

# EMPRENDIMIENTO DE UN NEGOCIO PERSONAL

PRESENTADO POR:

GERMAN MADROÑERO PABON

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA

BOGOTÁ, 28 FEB 2012

EMPRENDIMIENTO DE UN NEGOCIO PERSONAL

PRESENTADO POR:

GERMAN MADROÑERO PABON

DOCENTE:

FANETH SERRANO LEDESMA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA

BOGOTÁ, 28 FEB 2012

## INTRODUCCION

Este ensayo es un análisis de la información obtenida a través de mi lectura, experiencia y conocimiento en el desarrollo del ejercicio del emprendimiento. En el se analizará superficialmente los talentos y hábitos técnicos que una persona debe tener para el emprendimiento, pero me concentrare en las habilidades o meta habilidades que una persona debe desarrollar para emprender su propio negocio.

Revisaré e interpretaré tres niveles o capas, los talentos que son inmodificables, los hábitos técnicos que fácilmente podemos modificar porque son esos conocimientos que adquirimos con solamente tomar la decisión de hacerlo, pero me concentraré fundamentalmente en cuáles son las habilidades se deben desarrollar para el emprendimiento de un negocio personal.

Para el ejercicio de emprendimiento es necesario establecer una filosofía fundamentada de vida, explicaré como se adquiere y discutiré teorías actuales de manera simple de cómo hacerlo.

Con lo anterior analizaré e interpretaré las características humanas para el ejercicio de emprendimiento.

Posteriormente, en el segundo capítulo expondré experiencias propias y de amigos cercanos emprendedores que mediante su análisis pueda concluir y aportar a estas características y llevar al lector a comprender algunos caminos para tomar.

Finalmente analizaré que pasos debe seguir para iniciar la labor del emprendimiento de su propio negocio.

En síntesis este ensayo busca analizar todas estas características, motivar al lector y a mí mismo a lanzarse con pasión en el ejercicio de emprendimiento, todo lo anterior mediante el conocimiento interior de las características humanas a desarrollar para lograr éxito en el emprendimiento, entendiéndose como una tarea ardua y de muchos tropiezos en la cual no hay más remedio que ser constante y amar lo que se hace para no desistir.

El lector interesado en el ejercicio de emprendimiento personal encontrará en este ensayo un análisis motivante para romper sus miedos y cadenas de esa seguridad inmersa en un trabajo remunerado, entenderá como cada vez que transcurre el tiempo es más difícil salir de esas cadenas, lograra entender que debe desarrollar y que debe evaluar para poder emprender su negocio personal.

Esta lectura está dirigida a aquellas personas que sienten temores pero una gran pasión por ser independientes y emprendedores.

## CAPITULO I. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS CARACTERISTICAS HUMANAS EN EL EJERCICIO DE EMPRENDIMIENTO

Al conocer, analizar e interpretar las condiciones humanas en el ejercicio del emprendimiento, después de aportar experiencias y conocimientos empíricos personales de emprendimiento, dimensionaré las cualidades de un sujeto con visión emprendedora que adquiere el reto de establecer un negocio personal, analizando metodologías actuales de emprendimiento y discutiéndolas bajo mi experiencia para concluir planteamientos que llevaran al lector a entender qué puntos debe desarrollar para este ejercicio.

De las diversas definiciones de emprendimiento, me gustaron las siguientes, la revista dinero público en internet (Febrero 2012), un artículo donde define el emprendedor:

“se define emprendedor a todo aquel que se gana la vida con su negocio, en lugar de depender de un salario, ganarse la vida con su propio negocio puede ser una definición demasiado amplia de empresarialidad, ser empresario requiere, por definición, combinar recursos productivos para generar valor, se consideran empresarios solamente a los que generan empleos”.

En el artículo el grupo de emprendedores que hacen negocios individuales es de alguna manera discriminado y dejado a un lado, la mayoría de emprendedores iniciamos esta labor haciendo negocios individuales, y considero es parte de la carrera a seguir en el ejercicio de emprendimiento.

Una definición que me gusta mucho está publicada en el libro pasión por emprender de Andy Freire (2005), donde define, “un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización para ponerse al frente de ella; el proceso del emprendedor comprende todas las

actividades relacionadas con detectar oportunidades y crear organizaciones para concretarlas” (p3).

La definición expuesta en el párrafo anterior está muy completa a mi parecer; las oportunidades abundan, la única diferencia entre un emprendedor y una persona común es la forma como ve las cosas; el emprendedor ve estas oportunidades, su visión es futurista y siempre está pensando adelante esto hace que le sea fácil tener una especie de sexto sentido dirían algunos, pero yo prefiero decirle solamente sentido común; es una observación permanente del entorno y un anhelo de aprendizaje.

Quiero manifestar y anteponer como idea fundamental de este ensayo que no es necesario tener capital propio para emprender un negocio.

Según Robert Kiyosaki en su libro “Antes de renunciar a tu empleo” (2007), la labor de emprendimiento debe iniciarse cuanto antes, preferiblemente antes de los treinta años, concepto que no comparto del todo; he conocido muchas personas que inician su negocio personal con avanzada edad, como es el caso de mi padre que inicio su negocio después de los 55 años, un negocio que más adelante detallaré, pero la consecuencia de su emprendimiento fue de tener deudas impagables a una vida cómoda sin cuentas en rojo, oportunidades económicas para viajar, una buena vivienda y su “carrito”.

