

Emprendedores, dificultades y financiamiento

Kohen, Ariel

1. Introducción

Muchos son los que alguna vez pensaron en trabajar de forma independiente y renunciar a la empresa en que están trabajando para dedicarse de lleno a algún proyecto personal. Algunos lo piensan de jóvenes y otros de más maduros, pero de los tantos que alguna vez se animan a dar ese paso un gran porcentaje queda en el camino.

Generalmente, no es una decisión fácil ni toma poco tiempo. Suele ser un largo proceso pensando y probando, organizándose y analizando cómo funcionaría.

La experiencia de trabajar tanto en grandes como en pequeñas organizaciones brinda las herramientas para que uno se pueda independizar. El emprendedor las adquiere como propias y las empieza a utilizar de forma natural. Es mucho lo que se puede aprender, no hay que perder de vista que todo lo que aprendamos va a poder ser utilizado en algún momento.

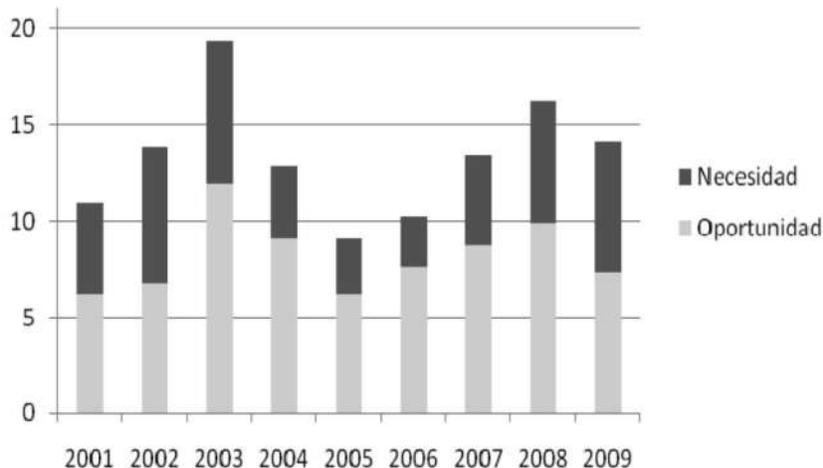
Cualquiera sea la carrera que uno estudie siempre es posible emprender, pero con sus diferencias, ya que hay carreras en las que es más fácil independizarse que otras. A pesar de que siempre hay un riesgo por el simple hecho de dejar de cobrar un sueldo para pasar a tener ingresos que fluctúen mes a mes, hay profesiones en las que es más fácil hacer el cambio que otras.

En las siguientes páginas se irán abordando distintas temáticas relativas a quienes desean iniciarse como emprendedores, pasando por la organización, financiamiento y dificultades a superar, que nos permitirán entender cómo funciona ese mundo y tenerlas en cuenta al momento de decidir empezar con un nuevo proyecto.

2. Emprendedores en la Argentina

A diferencia de lo que mucha gente cree, la mayoría de los emprendedores argentinos emprende por oportunidad, y no por necesidad. En general los emprendedores argentinos consideran que tienen las habilidades y el conocimiento necesario para comenzar un nuevo negocio, y el temor al fracaso no les impide iniciar un nuevo emprendimiento.

En el siguiente gráfico elaborado por GEM (Global Entrepreneurship Monitor), vemos la evolución de población adulta que emprende por necesidad y por oportunidad en la Argentina, entre los años 2001 y 2009:



Fuente del gráfico: www.gemconsortium.org

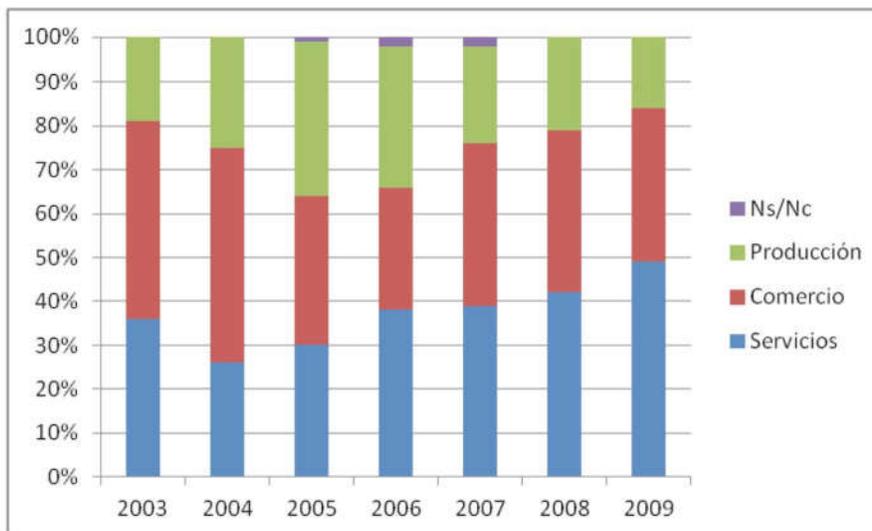
Un ejemplo personal puede servir para comprender esto: en una clase en una universidad en Londres, en la que había estudiantes de distintos países, el profesor mostró dos opciones: una era ser un directivo con un sueldo muy alto y la otra era ser un emprendedor, a quien podía irle mal o mucho mejor que al anterior. La

