

Artículo publicado originalmente en:

Zorrilla Salgado, Juan Pablo (2004): “Las etapas del empresario moderno” en Gestipolis (Comunidad de Conocimiento en Negocios de Hispanoamérica), 16 de marzo de 2004, en <http://www.gestipolis.com>

Las etapas del empresario moderno **Juan Pablo Zorrilla Salgado**

Resumen:

Este artículo es una reseña de las etapas que suele atravesar todo empresario hasta alcanzar el nivel de presidente general de su propio corporativo internacional, partiendo desde la idea inicial de un micro negocio.

Esta dividido en 7 apartados, que describen brevemente las situaciones generales a las que se enfrenta el empresario moderno.

Seguido por temas como: cómo es todo empresario; la diferencia entre emprendedor y empresario; tipo de riesgos que debe de tomar toda empresa para impulsar su crecimiento; aspectos de toda expansión en las empresas consolidación de la empresa y su mercado; su participación en la bolsa de valores y finalmente la diversificación de sus inversiones.

Palabras clave: Emprendedor – Empresario – Liderazgo - Cultura Empresarial.

Intro

Este artículo es una reseña de las etapas que suele atravesar todo empresario hasta alcanzar el nivel de presidente general de su propio corporativo internacional, partiendo desde la idea inicial de un micro negocio.

1. El empresario como individuo

Se ha escrito mucho acerca de los empresarios, pero realmente, poco se ha caracterizado por describir las etapas reales por las cuales atraviesan, hasta llegar a ser grandes empresarios como Carlos Slim, Bill Gates y, Donald Trump, por sólo mencionar algunos casos.

Toda empresa tiene sus inicios partiendo de tres características: la idea, el capital y finalmente su administración.

Esto puede ser llevado a cabo desde una sola persona que posea los tres puntos o por varios socios.

Llámesele emprendedor al que tiene la idea y concepto de un producto o servicio a realizar, un inversionista al que pone a disposición el capital necesario para el arranque y sostenimiento inicial del negocio y, finalmente y no menos importante, la persona que se va a encargar de rendir cuentas y de administrar el nuevo negocio a emprender.

La mayoría de los artículos y libros publicados siempre se enfocan en las típicas características que deben de tener las personas, para poder llegar a ser buenos empresarios, como: emprendedor, motivación, amplitud de visión, creatividad, apertura mental, disciplina, constancia, honradez, amor al trabajo, liderazgo, trabajo en equipo, cultura humanista, incorporar cualidades e integración de elementos internos y externos a la empresa, respeto por la ecología, prudencia, fortaleza, paciencia, perseverancia, cooperación, pasión por la excelencia del producto o servicio que se ofrece y, por último disposición de servicio-sentido-responsabilidad social.

Daniel Goleman, Doctor de Psicología de la Universidad de Harvard, es el creador de un nuevo concepto aplicado al empresario, así como, a los nuevos líderes (Políticos y Gerenciales) y, todo tipo de trabajador; denominado “Inteligencia Emocional”.

Este nuevo concepto de inteligencia, que promueve la excelencia personal y profesional, asegura que se alcanzas niveles superiores de liderazgo y eficiencia en las empresas, a través del autoconocimiento, la seguridad de uno mismo y el autocontrol, el compromiso, la integridad y la habilidad de comunicarse con los demás.

Puntos que se desarrollan, con la capacidad de cambio en cualidades como la empatía, iniciativa, adaptabilidad y persuasión.

Esas cualidades, nos vuelven a llevar a lo que ya sabemos o por lo menos estamos concientes de que son características que deben o deberían de tener todo empresario en la actualidad.

Pero siendo realistas, no todos podemos llegar a tener todas las buenas cualidades personales, podríamos llegar a considerar que, todas estas cualidades antes mencionadas, se pueden desarrollar si uno quisiera, pero nunca tendríamos los niveles altos, equilibrados y perfectos como nos dicen los psicólogos.

“Cada cabeza es un mundo” y todos pensamos y nos comportamos de manera totalmente diferente, es cierto, también que existen patrones de conducta o indicadores para medir las capacidades, cualidades y habilidades, pero siempre los desempeños y resultados de cada individuo serán muy particulares visto desde una óptica muy minuciosa.

Estos patrones, son a los que pienso referirme en este artículo, para poderlos clasificar en etapas de consolidación de las empresas.

2. El emprendedor que llegó a ser empresario

El caso más común que nos incita a emprender un negocio, es la necesidad personal de ser tu propio dueño.

Los sueños en la vida, objetivos concretamente hablando, también nos llevan a iniciar un negocio.

