

Cómo empezar un negocio sin tener dinero (y aprender a manejarlo con éxito)

La Empresa Creativa

Curso de entrenamiento práctico para estudiantes
de educación secundaria y técnica vocacional

Un proyecto piloto de



Programa de Desarrollo de Pequeños Negocios
Cuerpo de Paz Nicaragua



Implementándose en las Escuelas Secundarias
del Ministerio de Educación, Cultura y Deportes

y en Escuelas de Formación Técnica Vocacional
del Instituto Nacional Tecnológico



República de Nicaragua

El contexto

Sabía Ud. que en Nicaragua:

- Hay 400,000 personas en el desempleo?¹
- Hay 2,500,000 personas que viven con menos de C\$20 al día y 850,000 viven con menos de C\$10 al día?²
- Cada año 75,000 personas más empiezan a buscar un trabajo?¹
- Cada año 17,000 de esas personas no encuentran un trabajo formal?¹

Por qué será? Obviamente, no se están creando suficientes empleos para la cantidad de personas en edad de trabajar. Pocas empresas nuevas se abren en Nicaragua para contratar empleados.

Ante la falta de puestos de trabajo, muchas personas tratan de obtener ingresos trabajando por su propia cuenta, ya sea en la agricultura, produciendo artesanalmente u ofreciendo algún tipo de servicio. La mayoría son micro-negocios que apenas proveen para la subsistencia.

Micro-empresas o pequeños negocios: Por qué muchos fracasan

Una buena parte de estos negocios fracasan. La competencia de otros negocios más grandes, más eficientes, mejor organizados –usualmente de fuera del país- está desplazando a muchos pequeños productores y negocios locales tradicionales.

A qué se debe ésto? Obviamente, los negocios que fracasaron no tenían la capacidad de competir en un mercado cada día más abierto. Y por qué no tuvieron esa capacidad? Pueden aducirse muchas razones, pero hay una que es fundamental: los negocios los crean y los administran las personas y estos pequeños negocios estaban dirigidos por personas que no tuvieron la capacidad o los recursos para hacer a sus negocios capaces de competir y sostenerse en ese mercado.

Podemos tener cuarenta millones de razones para fracasar, pero ni una sola excusa. Autor: Rudyard Kipling

Si estas personas hubiesen tenido los conocimientos necesarios para crear y administrar correctamente un negocio, probablemente serían pocas las empresas que hubiesen fracasado.

¹ Fuente: Banco Central de Nicaragua. Indicadores Económicos 2000.

² Fuente: Estimado en base a datos de la Estrategia Nacional de Lucha contra la Pobreza

Entonces, ¿qué debemos hacer para que en Nicaragua se creen negocios exitosos, que puedan competir, vencer y no sólo sobrevivir en un mercado cada vez más abierto al fenómeno de la globalización?

La Globalización

Al vender su producción, el agricultor de Estelí que siembra maíz o el de Jinotega que siembra hortalizas, compite con agricultores de Estados Unidos, Costa Rica o Guatemala que están también vendiendo sus productos en Nicaragua. El artesano que fabrica y vende calzado en Masaya tiene que competir con las fábricas de Brasil o Taiwán que también venden calzado en Nicaragua. Ambos tienen que usar algunas máquinas, herramientas, materias primas o insumos que provienen del extranjero. Las mercancías se mueven cada vez más libremente entre los diferentes países del mundo.

También el dinero se mueve entre países con más facilidad que antes y se invierte en aquellos lugares donde hay mejores condiciones para la recuperación de las inversiones y el crecimiento de los negocios. Condiciones como cuales?: personas mejor calificadas, infraestructura como carreteras, puertos, electricidad, teléfonos, etc., menores impuestos a la producción, leyes que protegen y fomentan la inversión, transparencia y estabilidad institucional, mínimo nivel de corrupción, entre otros.

Hablando de las personas como de los países, quien no esté bien preparado para competir en este mercado global, quedará "fuera del juego" o en otras palabras, condenado a la pobreza.

Como se dijo, las empresas o negocios las hacen las personas. No pueden haber empresas exitosas si las personas que las han creado y administran son personas que no tienen las actitudes, habilidades y conocimientos para hacer exitosas a dichas empresas.