“No hace falta ser ni rico ni joven, ni necesariamente haber pasado por la universidad para emprender, lo que si se necesita y esto es irremplazable es tener coraje y convicción de lo que uno quiere emprender” (Freire, en su libro Pasión por emprender, 2005, p4).

Un ejemplo vivo de lo anterior lo encontré en unos amigos; cuando los conocí realmente no entendía cómo habían llegado donde estaban, un perfil que en la sociedad no se asocia con tener dinero y menos con negocios rentables.

De quienes voy a hablar son personas del negocio de la construcción que no son precisamente constructores, Víctor Ruiz que es un mampostero, su empresa lleva su nombre; su labor inicio como “ruso” como lo conoce la sociedad Colombiana, una persona que no ganaba más de un salario mínimo cuando empezó a trabajar; cumplía un horario y llegaba a su casa agotado por tanto esfuerzo físico, hoy vende más de 2000 millones al año tiene en su grupo de trabajo más de 50 trabajadores por obra y genera ingresos para el por más de 10 millones mensuales, nada mal para un “ruso”.

Víctor nunca estudio, tenía 38 años y no tenía ni un centavo en su bolsillo, pero siempre tuvo claro qué quería hacer.

Recuerdo que cuando lo conocí estaba con mis amigos Yair Zorro y Jonathan Moreno; habíamos tomado la decisión de emprender un nuevo negocio en servicios para construcción, lo primero que nos formulamos después de que él se fue y nos contó su experiencia; es como que nosotros que consideramos somos inteligentes, hemos pasado por una universidad, y lo que considerábamos estábamos llenos de emprendimiento no facturábamos ni una décima parte de lo que él facturaba y teníamos menos del 10% de las utilidades al año que él generaba.

Como veo, las características que rodean a un emprendedor son diversas; una búsqueda continua de libertad e independencia, definida como emancipación es tal vez la primera, en mi caso personal que aunque aun soy empleado tengo varios negocios que generan empleo y utilidades; mi principal motivación es la libertad.

Según Robert Kiyosaki en su “libro 10 lecciones antes de renunciar a tu empleo (2005), “el trabajo es lo más parecido a una Cárcel” (p45), tienes comida segura, tu vestimenta por más rudimentaria que fuere la tienes, mes a mes tu salario y todas tus necesidades básicas están cubiertas; de igual forma un trabajo restringe la capacidad de crecer; es lo más seguro que

existe cuando se habla de seguridad financiera, como una cárcel, un trabajo está lleno de seguridades.

Para romper con lo anterior, el emprendedor debe estar dedicado en cuerpo y alma a su proyecto aunque esto afecte amistades y relaciones familiares; en pocas palabras debe estar cargado de pasión por su proyecto de emprendimiento.

Otra característica importante es una limitada ambición por el dinero, es importante comprender que el dinero es consecuencia del ejercicio, pero no el motivante principal.

Lo anterior no es nada sin los resultados, sin el hacer, sin la ejecución; es absolutamente necesario que toda la filosofía tenga y desarrolle una actitud; este comportamiento debe ser un comportamiento de ejecución de no tener temores a equivocarnos, tomar decisiones y no desistir.

Por otra parte, juega un papel importante la humildad para aprender; el emprendedor debe ser ávido de conocimiento; recuerdo que cuando estaba en el colegio un profesor me dijo una frase que uso con frecuencia, en ese momento yo estaba terminando mi bachillerato, era el mejor de la clase y tenía unas ínfulas de “sabelotodo”. El profesor reconocía mis capacidades, en vista de mi falencia me dio un gran consejo que hoy aplico “Recuerda que siempre habrá alguien por encima de ti; recuerda que la única forma de crecer y seguir creciendo continuamente es aceptar que alguien sabe mas que tu y lo único que debe hacer para alcanzarlo es tener la humildad para aprender” por esto considero esta característica de suma importancia.

En contraste, la inteligencia de un emprendedor debe estar presente como característica, un gusto forjado por la solución a los problemas, su pasión encaminada a esta característica.



El emprendedor siempre estará expuesto a solucionar continuamente problemas de todo tipo, problemas de producto, de procesos, financieros, contables, legales, de liquides de capital. La vida de un emprendedor desde que toma la decisión de emprender será de solución de problemas, es por esto que debe estar apasionado por lo que hace.

Otra característica la explico a continuación; siempre digo cuando voy a iniciar un negocio: el 50% de cero es cero, con esto me refiero a que sin ayuda muchas veces no es posible ejecutar las actividades que llevarán a generar un negocio, es por esto que el emprendedor debe tener un sentido de compartir muy desarrollado, esta característica va muy asociada con la ambición por el dinero, debe ser desprendido, recordar que su motivación principal no es el dinero, es la pasión por hacer lo que le gusta hacer.

No hay nada peor que ser indeciso, hay tres posiciones frente a la decisión, la primera es acertar en la acción, la segunda es haber tomado la decisión y equivocarse pero la peor de todas es nunca decidir; al tomar la decisión siempre hay ganancia así no haya acierto, porque siempre se aprende; es por esto que un emprendedor debe tener determinación, tomar decisiones, aunque se de su tiempo para analizar lo cual es absolutamente necesario, una vez toma la decisión debe ser seguro, y asumir su responsabilidad.

