

Visión Gerencial

¿Cuánto dinero necesito para empezar mi empresa?

Andrés Guerrero A.
Coordinador de Proyectos de Emprendimiento
Universidad de los Andes

Uno de los errores más comunes del emprendedor está en el cálculo de los requerimientos financieros que necesita para empezar su proyecto y hacerlo sostenible. Generalmente, la emoción de iniciar una nueva empresa combinada con la fuerte confianza en las capacidades propias, hace pensar que los recursos llegarán pronto y se cumplirán las metas establecidas. La realidad es que esto sólo sucede si existe una ventaja competitiva fuerte expresada en un producto significativamente innovador o en una relación comercial preestablecida sobre la que se puede iniciar un proceso empresarial, ambos aspectos poco comunes en la mayoría de los emprendimientos en su inicio. En general, las tasas de supervivencia de los em-

prendimientos nuevos son bajas. Diferentes estudios mencionan supervivencias del 15% al 30% para el primer año dependiendo de diversos factores, siendo los más significativos el acceso a financiación y el sector económico en el que se desarrolla el emprendimiento.

De los 400 planes de negocios que reviso al año, la mayoría afirman que alcanzarán el punto de equilibrio desde el sexto mes, y a partir de ahí describen crecimientos significativos en ventas con altos niveles de rentabilidad. Es evidente que dichas estimaciones son poco acertadas y es importante discutir las con el emprendedor para minimizar su riesgo desde el inicio de su negocio.

Destaco cuatro errores comunes en las estimaciones de los planes de negocio. El primero es una estimación de capital teniendo en cuenta la disponibilidad de acceso a financiación que tiene el emprendedor y no a la que requiere el negocio. Es decir, el emprendedor ajusta su plan financiero a lo que

“**Todo es un tema de cálculos acertados, los recursos se consiguen si la propuesta está bien estructurada”.**

“**Las empresas entre el 15% al 30% superviven al primer año, lo que depende de diversos factores”.**

dispone y no a la inversión requerida. Al respecto es importante buscar alternativas de financiación que quizás no estaban previstas como por ejemplo conseguir nuevos socios que aporten el capital suficiente para desarrollar el emprendimiento. Es preferible pedir todo el dinero que se requiere pero ajustándolo a diferentes momentos de tiempo, que buscar pequeñas cantidades sin garantía de obtenerlas.

El segundo es una proyección de ventas que no tie-

ne en cuenta los tiempos reales para conseguir clientes. Abrir la empresa e iniciar operaciones productivas no implica necesariamente iniciar las comerciales. Por ejemplo, el proceso para lograr contratos con grandes empresas se puede demorar entre seis meses a un año, tiempo que se compensa con el prestigio de tenerlas en el portafolio de clientes.

El tercero está asociado con la financiación de las operaciones después de la inversión inicial. Muchos emprendedores sólo proyectan recursos de inversión y se quedan sin flujo de caja para la operación. Finalmente el cuarto error es incluir en los gastos de imprevistos actividades corrientes, las cuales por su permanencia, hacen que éste sea más elevado del estimado y modifique las variables financieras de la empresa. Es importante en el plan de operaciones identificar todas las actividades para no clasificarlas erróneamente en los rubros de imprevistos y generar problemas de liquidez y financiación.

