIMER ACTO: Ud. Se ha escogido, para ser el Jefe...

El primer acto de un emprendedor normalmente es tomar la decisión básica de salir por sus propios medios. La decisión tomará meses o inclusive años para alcanzarla, o puede ser en un momento de inspiración, o pudo ser forzado a continuar un negocio familiar. Cualquiera sea el proceso, las circunstancias o las razones, este primer paso es crucial para que una persona se convierta en un empresario. En efecto, se tomará la decisión de ser Presidente o Gerente de una empresa. La persona que lo empezó todo se seleccionó a si mismo para administrar el Show. Cuando una persona se escoge a si mismo para ser "el jefe", de él dependerá el éxito o fracaso de aquí en adelante.

Caso de Estudio 1

Un amigo que he conocido por años me visitó en mi oficina, y me contó que necesita desesperadamente financiamiento para su negocio. Después de un análisis parecía que su problema era de flujo de dinero. Los hechos demostraban que su salario era de \$ 3.500 dólares mensuales, monto de dinero necesario para mantener el estándar de vida en el que él y su esposa habían adoptado mientras él trabajaba como empleado de una importante empresa internacional, en uno de sus puestos más altos. Mi amigo dejó su empleo para iniciar un negocio propio y le ha ido muy bien al inicio, es su problema el dinero? Superficialmente parecía que si, pero era más que dinero. Antes de poder ayudarle, le comenté que debía reducir su salario a no más de \$ 1.500 dólares al mes. Le pareció una propuesta inaceptable y salió de la oficina ofuscado. Algunas semanas después, regresó diciendo que otros banqueros le comentaron lo mismo y que si iba a recortar su estándar de vida para solicitar financiamiento prefería trabajar con un viejo amigo que con extraños. Mi amigo hizo lo siguiente:

- Vendió la casa, que era hermosa y se cambió a un pequeño y modesto hogar alquilado.
- Dejó ir a la empleada de la casa
- Utilizó el dinero sobrante de la venta de la casa en su negocio
- Logró mantener a su familia con \$ 1.500 dólares mensuales

Alegremente su negocio siguió prosperando y tiene una brillante perspectiva a futuro. Fue sólo el dinero que le impedía crecer a su negocio? Para nada, fue el esfuerzo de hacer las cosas más fáciles y su determinación de establecer objetivos de largo plazo en vez de utilidades inmediatas.

Consideraciones para saber si está enfocado en su idea de negocio:

¿Comprende, Ud. la gravedad de sus acciones?

Aparte de casarse, la más importante decisión que puedes tomar es empezar tu propio negocio. Hacerlo por las razones equivocadas causará lo equivalente a un divorcio, una situación tan incómoda y penosa.

Si, Ud. Está totalmente conciente de sus acciones, está suficientemente motivado para mantenerse junto a su negocio ?

A veces el primer éxito está seguido de continuos fracasos y lentos crecimientos. A veces progresar lleva tiempo y el desconcierto es a diario. Auto-disciplina es absolutamente

esencial en esta etapa. Si el candidato está dispuesto a corregir su vida personal en función de su empresa puede seguir adelante. Compromiso Total y Dedicación Total.

¿Sabe, Ud. de su negocio?

La ganas, motivación, llámelo como quiera, no es suficiente para permanecer 100% en su negocio. El emprendedor debe saber de qué está hecho su negocio y la única forma de saberlo es haciéndolo. Esto toma muchos años, normalmente. Experiencia en un negocio parecido puede ser la mejor forma de ganar experiencia.

En negocios pequeños los errores, que comete el emprendedor, se notan con rapidez, le cuestan más y sus objetivos se retrasan comparado con empresas grandes.