anécdota es que los estudiantes de países más estables y en los que está peor visto que te vaya mal (recuerdo particularmente el caso de los alemanes), fueron más propensos a elegir ser el directivo con un interesante sueldo, mientras que los argentinos fuimos en general los que elegimos la opción de ser el emprendedor, asumiendo un riesgo. Esta situación me hizo comprender la diferencia entre la mentalidad de una cultura y otra respecto a la seguridad y el miedo al fracaso.

¿Ser emprendedor es bueno o malo de por sí?

Todo esto nos muestra cómo un argentino puede estar trabajando bien posicionado con un buen sueldo en una compañía y sin embargo, ver una oportunidad de entregarse a la vida emprendedora sin una necesidad en particular.

Por otro lado, analizando la distribución por sectores de actividad emprendedora, en el 2009 tenemos un 84% en servicios y comercio y un 16% en producción. A continuación vemos la evolución en años entre el 2003 y 2009:



Fuente de los datos: www.gemconsortium.org

3. Organización y aprendizaje para evitar el fracaso

Antes de empezar debemos prepararnos para distintos escenarios para saber cómo movernos en cada uno de ellos. Tenemos que hacer un buen trabajo previo al comenzar nuestra actividad, ya que hay varias razones por las cuales un nuevo emprendimiento puede fracasar. A continuación veremos algunos ejemplos y la recomendación para el emprendedor para no caer en el fracaso:

* Falta de experiencia

- La recomendación para no fracasar por falta de experiencia es capacitarse, dedicar tiempo y recursos a la capacitación es imprescindible. A pesar de que pueda sonar extraño, la actividad emprendedora aumenta con el nivel educativo.

* Falta de capital

- Para no fracasar por falta de capital, es importante realizar un buen presupuesto, lo que nos ayudará a tener más claro cuál debería ser nuestra inversión, el cash flow del proyecto, el tiempo de recupero del capital invertido y el retorno del mismo.

* No contar con un plan de negocios

- Para cualquier proyecto que hagamos, el armado de un plan de negocios serio es fundamental ya que nos evitará, en muchos casos, futuros inconvenientes.

* Falta de marketing y publicidad

- La estrategia de marketing tiene que estar bien definida y no debe ser dejada de lado, ya que va a ser de mucha ayuda para el éxito del proyecto.

* Mala ubicación del negocio

- Para algunos negocios es fundamental la ubicación, por lo que para cada proyecto en particular hay que analizar la importancia de la misma y cuál es la mejor para ese emprendimiento.

* Demasiada carga de trabajo

- Aunque al principio es normal que uno haga muchas tareas, hay que poder, luego de un tiempo, contratar al personal adecuado.

* Falta de flexibilidad

- Hay que tener la capacidad para replantear las cosas cuando se dan cambios en el mercado.

Es importante tener en cuenta estos puntos antes de comenzar y pensar cómo se van a trabajar para no caer en el fracaso. Son muchas las cosas que el emprendedor puede hacer antes de empezar y la más importante es capacitarse y organizarse. O dicho en otras palabras, prepararse en las distintas cualidades que son necesarias para el nuevo emprendimiento.

Es fundamental un buen manejo de los tiempos, ya que los mismos no vienen dados, es uno el que define las prioridades y los tiempos de cada una de sus tareas y funciones. Aprender a manejar los tiempos es un tema crítico sobre el que mucha gente no está acostumbrada a enfocar su atención.

Muchas veces la universidad nos prepara para trabajar en una compañía, pero pocas veces nos ayuda a pensar cómo emprender, cómo empezar con un nuevo negocio, por lo que hay muchas cosas que se tienen que ir aprendiendo con el tiempo de forma independiente.