La idea inicial del primer negocio, parte por lo tanto, de la creatividad de poder crear u ofrecer algo totalmente nuevo, de una pasión o gusto personal que te proporcione una motivación por llevarlo a la práctica en tu vida diaria; también se dan los casos de

implementar algo que no existía en la zona, por así decirlo, observada alguna idea de un negocio o empresa y, trasladadas esa idea, para llevarla a cabo en tu lugar de residencia o simplemente donde creas conveniente que puede funcionar motivado por alcanzar una ganancia monetaria satisfactoria.

Esta última opción, es tomada por los trabajadores, que buscan asegurar su vejez.

Por lo tanto, lo que diferencia a un empresario de las demás personas, es la de concretar o llevar a cabo, esa idea o sueño.

Obviamente, no todos las personas creativas necesariamente sirven para ser empresarios.

Muchas personas se dedican a ofrecer o vender ideas creativas.

Quedando claro, que el denominado empresario en sus primeras etapas será la persona encargada de emprender esa idea llevándola a cabo a la realidad.

Su cualidad será ver esa oportunidad latente de poder iniciar algo concreto y con posibilidades de éxito económico.

Una empresa, debe de cumplir su objetivo principal, que es la generación de riqueza económica para el empresario o su grupo de accionistas o socios.

En México, existen muchas empresas que en sus inicios, no cuentan con un sistema contable, es decir, sólo llevan un pobre control de entradas y salidas, y sus ingresos no soy aprovechados eficientemente en la expansión del negocio.

Razón primordial, por la cual la mayoría de los negocios primerizos no son redituables y caen en la quiebra.

Por lo tanto, los empresarios que son organizados en su negocio, alcanzaran mayores probabilidades de éxito con su empresa.

3. Siguiendo paso, la expansión

Esta necesidad de ser una persona organizada, con cultura empresarial (distinguir entre la inversión, ahorro y gastos personales) y una visión amplia de las cosas.

Logra alcanzar, el uso de un balance general y, estado de resultados para la toma de decisiones, aunado, al control de ventas e inventarios, que demuestran una seria administración básica de toda empresa consolidada.

Este empresario ha separado lo que le corresponde a la empresa para seguir operando con incrementos en gastos y costos, buscando no estancarse, y los gastos de su casa.

Pero aún así, se da el caso en su mayoría de necesitar un empujón externo, para poder expandir el negocio a un nivel, que logre generar mayores beneficios económicos.

Este empujón externo es la necesidad de acudir a solicitar un crédito. La sobre vivencia de esta etapa, se caracteriza por que el empresario sepa evaluar y analizar ese préstamo.

Ahí es donde entra la información financiera, como soporte de la toma de decisiones en todas las empresas, sin estas herramientas, será poco probable en un inicio conseguir el crédito.

4. “El que no arriesga, no gana”

El primer crédito será para la apertura de una nueva sucursal, en la mayoría de los casos es a nivel local, pasando, a niveles municipales, hasta poder atravesar los límites fronterizos estatales, dentro del país de origen.

Todo este proceso se dará en un horizonte de largo plazo, en una etapa denominada de madurez del mercado en cuanto al producto o servicio que se ofrezca.

Todo irá en función del número de canales de distribución o al número de sucursales.

En esta etapa que es la más larga, dependerá la sobre vivencia de la empresa con sus respectivas expansiones, de que los créditos o inversiones inyectadas a la empresa, sean más rentables al monto de la deuda.

Es decir, que los flujos financieros de la empresa sean tan redituables, que alcance para saldar las deudas o compromisos contraídos, permitiendo recapitalización para la empresa y beneficios económicos para el dueño.

Este proceso madurativo de la empresa, es donde el empresario demostrara su capacidad de liderazgo y de la toma de decisiones.

Ya que empezará a delegar responsabilidades a gerentes o jefes de sucursal, ya que este, no podrá estar en varios locales o sucursales al mismo tiempo, forzosamente necesitara confiar y formular estrategias de recursos humanos y financieros que le permitan desde su matriz, poder monitorear y controlar sus demás negocios.

Se observará que dicho empresario, deberá tener un amplio conocimiento en su campo de trabajo, incorporará conocimientos de implementación tecnológica y mejores herramientas administrativas.

Estará bien informado sobre las cuestiones internas y externas que acontezcan a la empresa.

Y tal vez, la característica más relevante para la continuidad de la productividad y eficiencia en toda empresa, que es estar convencido y activo en impulsar aspectos como; la continua capacitación y formación de sus trabajadores y empleados, fomentar la educación en la sociedad, vinculando a las universidades con las empresas. Creando un buen clima laboral y de amplio desarrollo profesional.