*Herramienta de trabajo para el público: VIDEO de Estudio:
Caso Ricardo Arjona – Video en vivo “Tarde” (contiene comentarios de cómo logró cumplir sus objetivos)*

2 SEGUNDO ACTO: ¿Cómo obtener dinero para mi negocio?

Si quieren dinero del banco, ellos están interesados en:

1. ¿Cuánto dinero necesitas?
2. ¿Cómo lo vas a utilizar?
3. ¿Tu negocio logrará hacer más dinero?
4. ¿El Banco logrará recuperar su dinero?
5. ¿Cuándo será devuelto su dinero?

Es necesario saber que el negocio logrará continuar sin el dinero del banco, es decir que se pueda mantener sólo, hay que creer que ningún negocio pequeño ha fracasado porque no tuvo dinero. Cuando se aplique para un préstamo o si buscan inversionistas, nunca usen la frase “Con un poco más de dinero podría llegar más lejos”, si la persona con quien hablas sabe un poco de pequeñas empresas, conoce que el negocio necesita una estructura de trabajo, y no te darán el dinero para que se pierda en el mismo lugar donde se perdió el tuyo.

¿Cuánto Dinero Necesitas?

No saben cuantos casos de negocios piden más de lo que necesitan, y utilizan “en caso de”, “por si acaso” y terminan sin dinero para pagar el crédito.

Una vez alguien dijo: “Cuando el provecho se convierte en hambruna, buscaremos comida hasta en los lugares más oscuros”. Muchos pequeños empresarios han cometido el error de ponerse a sí mismo en riesgo al acudir a chulqueros, y quedando ellos y sus negocios en manos de tiburones. Esto se hace porque existe una gran presión cuando existen flujos negativos de dinero.

¿Cómo lo vas a utilizar?

Existen propuestas en que desean utilizar el dinero en una actividad que no está relacionada a lo que ha venido haciendo todo este tiempo. Complemente su negocio central para impulsar la tecnología, investigación y comunicaciones. Así desarrollará un nuevo estándar de calidad.

El dinero debe ser utilizado para un propósito constructivo, no para salvar a la empresa de otro préstamo o tapar otro hueco financiero.

¿Cómo el dinero adicional mejorará las utilidades?

Éste es el proceso más difícil, ¿cómo convencerse de que algo bueno sucederá en el futuro? y la mejor prueba del futuro es el pasado, si tuviste una historia con problemas con tus finanzas personales, tu problema en el negocio se extenderá en el futuro.

¿Cuándo podrás devolver el préstamo o la inversión propuesta?

No hay que mentirse, muchos dicen devolver el dinero antes de lo que se podría concebir como posible. Es un terrible error, el proyecto de inversión puede ser viable financieramente, aceptadas las condiciones propuestas, y la habilidad para el repago justificadas, pero el papel aguanta todo..... "Tú tienes que vivir con eso".

3 TERCER ACTO: ¿Cómo conseguir Clientes que pueda atender?

Puedes tener los mejores productos en el mundo, puedes tener todo el financiamiento que puedas necesitar, puedes tener la más moderna y actualizada equipada maquinaria, puedes tener la gente más inteligente en el mundo trabajando para ti, pero hasta que no tengas un cliente, no tienes un negocio.

Una pequeña empresa tiene una elevada oportunidad de tener éxito si sólo tuviera el tipo de cliente adecuado. No puedes pensar en tu producto sin antes pensar en tu cliente.

Los clientes deben estar convencidos de hacer algo diferente. (Hay que desarrollar el mercado), deben estar convencidos de que tienen lo más nuevo, más refinado y avanzados productos, es necesario actualizar permanentemente.

- Debes conocer tus costos cuidadosamente para establecer tus precios. Si el cliente no puede pagar tus precios no le vendas es mejor que vender a pérdida.
- Es más importante tener muchos clientes pequeños que pocos grandes, eres vulnerable a la pérdida de clientes.
- Enfócate en pequeños pedidos que puedes obtener para sacarles más provecho.
- Se humilde con tus clientes y demuéstales tu interés por trabajar.