4. Formas de financiamiento para emprendedores

El acceso al capital es el aspecto más crítico según la perspectiva de los emprendedores. A pesar de que las Pymes son las mayores generadoras de empleo de la Argentina, no es fácil para las mismas conseguir financiamiento.

Más allá de que para el emprendedor es útil bajar a papel de forma prolija el plan de inversión y los detalles del proyecto, hay muchos tipos de financiamiento que ponen esto como requisito poder analizar si el proyecto en cuestión cumple con los requisitos solicitados.

A continuación vamos a ver algunas formas de financiamiento para emprendedores cuando el proyecto recién está comenzando:

? La primera fuente es el capital invertido por el mismo emprendedor o el que puede recibir de amigos o familiares directos y es utilizada para la constitución de la empresa.

? Fondos gubernamentales dedicados a este propósito.

? Línea de créditos a tasas bajas en la bolsa de comercio.

? Créditos bancarios, por ejemplo: Fomicro y créditos a Pymes del Banco Nación, créditos Fuerza PyMes del Banco Provincia de Buenos Aires, y otros, teniendo cada uno sus respectivas características en montos, tasas, proyectos que financia y cuáles no, etc.

No hay que rechazar ninguna oportunidad de conseguir un inversionista ya que puede no estar disponible la próxima vez que se necesite.

5. Dificultades

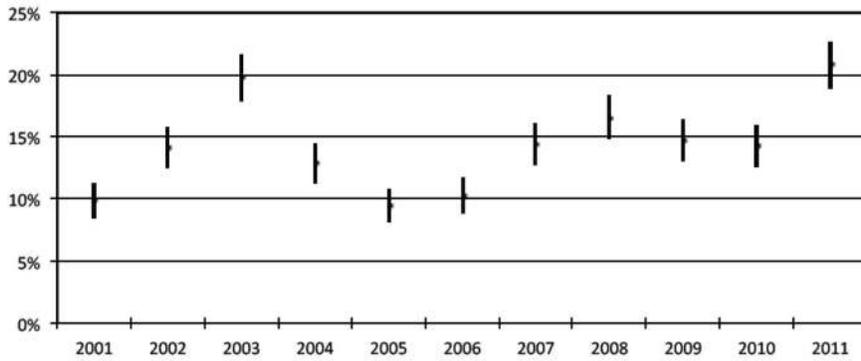
Las dificultades del emprendedor son muy distintas a las del empleado trabajando en relación de dependencia, ya que las responsabilidades que uno tiene también son totalmente diferentes. En una empresa grande uno tiene sus funciones, y si algo las excede es cuestión de mandar un mail al área correspondiente, de esa forma uno se "cubre" derivando el requerimiento a otro área.

Cuando uno empieza solo, eso no existe, y todo le incumbe al emprendedor, y todo tiene que estar solucionado, ya que la otra área es también de su misma incumbencia. Eso parece ser un detalle menor, pero no lo es. Es una representación de la gran diferencia en la carga de trabajo en ambos casos. Uno pasa a ser el responsable por toda la cadena, desde el proveedor hasta el cliente.

6. Conclusión

La tendencia de los últimos años nos muestra que hubo oportunidades para emprender y las mismas están siendo aprovechadas. En el siguiente gráfico podemos observar lo dicho con respecto a la actividad

empresaria total en las primeras etapas en Argentina:



Fuente del gráfico: www.gemconsortium.org

La mayor cantidad de argentinos que consideran al emprendedorismo como una buena elección de carrera y también el impacto de la percepción de oportunidades de crecimiento para toda Latinoamérica es la razón de los nuevos emprendimientos.

Las oportunidades para emprender están sobre la mesa, es cuestión de encontrar el momento, definir qué es lo que uno quiere hacer y de estar dispuesto a dar el paso hacia adelante. Es un riesgo que uno tiene que estar dispuesto a asumir.

Los distintos puntos abordados en este texto sirven como puntos principales y de ayuda a la hora de encaminarse a la iniciación de un nuevo proyecto. Es cuestión de tiempo, de pensarlo bien y principalmente en estar interesado en avanzar en los proyectos que uno tiene.

Quizás al principio no sea exactamente como nos proyectamos a futuro, pero independizarse implica que uno tiene que generar su propia estrategia y su propia visión, es uno el que debe definir qué es todo aquello que quiere generar.

© Thomson Reuters