En Nicaragua, la mayor parte de las personas que no trabajan como empleados, que generan su propio ingreso –agricultores, artesanos, comerciantes, vendedores de servicio por cuenta propia– que pueden considerarse como micro empresarios en general, son los que generalmente tienen el menor nivel de educación formal.

Los que han logrado cursar la educación secundaria, vocacional o universitaria, son los que generalmente están ocupando los escasos puestos de trabajo disponibles en la economía formal. Aun así, una parte de ellos tampoco logran una plaza de trabajo y tienen que buscar sus ingresos trabajando por su propia cuenta.

El Sistema Educativo y la preparación para los negocios

Sabía Ud. que en Nicaragua:

- De una población de 2,240,283 niños y jóvenes en edad escolar, 821,927 (36.7% del total) no asisten a las escuelas (En el año 2002)¹
- 81,411 niños terminan el sexto grado de educación primaria¹
- 38,695 jóvenes terminan el último año de secundaria¹
- De 368,265 jóvenes entre 16 a 18 años, la edad de terminar la secundaria, solamente el 30.9% (113,811) están estudiando¹
- Alrededor de 22,000 jóvenes logran continuar estudios en las universidades²

¹ Fuente: MECD. TASAS NETAS DE ESCOLARIZACIÓN EN EDAD SIMPLE 2002

² Fuente: Estrategia Nacional de Lucha contra la Pobreza

¿Están las escuelas y universidades preparando a estos jóvenes para que puedan generar sus propios ingresos? Lamentablemente, la respuesta es NO. Nuestras escuelas y casi todas las universidades están preparando a nuestros jóvenes para que sean capaces de conseguir un empleo, para devengar un sueldo o salario. Pero ya vimos que no hay suficientes empleos, ni aún para los que culminan estudios superiores. El sistema educativo, por tanto, no está operando en función de las necesidades de la sociedad.

Contrario a la creencia popular, la educación no es una simple adquisición de información. La educación es aprender cómo adquirir tal información.

Autor: Tyler Cazier

Por ejemplo, un graduado de la carrera de Administración de Empresas sale con los conocimientos y habilidades para manejar una empresa que ya existe, y lo primero que hace después de graduarse es tratar de buscar como conseguir un puesto de trabajo, si no como Gerente General –un

puesto casi siempre reservado a los familiares de los dueños- al menos como gerente de ventas, mercadeo, personal, o por último como vendedor. A este estudiante se le preparó para ser un buen empleado, no para ser capaz de crear su propia empresa. Si aún en esta carrera preparamos a los jóvenes con esta visión, ya no digamos de las demás carreras universitarias.

El resultado más importante de la educación es ayudar a los estudiantes a hacerse independientes de la educación formal. Autor: Paul E. Gray

¿Qué podemos hacer para preparar a los jóvenes para generar su propia fuente de ingreso?

Es necesario preparar a nuestros jóvenes para que puedan ser capaces de crear su propia fuente de ingreso y manejarla de manera exitosa. Cómo?

- Ayudándoles a elevar la confianza en sí mismos y a desarrollar su creatividad para generar ideas de negocio.
- Brindándoles los conocimientos y enseñando los métodos necesarios para iniciar y manejar exitosamente una empresa.
- Ayudándoles a desarrollar las actitudes y valores de comportamiento imprescindibles para el éxito.

Suena bien, pero aún aprendiendo todo esto, cómo podrán crear un negocio sin tener dinero?

Las buenas ideas son más importantes que el dinero

Buen punto. Si no tenemos dinero, pensamos que no podemos iniciar ningún negocio. Así funcionan las cosas en nuestro país. Toda empresa o negocio ha necesitado dinero para empezar y desarrollarse. Las personas que cuentan con dinero o propiedades que pueden convertir en dinero pueden empezar un negocio. Las que no tienen algo o casi nada, no pueden. Ningún banco o institución de micro finanzas va a prestarle dinero a Ud. para empezar un negocio, a menos que Ud. le ofrezca garantías en propiedades que valen mucho más del valor del préstamo. Algunas organizaciones financieras ni siquiera aceptan una solicitud de préstamo para negocios que tienen menos de un año de haber estado en operación.

Entonces, pensará Ud.: si no tienen dinero para iniciar un negocio, ¿para qué van a aprender cómo crearlo y manejarlo?