Las anteriores son habilidades y meta habilidades, en síntesis comportamientos, en los cuales cada uno debe trabajar y mejorar, sin embargo no se puede dejar a un lado los talentos y el conocimiento técnico.

Los talentos son inmodificables, cada ser humano los lleva intrínsecos en su ser; son variados de persona a persona, pero todos los seres humanos somos talentosos, imaginemos un mundo con los mismos talentos, por ejemplo un mundo donde todos fueran “genios” en matemáticas o un Ronaldo en Futbol, sería muy aburrido, demasiado común; el emprendedor

debe identificar sus talentos, desarrollar sus habilidades para sacar provecho de ellos y emprender su negocio.

Otro grupo de características importantes del emprendedor son los conocimientos técnicos, estos son los más sencillos de modificar, están asociados a la habilidad por querer aprender, solamente debe tomarse la decisión por aprender sobre algo que vaya en función de el nuevo negocio, al amar lo que se hace, de manera muy natural el emprendedor aprenderá sobre el tema de su negocio, sobre los conocimientos necesarios mínimos requeridos para ejecutarlo.

Es muy importante para el emprendedor adquirir conocimientos sobre temas específicos y generales del negocio, pero no menos importante conocer a los “expertos”, con esto quiero decir que el emprendedor debe saber identificar y hacerse amigo de las personas que más conocen del tema que se está desarrollando.

Incluso, en el desarrollo de la vida profesional mientras se es empleado es necesario aprovechar estas relaciones, por ejemplo en mi caso que soy ingeniero Mecánico y actualmente me desempeño en el cargo de Gerente de ingeniería de una importante empresa del sector automotriz, he creado una “fama” dentro de mi desempeño como un buen ingeniero, sin embargo debo decir que aunque tengo bases muy sólidas de ingeniería, para la mayoría de soluciones difíciles me apoyo en mis relaciones cercanas, amigos de la universidad, profesores y proveedores que considero tienen más profundizados los conocimientos técnicos en el problema específico.

Lo mismo aplica para el desarrollo de un negocio, y lo que sigue está asociado a la habilidad de compartir, es fundamental apoyarse y basarse en las relaciones con proveedores, amigos y conocedores de temas específicos para desarrollarlos, de ellos aprender lo general, profundizar hasta el grado

de entender el proceso y aprovechar remunerando sus conocimientos para el desarrollo del ejercicio de emprendimiento en un negocio personal.

En consecuencia, el emprendedor aunque debe tener desarrollada la habilidad de relacionarse, aprendizaje y compartir para poder desarrollar sus conocimientos técnicos, pero sobre todo apasionarse por el proyecto.

Todo emprendedor debe desarrollar su filosofía de vida, dice el poeta Joseph Brodsky, 1986, “el hombre es lo que lee”, yo creo y complemento esta frase, “el hombre es lo que aprende”, hoy en día no solo con la lectura se puede aprender, existen medios audiovisuales, lectura, audiolibros, conferencias, seminarios, etc

En general, la filosofía de vida es el conocimiento teórico, la base fundamental de los pensamientos de una persona, la única forma de cambiarlos, mejorarlos o adquirirlos es con el aprendizaje, por ello invito al emprendedor al aprendizaje de bibliografía sobre emprendimiento.

Con esta teoría el emprendedor puede descubrir nuevos pensamientos, entonces trabajar en sus habilidades, cambios de actitud y conocimiento en general.

Así el emprendedor en conclusión, debe contar con las siguientes características: querer libertad, pasión, saber y entender que el dinero no es más que una consecuencia, ejecutor, habilidad para aprender, inteligencia analítica para la solución de problemas, compartir, seguro en la toma de decisiones y una habilidad para relacionarse con las personas.

Si tiene desarrollados estos comportamientos para el emprendedor considero le será muy fácil adquirir conocimientos técnicos, e identificará sus talentos, es por ello que el emprendedor debe concentrarse en fortalecer y desarrollar estas meta habilidades.

Muchas buenas ideas normalmente alguien más las tiene, de hecho no hay que tener ideas “únicas” para emprender, es mucho más eficiente trabajar sobre las ya existentes y mejorarlas.

## CAPITULO II. EXPERIENCIAS PERSONALES, DE AMISTADES Y FAMILIARES QUE APORTAN HABILIDADES PARA EL EMPRENDEDOR.

En este capítulo expondré varios ejercicios de emprendimiento exitosos y no exitosos personales y de amigos cercanos con el fin de aportar algunas habilidades que un emprendedor debe desarrollar basado en estas experiencias y su análisis.

Recuerdo que cuando estaba en la universidad no pensaba en que iba a ser de mi futuro; inicié mi vida profesional antes de finalizar mis estudios, fue una experiencia hasta jocosa, salía de una peluquería en un barrio industrial que quedaba cerca de mi casa, me encontré con un compañero de la universidad que me indicó que trabajaba en una empresa que fabricaba calderas, le pregunte si había trabajo para mi, me dijo: “me da pena rebajarlo” el trabajo era de dibujante, yo aún no terminaba mi carrera y por ello decidí sin pensarlo que me gustaría iniciar; además uno de mis talentos que hoy tengo desarrollado es el diseño mecánico, en ese momento no lo reconocía como talento, pero gracias a ese trabajo lo descubrí.