4 CUARTO ACTO: ¿Cómo seleccionar productos?

- Si es posible, elige un producto o servicio que sea esencial para el consumidor.
- Es particularmente apropiado para pequeñas empresas proveer productos o servicios complementarios de algo más grande.

- Los servicios conectados a un producto es una de las iniciativas más fuertes de los pequeños empresarios. Existen productos que necesitan de servicios especializados, y las pequeñas empresas flexibles a nuevos retos lo pueden hacer.
- El pequeño tamaño de la empresa te permite dar una mejor atención a tu producto o servicio.
- La habilidad de manejar el Know How les permite innovar constantemente y mantener exclusividad.
- No se tiene un producto hasta que estés en posición de hacerlo constantemente, en función de la calidad y el costo aceptado por el cliente. Particularmente , en pequeñas empresas, con recursos limitados, es importante alcanzar este punto lo más rápido posible.
- Es frecuentemente posible empezar tu pequeño negocio con un bien desarrollado historial de experiencia y conocimiento, particularmente en áreas de producción y operaciones.
- Los negocios existen con el propósito de crear valor sobre los costos. Éste incremento de valor es tu utilidad. Mira tus gastos, no con el propósito de eliminarlos, pero con el propósito de encontrar caminos para gastar la misma cantidad de dinero para crear valor.
- La preocupación es que mientras la esencia del negocio es gastar dinero, mucha gente pierde el sentido de la realidad el minuto que realmente tienen dinero para gastar. El viejo dicho "No pudo soportar la prosperidad" fue inventado para describir esta gente.
- La disciplina de una persona se muestra en la forma que gasta su dinero, es la mejor prueba de su carácter.
- La desventaja de un negocio es la inhabilidad de mantener un equipo de trabajo porque no serás capaz de predecir cuanto durará una demanda baja ni cuanto serán las pérdidas.
- Cualquiera sea tu producto o servicio, ésta selección determinará el tipo de gente con quién estarás trabajando. Si estás pensando en un negocio mira a la gente con quien te reúnes, que ya está en el negocio.

5 QUINTO ACTO: ¿ Cómo administrar un negocio?

Si no puedes soportar la temperatura, salte del Horno, esto es verdad para un emprendedor, la presión que debe soportar esta persona será mayor a lo que esperaba. Bien se comentó al inicio que existe sólo una buena razón válida para empezar tu propio negocio, La irresistible decisión de tomar riesgos, el sentimiento de que no existe otro camino disponible para hacer las cosas que quieres hacer.

Cuando se habla de administración de empresas, lo más difícil de esta iniciativa es enfrentarlo. No existe una fórmula mágica para hacer de la administración algo fácil.

El momento que pensaste entender algo acerca del negocio, trata de enseñarlo a alguien más, como a un empleado, otro empresario o hasta tu esposa, esto mejorará tu propia comprensión.

La mejor comparación con un empresario es de líder de una orquesta:

1. Él elige la pieza musical que se entonará
2. Él mira que todos los músicos tengan sus equipos e instrumentos adecuados
3. Él dirige el concierto y determina la interpretación de lo que deben tocar.

- El primer paso que debe tomar el administrador es proveer liderazgo y promover autodisciplina a sus empleados. Esto no será posible si no se explica y se debate el significado de lo que realizarán en su trabajo. Existen ciertos ingredientes básicos para obtener ésta clase de cooperación que resulta en auto-disciplina.
- El empleado deberá:
 - a) Creer que puede cumplir con lo asignado física y mentalmente.
 - b) Creer que tiene las herramientas y equipo necesario para realizar el trabajo.
 - c) Creer que está en sus mejores intereses hacerlo
 - d) Creer que tendrá apoyo si tiene un problema.

El momento que se haya asegurado que el personal empleado cree, verdaderamente en los 4 temas mencionados, entonces sé que se realizará un buen trabajo con el máximo de cooperación del empleado.

Herramienta para trabajar con el público:

VIDEO: CARLOS SANTANA Y DAVE MATHEWS BAND