Porque vamos a enseñarles a estos jóvenes que para crear una empresa, no es imprescindible contar de previo con el dinero. Vamos a enseñarles que si ellos son capaces de **generar buenas ideas** de negocios, el dinero se conseguirá fácilmente. Por el contrario, si no hay buenas ideas, el dinero nunca vendrá.

En toda empresa, al igual que en la vida personal, lo que es importante es desarrollar ideas capaces de generar dinero, no la tenencia de dinero. El dinero en sí mismo no produce nada sin una mente que decida cómo invertirlo adecuadamente para que crezca.

Si miramos a nuestro alrededor de seguro podemos encontrar ejemplos cercanos de personas que han tenido mucho dinero en algún momento de sus vidas y que luego han quedado con muy poco o nada de él. Pero también podemos encontrar otros ejemplos de personas que sin antes tener casi nada de dinero, ahora cuentan con un gran capital. ¿Cuál es la diferencia entre ambos tipos de personas? ¿Qué los hace distintos?

Si eliminamos los factores fortuitos que pueden a veces ser la causa de la ruina de una fortuna, tales como los daños que causan fenómenos naturales como sequías, terremotos, inundaciones, etc. o incendios, guerras, y enfermedades personales, y también eliminamos factores fortuitos que llevan a acumular dinero tal como sacarse un buen premio de la lotería, lo que queda como explicación de la diferencia entre ambos tipos de persona es la habilidad para generar y multiplicar el dinero versus la “habilidad” para consumirlo.

Vemos así que el solo hecho de contar con dinero no implica que podamos hacerlo crecer y, por el contrario, la falta de dinero no implica que no podamos conseguirlo y hacerlo crecer. El factor determinante entonces no es contar con el dinero sino que es generar y desarrollar una buena idea de negocio.

¿Qué podemos hacer para generar una buena idea de negocio?

Antes que todo, pensar que podemos hacerlo! Que somos capaces de generar una idea de un negocio que sea rentable y factible!

Cuando un hombre ha puesto un límite a lo que hará, ha puesto un límite a lo que puede hacer. Autor: Charles M. Schwab

Si de antemano pensamos que es imposible porque ya todo está hecho, que es muy difícil porque no tenemos los medios para hacerlo, que ya hay muchas personas haciendo los negocios que pueden generar dinero, que no tenemos dinero, etc., entonces nos auto bloqueamos y no podemos seguir adelante. Paramos ahí y volvemos a pensar que lo que nos queda es buscar un empleo, en uno de los negocios, empresas o instituciones que ya existen.

De ese modo, nos subestimamos nosotros mismos, nos consideramos menos inteligentes y capaces que otros. ¿Acaso somos los nicaragüenses menos inteligentes que los europeos, japoneses, chinos o norteamericanos? Claro que no! Lo que pasa es que, además de que vivimos en condiciones que hacen más difícil desarrollar negocios, también muchos no tenemos una actitud positiva, de auto confianza en nuestras capacidades para superar los obstáculos que nos impone este sistema económico y social adverso al desarrollo de los negocios. Estamos acostumbrados a vivir inmersos en esas condiciones y no creemos que podemos cambiarlas individualmente.

Uno no nace genio, uno se convierte en genio. Autor: Simone de Beauvoir

Entonces, lo primero que debemos hacer es cambiar de actitud y dejar que nuestra mente empiece a explorar posibles ideas de negocio, aquí y ahora. A los adultos esto nos parece difícil, y con razón. Sin embargo, para los jóvenes, lograr este cambio de actitud es más fácil.

Está comprobado que mientras más joven es una persona, más abierta estará su mente a aprender cosas nuevas. Cuando nacemos, traemos nuestra memoria vacía y en el transcurso de los años la vamos llenando con lo que aprendemos durante nuestra vida. A medida que vamos llenando nuestra memoria, va quedando menos espacio para aprender cosas nuevas o hay más resistencia para reemplazar, con nuevos conocimientos, las viejas ideas que por tantos años hemos venido teniendo. Lo mismo puede decirse de nuestras costumbres y actitudes. Para un niño será mucho más fácil cambiarlas, que para un adulto. Remitámonos a aquel refrán popular que dice “loro viejo no aprende a hablar” o a aquel otro “árbol que crece torcido, nunca su rama endereza”. Los refranes permanecen a través de los siglos porque son ciertos.