Al día siguiente estaba en entrevista; yo sabía dibujo técnico pero no sabía usar ningún software, lo primero que me preguntó el Gerente Técnico de esa empresa, Ever Lozano, quien después sería mi socio, es si yo tenía conocimiento en dibujo con el uso de un software que la empresa tenía; aunque no lo conocía dije que sí, entonces me entregó un plano para dibujarlo en el software, le dije que yo me llevaba el plano a la casa y al día siguiente se lo llevaba impreso, afortunadamente para mí acepto; llegue a mi casa instale el software realice los tutoriales y en 3 horas ya tenía un conocimiento básico del mismo, e hice el plano.

Así adquirí mi primer trabajo; hablo de esta experiencia dentro del proceso de emprendimiento, solamente para reflejar una de las habilidades que considero debe desarrollar un emprendedor, en este ejemplo se ve claramente la decisión, pero considero que también hay una habilidad inmersa que es no tener miedo al vacío, no se requiere saber que viene si se tiene seguridad que se puede aprender y conocer en el camino.

Mi primera experiencia de emprendimiento fue una empresa que fundo mi amigo Yair Zorro de unos 20 años de edad, con su amigo Francisco Valderrama de unos 22 años de edad, Dyn Technology de Colombia en el año 2001, esta empresa se dedicó desde sus inicios a una tecnología emergente en Colombia, Rendering digital, básicamente es foto realismo.

Unos meses después de haber iniciado Yair con su emprendimiento nos sentamos a hablar, él había detectado que algunos de sus clientes requerían servicios de ingeniería mecánica en sus procesos, para el desarrollo de algunos productos.

Al comienzo él me pidió que le ayudara como empleado de su negocio para un servicio de ingeniería que le había solicitado una empresa de blindaje, esta empresa estaba iniciando un proyecto de desarrollo de vehículos para el transporte de valores, en su momento yo ya estaba trabajando y rechace su oferta, sin embargo hablamos y le dije que yo podría ser el director de ingeniería de su empresa para proyectos que no involucren tiempo completo, entonces con la inexperiencia de los tres jóvenes socios iniciamos este proceso.

Mi vida era desorganizada; después de haber estudiado con limitaciones económicas en la universidad, me parecía que lo poco que estaba ganando era bastante y me apasioné más por el mundo que por el mismo negocio, no alcancé a desarrollar ningún proyecto; mi primer proceso de emprendimiento había llegado al fracaso, terminamos rompiendo la sociedad y Yair con

Francisco se dedicaron solamente a especializarse de tiempo completo al Foto realismo; el único aporte que hice para esta joven empresa fue presentarle a Yair unos amigos dueños de una constructora; hoy Yair hace foto realismo para salas de venta de apartamentos para empresas constructoras importantes del país.

Aunque esta experiencia no fue exitosa para mí, fue mi primer esbozo de emprendimiento; hoy entiendo porque fallo; con las habilidades que hoy he desarrollado seguramente la historia hubiera sido otra.

Lo más importante fue lo que aprendí de esta, mi primera experiencia, la constancia; hoy identifico plenamente que ese no era mi momento; mis pasiones eran otras; estaba más concentrado en relacionarme con el mundo, en diversión y un trabajo estable que en nada más. No tenía desarrollada mi pasión por el ejercicio de emprendimiento.

Sin embargo, para aprender y desarrollar estas actividades debieron pasar otros fracasos.

Después de un par de años, entré a trabajar a una empresa de blindaje, esto gracias a las relaciones que Yair tenía en esta empresa; el trabajo que me había ofrecido finalmente lo tomó otro gran amigo, Jonathan Moreno quien trabajó durante dos años en esta empresa y posteriormente se fue a vivir a Estados Unidos, entonces entre durante dos años a trabajar en esta empresa.

Aquí adquirí varios conocimientos que hoy hacen parte de uno de mis negocios exitosos; una vez renuncie a esta empresa, detecte varios posibles productos que podía desarrollar y venderles; desarrolle un sistema Eleva vidrios para Vehículos blindados, unas bisagras especiales para las puertas e inicie un negocio con mi jefe anterior, Ever Lozano; iniciamos con la fabricación de Bisagras y sistemas eleva vidrios; el dueño de la primera

empresa para la que trabajé que a su vez también era jefe de Ever, nos prestaba los equipos y fabricábamos estas sencillas partes que vendíamos a muy buen precio, con el dinero que ganamos invertimos en nuestros propios equipos y consolidamos la empresa Mecadiseños Ingeniería Ltda.

Después con las relaciones que yo tenía con una empresa de construcción, nos metimos a fabricar algunas estructuras, sin embargo aunque ganamos algo de dinero las ventas empezaron a caer, otros competidores fabricaban nuestras partes a menor precio y el negocio dejó de tener utilidades, sin embargo, conservamos la razón social; en ese momento era mas costos liquidarla que simplemente presentar los formularios de impuestos en cero.

Lo que hizo nuevamente que este negocio fracasara fue la falta de constancia; aun no sentía amor por esta labor. Mi pasión aunque era grande no era suficiente, delegué toda la responsabilidad a mi socio y el negocio perdió directriz.

Este negocio cuando perdió directriz tomó otro rumbo que lo llevó a cerrarse.

Paralelamente a esta labor, mi siguiente experiencia, me asocie con un amigo Andres Huertas, e iniciamos un negocio nocturno, un bar; esto si que me hizo perder rumbo; me tomaba las utilidades, mi diversión se excedió y desequilibro mi mundo, mi vida personal y hasta mis finanzas.