5. La consolidación de una gran empresa

No siempre se debe de pensar en una gran empresa, como habituamos a imaginárnoslas, en cambio se referirá a que este tamaño de negocio ya cuenta con información detallada y avanzada, con una contabilidad de costos donde le permita analizar rentabilidades por líneas de productos, que generan y usas presupuestos, que analizan con métodos matemáticos los niveles de inventarios que deben de mantener, etc.

Utilizaran desde la más simple de las tecnologías de redes hasta la más alta en producción.

Alcanzados estos altos niveles empresariales, nuestro empresario original, se llega a convertir en un asesor de su propia empresa, se transforma en un presidente que cuenta con un gabinete o junta de socios (o inversionistas) que le ayudan en la toma de decisiones sobre cual es el mejor camino a seguir de la empresa.

Aquí es donde el empresario, ahora denominado presidente de la junta administrativa de la empresa, contrata a personas que utilicen su creatividad para lograr el continuo cambio positivo para la empresa.

El continuo cambio e innovación mantendrá a la empresa posicionada del mercado a través de seguir siendo creativa.

Características de cambio parcial y no total en el empresario, se dan durante esta etapa, ya que se deja atrás el trabajo físico empleado en el negocio inicial y el uso de la inteligencia emocional, para dar paso a, el trabajo mental o intelectual de una cultura empresarial desarrollada y basada en el análisis, evaluación y, visión de liderazgo más puro en el ser humano.

6. Cotizar en la Bolsa de Valores

En la grande empresa se alcanzas tan altos niveles de generación de riqueza, así como altos costos y gastos (de operación y administrativos) que se vuelven insuficientes los créditos bancarios y obliga a los grandes corporativos a recurrir a fuentes de financiamiento más amplios.

Ya sea para la emisión de deuda, permitiéndole financiarse a la propia empresa, razones de capitalización de activos o aminorar el riesgo. O simplemente invertir en otros activos o fondos de inversión varios.

Cuando se logra alcanzar este amplio mundo financiero que concierne a la Bolsa de Valores, brinda una presencia o nombre a magnitudes internacionales en los mercados externos.

Ya sea para fines de exportación, ampliar el valor de mercado de la empresa versus el valor en libros, aumento del valor de los activos de la misma. El empresario se vuelve un engrane más de la grande maquinaria capitalista de la generación de la riqueza económica, jugando un importante papel en la economía nacional.

7. La canasta de los huevos de oro

El aspecto emprendedor, tanto puede desaparecer a lo largo de las etapas antes mencionadas o se puede seguir desarrollando.

Los grandes empresarios, a lo largo de la larga travesía empresarial, siguen emprendiendo otros nuevos negocios. Al final, cuentan con inversiones en varios rubros, sectores, industrias o empresas en particular. Ya sea iniciándolas o apoyándolas con inversiones salidas de su propio bolsillo.

Un líder con visión empresarial, no pone todos sus huevos de oro en una sola canasta, este las distribuye en varias canastas, ya que siempre se corre el riesgo de que por cuestiones internas o externas se cae la canasta de los huevos de oro y, si este empresario tenía puesta todas sus inversiones ahí, automáticamente pierde todo su trabajo y riqueza.

Para concluir este artículo, les recuerdo a todos aquellos emprendedores o empresarios, de que los grandes imperios no cayeron por las causas externas finalmente, sino por las internas.

Bibliografía Consultada:

1. CALVA, Mercado Alberto. ¿Tiene usted el perfil del nuevo empresario?. Junio de 1996. Acus Consultores, S.C. México. <http://www.acus.com.mx/art-fin-per/96-06-277-perfil-empresario.pdf>
2. CALVA, Mercado Alberto. “La microempresa grande y la grande micro”. Febrero de 1998. Acus Consultores, S.C. México. <http://www.acus.com.mx/art-corp/art-9801-microempresa.pdf>
3. GOLEMAN, Daniel. La Inteligencia Emocional en la Empresa. 3ª Edición 2003. Edita Vergara. España.
4. KIRZNER, Israel M. “El Empresario”. Universidad de Málaga, España. http://eumed.net/cursecon/textos/Kirzner_empresario.pdf
5. SÁNCHEZ, Yvonne y Gonzalo Cantarrero. MBA de Bolsillo. 3ª Edición 1998. Edita Martínez Roca, S.A. España.



Este obra de Juan Pablo Zorrilla Salgador está bajo una [licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).