Al final todo es un tema de

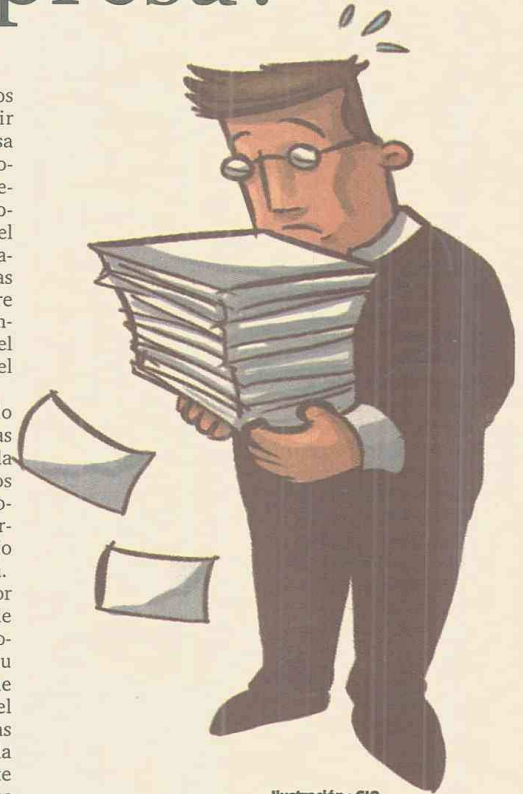


Ilustración: GIO

cálculos acertados, los recursos se consiguen si la propuesta está bien estructurada. El equilibrio no se logra en seis meses, generalmente llega al finalizar

el segundo año. El emprendedor debe orientar sus estimaciones y requerimientos de capital en esa dirección, para tener mayores posibilidades de éxito. =

La ambición empresarial es un antídoto contra la informalidad

Rafael Vesga
Raúl Fernando Quiroga
Facultad de Administración
Universidad de los Andes

La informalidad es una gran trampa que frena el avance hacia la productividad en países como Colombia. Con ella perdemos todos, tanto las empresas grandes como las pequeñas, los empresarios y el país entero.

Pierden las empresas formales, que pagan impuestos y cumplen con sus obligaciones ante el Estado, porque deben reducir sus inversiones ante la competencia de las

informales, que les quitan mercados por sus bajos costos. Pero esto no implica que las empresas informales ganen, también pierden, pues quedan al margen de los mercados de tecnología, financiación y talento humano. La informalidad las condena a la baja productividad y a no poder crecer nunca.

Parecería lógico pensar que si los empresarios informales pierden, deberían cambiar de estrategia y formalizarse. Eso no ocurre, sin embargo, porque evalúan los costos y beneficios de mantenerse en la informalidad con una vi-

“**Para derrotar la informalidad es necesario dar mayor impulso a los empresarios con más ambiciones”.**

sión que privilegia el presente sobre el futuro. Para ellos, los impuestos y contribuciones que dejan de pagar son costos que ahorran en el presente. El crecimiento potencial que vendría con la decisión de formalizar la empresa sólo lo ven en un terreno hipotético, de largo plazo.

tético, de largo plazo.

¿CÓMO CONVENCER DE QUE FORMALIZARSE CONVIENE?

El estudio 'Global Entrepreneurship Monitor' (GEM) puede dar algunas pistas al respecto. Este análisis, se realiza en Colombia anualmente desde 2006, por las universidades de Los Andes, Icesi, Javeriana-Cali y Uninorte y muestra que los emprendedores nacientes con mayor confianza en su capacidad y aspiraciones empresariales, también son los de mayor tendencia a formalizar sus empresas desde su creación.

En efecto, de acuerdo con las cifras de GEM, en la etapa naciente de las empresas (entre cero y 3,5 años de edad), el 58% de los individuos que se registran en Cámara de Comercio, lo que en Colombia se considera como el paso hacia la formalización, crean empresa motivados por una oportunidad de explotar un mercado y de un potencial de ingresos.

Hay una correspondencia entre la propensión a la formalización de la empresa y la percepción que el individuo tiene de sí mismo como emprendedor, así como de sus aspiraciones de crecimiento en el mediano y largo plazo. Entre los empresarios formales, el 93% considera que tiene las capacidades necesarias para sacar adelante su negocio, un 86% cree que el miedo al fracaso no

les frenará y el 91% aspira a por lo menos tener tres empleados en tres años.

Estos datos conforman un patrón. Una alta propensión a la formalización está relacionada directamente con una mayor ambición empresarial, siendo por tanto, más evidentes para los empresarios los beneficios de largo plazo que ésta conlleva. Los datos GEM también muestran que los registros de formalización son mayores en la medida en que aumentan los niveles de educación e ingresos de los empresarios.

La conclusión es evidente. Para derrotar la informalidad empresarial, es necesario dar mayor impulso a los empresarios con capacidad de pensar en el largo plazo y mayores ambiciones de crecimiento. =