Sin embargo, si nunca lo hubiera montado no hubiera entendido jamás que tipo de negocios se deben montar, es por eso que llamo a esta experiencia la necesaria para el desarrollo; es como la variable compleja del ejercicio de emprendimiento; no con esto invito al lector a montar un negocio de este tipo, pero si a interpretar lo que significa; hay muchos malos y buenos negocios, este negocio tenía una serie de variables en logística, manejo de personal, relacionamiento, manejo de clientes en su máxima expresión de complejidad, “borrachos”; este negocio desarrolló en mí una de las habilidades



fundamentales de emprendimiento, una “oratoria psicológica”, que básicamente es el desarrollo asertivo de la comunicación; es muy importante para poderse relacionar, que se desarrolle una comunicación que permita interpretar al receptor, que mensaje “quiere” escuchar para saber cómo decir lo que uno quiere expresar, volverse un vendedor exitoso.

Todo emprendedor debe entender que esta es una carrera, que no se sigue en una universidad y cada negocio que se gana es como una materia que se pasa, y cada negocio que se pierde es como si esta materia la dejaras en cinco, se aprende mucho más de un fracaso que de uno totalmente exitoso, se requiere pasar por toda una serie de fracasos para aprender a no fracasar, entonces es la constancia y el conocimiento de esta carrera lo que el emprendedor debe desarrollar.

Después de Dos años de cero negocios con Mecadiseños, tome la decisión de reactivarla, con una amiga que había conocido como empleado en blindaje y quien era mi jefe en ese trabajo; después de ya no pertenecer a este sector, iniciamos hacer algunos componentes para la industria del blindaje, en mi nuevo trabajo había adquirido algunos conocimientos del sector automotriz, en calidad, servicio, producto, proceso que llevaron fácilmente a desarrollar estos productos que ninguna otra empresa en Colombia los ofrecía formalmente.

Estos productos fueron un pico de ventas durante un año y generaron muy buenas utilidades, este era un negocio de oportunidad; aprovechamos con mi socia que no había ningún competidor y cobramos muy bien el desarrollo, sin embargo sabíamos que era un negocio que debíamos aprovechar, era muy fácil que en el tiempo la empresa para la cual vendíamos produjera por si misma estas partes a un costo muy bajo y el negocio lo perdiéramos.

En este ejemplo se deja ver muy claramente el concepto de Adam Smith “la mano invisible”, es muy importante que un emprendedor tenga claro este

concepto para que sepa como sortearlo, nosotros sabíamos que este producto aunque era innovador como desarrollo, nació de una tecnología común y conocida; cuando esto ocurre muy fácilmente cualquier competidor lo puede desarrollar, pero para remitirme al concepto de Adam Smith, existen empresas o individuos invisibles que empiezan a “olfatear” que un negocio está rentando y van a querer tomar partido de él, por ello cuando un negocio es fácil de reproducir, cuando no hay un valor difícil de alcanzar por la competencia, a “la mano invisible” le resulta muy fácil actuar.

Perdimos muy fácilmente este negocio; un mismo operario de la empresa para la cual vendíamos este producto lo desarrolló y seguramente lo vendió a lo que él consideraba buen precio, sin embargo nosotros ya habíamos cobrado lo que realmente valía el producto, su desarrollo.

Lo importante de lo anterior fue saber entender que esto iba a pasar, esta interpretación inicial, hizo que como premisa decidiéramos no repartir ninguna utilidad entre nosotros, y nos volvimos inversionistas en finca raíz, con este dinero iniciamos un proceso de inversión.

Robert Kiyosaki en su libro “Cashflow Quadrant” (2007):

“las letras en cada cuadrante representan: E, Empleado, A, autoempleado, D, Dueño de negocio, I para inversionista, mientras la libertad financiera puede ser encontrada en los cuatro cuadrantes, las habilidades de un “D”, o un “I” le ayudaran a alcanzar sus metas financieras mas rápidamente. Un “E” exitoso tambien debe convertirse en un “I” Exitoso” (p13)

El proceso de emprendimiento debe estar acompañado de la inversión, es muy importante que el emprendedor aprenda a invertir, Robert Kiyosaki, concentra su atención en este libro a como convertirse en un “D” o en un “I”.

Mi socia y Yo habíamos iniciado el proceso de “D” e “I” al tiempo; esto fue una excelente decisión, si hubiéramos gastado o invertido más dinero en ese

negocio mejorando costos o rediseñando procesos para volverlo más barato, seguramente hoy no tendríamos lo que nos ganamos.

Considero por lo anterior que todo emprendedor debe desarrollar la habilidad de hacer prospectiva, debe desarrollar la habilidad de imaginarse escenarios en el futuro basado en análisis del presente para poder tomar decisiones.

Después de este negocio y paralelamente apareció ante mis ojos una nueva oportunidad, otro amigo que trabajaba para una empresa de blindaje como gerente comercial; me contactó porque requería una ayuda para una posibilidad de negocio con una empresa venezolana que quería que le construyeran unos vehículos para el transporte de valores, me pidió que le ayudara a hacerlos; yo esta labor la había aprendido unos años atrás, en ese trabajo me destaque por ser muy bueno para este tipo de diseños.

Pienso que habían dos posiciones para la propuesta, simplemente la de ser empleado y que me contraten para realizar esta labor que muy bien la sabía hacer y fue la primera propuesta, o la que tomé; decidí hacer de esto un negocio sostenible y con proyección en el tiempo, le propuse una sociedad temporal de mi empresa con la que el representaba comercialmente y desarrolláramos el proyecto juntos.

Tres días después estábamos juntos en sinergia vendiendo el producto en Caracas; juntos cerramos la venta y construimos cinco vehículos para ellos, aunque yo tenía claro todo el proceso habían cosas que no sabía muy bien, lo que hice fue integrar a personas que conocía sabían de las actividades en las que yo tenía falencias, entre ellas de tiempo, pues yo aún soy empleado y esto implica que no tenga tiempo, ahora bien, aunque considero que es necesario dedicarle alma y cuerpo y comparto la idea de Andy Freire en su libro *Pasión por emprender* (2005), donde expresa: “la labor de emprendimiento debe ser de tiempo completo” (p26), esto es un ejemplo que

si se puede dedicar al menos al inicio una labor de emprendimiento siendo empleado.

Considero por lo anterior, que otra habilidad que el emprendedor debe desarrollar es la de ser integrador; debe tener la capacidad de organizar a las personas que lo pueden apoyar y hacer uso de ellas, debe dejar de pensar que lo puede hacer todo.

Hoy estoy desarrollando nuevos negocios con estas habilidades aprendidas, conocimientos y talentos adquiridos, apoyado en las habilidades y talentos de mi equipo de emprendimiento que tendrán un excelente resultado, a continuación hablare de las experiencias de familiares y amigos cercanos para analizar otras habilidades.

Mi padre a la edad de 55 años cuando estaba absorbido por deudas inicio su negocio de emprendimiento, tuvo que tener una necesidad profunda para despertar esta iniciativa.

En el año 1995 mi padre tenía una casa con una deuda por más de 35 millones, y esta le había costado 12 millones; cómo había adquirido esta deuda?. Años atrás mis hermanos y yo le pedíamos que nos comprara lo que todos los demás vecinos tenían, un televisor a color, video juegos, equipo de sonido, un buen juego de sala, etc. recuerdo que nuestro juego de sala causaba dolor al tomar asiento; mi padre nunca accedía, aunque hasta ese momento no evidenciaba habilidades de emprendimiento, tenía muy claro el concepto de inversión.

Mi padre dice que cualquier cosa que no se valorizara no debía comprarse, que todo lo que fuera un gasto es tan solo eso, un gasto innecesario. En esa época yo apenas un adolescente no lo entendía, lo que mi padre hizo fue invertir todo lo que los demás vecinos invertían en muebles y electrodomésticos que estoy seguro hoy no los tienen en sus casas y si los

tienen no tienen valor; con sus manos la construyó, continuamente estábamos en construcción; mi madre lo apoyaba en todo este proceso, pues mi padre es profesor de tiempo completo.

Cuando mi padre observó que no era posible sostener la deuda se vio en la necesidad de venderla, recuerdo que pagaron por ella 70 millones; compro una nueva casa en un barrio que apenas iniciaba que costaba 45 millones en obra gris, le invirtió 12 millones más para terminarla y pago parte de la deuda, seis meses después la vendió en 70 millones, entonces encontró un nicho de negocio, en ese conjunto mi padre construyó más de 13 casas con muy buenas utilidades, hoy no tiene deudas y vive cómodo.

Sin embargo, aunque mi padre tiene muy buenas habilidades de emprendimiento junto con mi madre, tiene algunas falencias; ellos prefieren hacer todos sus proyectos solos, incluso tuvieron oportunidades de hacer proyectos con algunos amigos de ellos y lo evitaron, por algunos paradigmas frente a las sociedades.

Creo que su negocio no es constante hoy por que no se pensó en crecer ni en compartir.

Mi padre siempre fue claro en el proceso de inversión a largo plazo, hoy tengo desarrollado y lo entiendo como un proceso necesario para desarrollar una labor de emprendimiento; todo emprendedor debe entender que al principio hay que trabajar mucho, conocer, aprender, casi es un trabajo gratis que con el tiempo se verá reflejado con un crecimiento imparable.

En conclusión, todo emprendedor en adición a las habilidades vistas en el primer capítulo debe desarrollar la habilidad de sortear el miedo al vacío, no se requiere saber que viene si se tiene la seguridad que se puede aprender y conocer el camino con el tiempo, la siguiente habilidad es la constancia, no decaer en el camino por los simples tropiezos, debe también desarrollarse

una “oratoria psicológica”, que básicamente es el desarrollo asertivo de la comunicación, es muy importante para poderse relacionar que se desarrolle una comunicación que permita interpretar al receptor, que mensaje “quiere” escuchar para saber cómo decir lo que uno quiere expresar, volverse un vendedor exitoso.

El emprendedor debe desarrollar la habilidad de hacer prospectiva, debe desarrollar la habilidad de imaginarse escenarios en el futuro basado en análisis del presente para poder tomar decisiones.

Otra habilidad que el emprendedor debe desarrollar es la de ser integrador, debe tener la capacidad de organizar a las personas que lo pueden apoyar y hacer uso de ellas, debe dejar de pensar que lo puede hacer todo.

Todo emprendedor debe entender que al principio hay que trabajar mucho, conocer, aprender, casi es un trabajo gratis que con el tiempo se verá reflejado con un crecimiento imparable

### CAPITULO III. ANALISIS DE LOS PASOS A SEGUIR PARA EL EMPRENDIMIENTO DE SU PROPIO NEGOCIO.

En este capítulo analizaré los pasos a seguir para el emprendimiento de un negocio propio, a partir de teorías actuales discutiré algunos pasos basados en mi experiencias.

Andy Freire en su libro *Pasión por Emprender* (2005), describe los siguientes pasos: “reconocer la oportunidad, tomar la decisión del salto al vacío, definir la Ecuación de valor y las estrategias de entrada al mercado, crear un plan de negocios, conseguir el capital y crear un equipo de trabajo” (p58)

Me parecen razonables estos pasos, iniciar por una búsqueda de oportunidades; todo emprendedor tiene oportunidades frente a sus ojos, la diferencia entre el que las detecta esta con los ojos que la ve, es importante que el emprendedor conceptualice la siguiente proposición; no existen ideas “únicas”, siempre hay alguien que ya las ha pensado o estará pensándolas de manera similar.

De igual manera las ideas no tienen que ser magnificas ni brillantes, segun Freire en su libro *pasión por emprender* (2005), “en países en desarrollo como los nuestros, lo que hace falta es buscar viejas ideas e implementarlas mejor que los demás, por esto estamos en el paraíso” (p16).

Todo emprendedor debe buscar con su listado de amigos y relacionados que ideas puede desarrollar.

En cuanto al Salto al vacío de Andre Freire, se refiere a dejar sus empleos para dedicarse exclusivamente al proyecto, creo que sería apresurado de mi

parte recomendar al lector esta posición, en mi caso no me he desvinculado y aun así tengo negocios y proyectos exitosos.

Sin embargo, si tiene que haber un punto donde se “salte al vacío”, pero para llegar a este punto recomiendo primero hacer la carrera de emprendimiento, para que todos los fracasos sean mitigados por la solvencia económica que da un trabajo; si bien es cierto es de mucho mas sacrificio estar vinculado laboralmente y si el emprendedor lo puede sortear sugiero iniciar así.

El siguiente paso es “definir la ecuación de valor”; básicamente es ofrecerle al cliente una percepción de valor creado, no se debe partir de cómo se va a vender el producto o servicio, que sería un enfoque producto, sino de tener un enfoque Cliente entendiendo que necesita el cliente claramente. Una vez se tiene claridad en la necesidad puede determinarse qué segmento de mercado se va a atacar.

En este punto es muy importante que el emprendedor no pierda de vista el foco creado, porque si lo pierde, pierde la necesidad del cliente detectada y se dispersa en el mercado perdiendo toda oportunidad.

En la propuesta de Freire el siguiente paso es crear un plan de negocios; este punto lo considero de suma importancia porque tengo serias dudas, en mis experiencias y amigos cercanos, ninguno hicimos un plan de negocios y aun así creamos negocios exitosos; considero que un plan de negocios debe construirse durante la ejecución, aunque iría en contra del concepto mismo del plan, considero que si debe hacerse un plan pero no tan estricto como un plan de negocios.

El plan que sugiero debe tener elementos de decisión y factibilidad para ejecutarlo; para mí, debe tener los siguientes elementos, primero un análisis del mercado donde a través de preguntas e investigaciones con los clientes, proveedores y conocedores del negocio que se está emprendimiento y con



esto logre dimensionarse el tamaño del mercado, es decir debe responder a la pregunta, ¿cuánto puedo vender?.

De igual manera el plan debe tener un análisis de posibles competidores, para establecer precios del mercado y estrategias de posicionamiento, diferenciadores, en pocas palabras como mejorar el servicio o producto que ellos venden, pero sobre todo debe responder a la pregunta, ¿cuánto puedo ganar?, cuál va a ser mi utilidad.

Con lo anterior puede analizarse también que capital necesito, que inversiones necesito, que capital de trabajo necesito para trabajar, así responder a la pregunta, ¿Cuánto dinero necesito para empezar?.

Considero a mi parecer con lo anterior sumado a un último análisis de variables de mercado, una prospectiva del mismo lleve a responder a la pregunta, ¿es factible el negocio?.

Considero que si se llega a la conclusión que el negocio es factible no debe dudarse para empezar a ejecutarlo, considero que si debe construirse un plan de trabajo con las actividades que van a llevar a cerrar las primeras ventas, y durante el proceso construir el plan de negocios pero no esperar a acabarlo para ejecutar.

Recuerdo una frase de Darío Vallez, el dueño de la primera empresa para la que trabajé, “si uno conociera todas las variables de un negocio que quiere iniciar, nunca lo ejecutaría”, esta posición la comparto, un análisis excesivo de un negocio puede llevar a desanimarnos por la cantidad de esfuerzos que este puede implicar y así nunca iniciar ninguno.

El siguiente paso es la búsqueda de capital, el monto necesario para invertir en un proyecto está dado por las inversiones sumadas con las pérdidas operativas acumuladas y el capital de trabajo.

Las inversiones son todos los activos fijos requeridos, muebles, bienes de uso, maquinaria, en general son activos todo lo que se puede depreciar en un tiempo determinado.

Las pérdidas operativas están dadas por las diferencias operativas entre nuestra facturación y los gastos. Aunque la lógica del negocio es que ingrese más de lo que sale, hay momentos sobre todo al comienzo cuando este flujo puede ser negativo, aquí también está incluido el salario que debería cobrar el emprendedor.

El capital de trabajo es el resultado neto de las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y el inventario de mercancía que es necesario tener en existencias.

Para entender esto con un ejemplo sencillo, si se tiene una tienda, el capital de trabajo sería la cantidad de dinero incluida en el stock de productos para la venta que están pagados, restando el crédito con los proveedores y finalmente sumando las deudas que tienen los clientes con el establecimiento.

El emprendedor debe calcular con precisión cual es el capital neto requerido y debe minimizar la inversión basada en análisis de lo mínimo necesario.

El capital es para muchos de nosotros los emprendedores uno de los principales obstáculos, sin embargo, existen formas de conseguirlo, una de ellas es con amistades de confianza, es por ello que el emprendedor debe ser intachable, debe gozar de buena reputación, para que las personas en su entorno confíen en él.

Cuando el negocio está asociado a producir, en Colombia, muchas fábricas tienen líneas de producción ociosas, y fácilmente se puede alquilar tiempos de producción, así la inversión se minimiza porque no hay que adquirir maquinaria.

Es importante que el emprendedor tenga habilidad comercial, pues normalmente es el primer cliente quien financia el resto del negocio.

En conclusión los pasos para emprender un nuevo negocio son: buscar la oportunidad, tomar la decisión de emprender en nuevo negocio que no necesariamente debe implicar salirse de trabajar aunque esto depende de la habilidad de cada emprendedor, definir la Ecuación de valor y las estrategias de entrada al mercado, crear un plan de factibilidad, no tan estricto como el plan de negocios, iniciar el proceso de ejecución del negocio, nada es posible sin la ejecución, conseguir el capital y crear un equipo de trabajo

## **CONCLUSIONES**

El emprendedor debe contar con las siguientes características: querer libertad, pasión, saber y entender que el dinero no es más que una consecuencia, ejecutor, habilidad para aprender, inteligencia analítica para la solución de problemas, compartir, seguro en la toma de decisiones y una habilidad para relacionarse con las personas.

Si tiene desarrollados estos comportamientos para el emprendedor considero le será muy fácil adquirir conocimientos técnicos, e identificará sus talentos, es por ello que el emprendedor debe concentrarse en fortalecer y desarrollar estas meta habilidades.

Muchas buenas ideas normalmente alguien más las tiene, de hecho no hay que tener ideas “únicas” para emprender, es mucho más eficiente trabajar sobre las ya existentes.

Todo emprendedor debe desarrollar una habilidad para aprender, en contraste con ésta, desarrollar una filosofía de vida que estará basada en conocimientos adquiridos a través de libros, seminarios, videos, etc.

Todo emprendedor en adición a las habilidades vistas en el primer capítulo debe desarrollar la habilidad de sortear el miedo al vacío, no se requiere saber qué viene si se tiene la seguridad que se puede aprender y conocer el camino con el tiempo, la siguiente habilidad es la constancia, no decaer en el camino por los simples tropiezos; debe también desarrollarse una “oratoria psicológica”, que básicamente es el desarrollo asertivo de la comunicación, es muy importante para poderse relacionar que se desarrolle una comunicación

que permita interpretar al receptor, que mensaje “quiere” escuchar para saber cómo decir lo que uno quiere expresar, volverse un vendedor exitoso.

El emprendedor debe desarrollar la habilidad de hacer prospectiva, debe desarrollar la habilidad de imaginarse escenarios en el futuro basado en análisis del presente para poder tomar decisiones.

Otra habilidad que el emprendedor debe desarrollar es la de ser integrador, debe tener la capacidad de organizar a las personas que lo pueden apoyar y hacer uso de ellas, debe dejar de pensar que lo puede hacer todo.

Todo emprendedor debe entender que al principio hay que trabajar mucho, conocer, aprender, casi es un trabajo gratis que con el tiempo se verá reflejado con un crecimiento imparable

Los pasos para el emprender un nuevo negocio son: buscar la oportunidad, tomar la decisión de emprender en nuevo negocio que no necesariamente debe implicar salirse de trabajar aunque esto depende de las habilidades de cada emprendedor, definir la Ecuación de valor y las estrategias de entrada al mercado, crear un plan de factibilidad, no tan estricto como el plan de negocios, iniciar el proceso de ejecución del negocio, nada es posible sin la ejecución, conseguir el capital y crear un equipo de trabajo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Eker, T. H. (2005). *Secrets of the millionare mind*. Mexico D. F. Editorial Sirio S.A.

Freire, A. (2005). *Pasión por emprender*. Bogota: Grupo Editorial Norma.

Hill, N (2008). *Piense y hágase Rico*. Lexington: Bn Publishing.

Kiyosaki, R. T. (2007). *Antes de Renunciar a tu empleo*. Mexico D.F. Santillana Ediciones Generales S.A. de C.V.

Kiyosaki, R. T. (2007). *El cuadrante del flujo del dinero*. Mexico D.F: Santillana Ediciones Generales, SA de C.V.

Kiyosaki, R. T. (2007). *La escuela de negocios*. Mexico D.F. Santillana Ediciones Generales S.A. de C.V.

Lora, E. (2012, 1ro de Febrero). *¿Se necesitan más empresarios?*. Recuperado el 28 de Febrero de 2012 de [www.dinero.com/edicion-impres/columnistas/articulo/se-necesitan-mas-empresarios/143732](http://www.dinero.com/edicion-impres/columnistas/articulo/se-necesitan-mas-empresarios/143732)