No sólo para generar nuevas ideas debemos cambiar de actitud, sino también para aprender nuevos métodos y maneras para iniciar y

manejar una empresa, para desarrollar una cultura empresarial diferente que posibilite el progreso económico y social. Los jóvenes de hoy, futuros adultos de mañana, son los llamados a practicar esta nueva cultura empresarial que haga surgir nuevas y numerosas empresas capaces de competir con éxito bajo el nuevo entorno de globalización económica.

Todos los que han meditado en el arte de gobernar la humanidad, han estado convencidos que el destino de los imperios depende de la educación de la juventud. Autor: Aristóteles (384-322 AC)

Un método para iniciar y manejar un negocio sin tener dinero de previo pero generando buenas ideas

En línea con lo antes expuesto, el Programa Desarrollo de Pequeños Negocios del Cuerpo de Paz en Nicaragua ha desarrollado un curso de entrenamiento para jóvenes que tiene por objetivo principal dotarles de los conocimientos y desarrollar las habilidades y actitudes necesarias para que puedan crear y administrar con éxito un negocio que les permita tener una fuente de ingresos¹.

El curso “La Empresa Creativa” pretende:

- Ayudarles a elevar la confianza en sí mismos y a desarrollar su creatividad para generar ideas viables de negocios.
- Brindarles los conocimientos y enseñarles los métodos necesarios para iniciar una pequeña empresa sin contar de previo con el dinero y aprender a manejarla exitosamente.
- Ayudarles a desarrollar las actitudes y valores de comportamiento imprescindibles para el éxito personal y empresarial.

El curso está actualmente diseñado para impartirse a los estudiantes del último año de educación secundaria y a los estudiantes de institutos vocacionales. Sin embargo, también puede adaptarse para ser impartido en universidades o para grupos de jóvenes egresados de la educación secundaria o superior.

¹ El curso fue desarrollado en base al método usado por Emprendedores Juveniles de Nicaragua, una filial de Junior Achievement International, en base a cursos similares desarrollados en Guatemala y Honduras por el Cuerpo de Paz y en base a la experiencia obtenida en la implementación de estos cursos por Voluntarios del Cuerpo de Paz en Nicaragua.

¿Cómo vamos a lograr los objetivos del curso? Metodología y fases.

Organización

Vamos a organizar a los jóvenes en grupos de 15 alumnos como promedio. Cada grupo va a aprender de manera práctica, cómo crear y administrar una micro empresa diferente.

Primero van a aprender aspectos generales sobre qué es una micro empresa o un negocio, qué tipos de negocios pueden haber, cuáles son los papeles de las personas que trabajan en una empresa, etc.

Seguidamente, tienen que asignarse entre ellos los diferentes puestos y funciones que existen en todo negocio, desde el gerente general hasta los gerentes de cada área como producción, mercadeo y ventas, personal, etc. Todos tienen que tener una responsabilidad específica. Sin embargo, todos tienen que trabajar simultáneamente en la producción y las ventas. Por ejemplo, el encargado de contabilidad no se dedicará exclusivamente a llevar las cuentas, sino también tendrá que ayudar a los demás en el proceso de producción y las ventas. Así, todos tienen una experiencia compartida. De esta manera, aprenden la importancia del trabajo en equipo y a ejercer liderazgo.

Ideas y creatividad. Escogencia del tipo de negocio.

Una vez que se han organizado, deben escoger el producto o servicio que van a producir y vender. A través de una "lluvia de ideas" se promueve que todos expresen sus ideas de posibles negocios que puedan ser llevados a cabo por el grupo. Se orienta a los estudiantes a buscar ideas de productos o servicios sencillos que puedan ser elaborados por ellos mismos y que puedan venderse en la comunidad. Se excluyen los negocios de comercio, pues el objetivo es estimular la generación de ideas de producción de bienes o servicios, fuentes primarias del desarrollo económico de toda nación. En este proceso se anima a los alumnos a pensar de manera creativa e innovadora, a examinar cuáles son las necesidades de la población que no están siendo satisfechas y que sus ideas de negocio podrían cubrir.

La imaginación es más importante que el conocimiento. Es la visión anticipada de la llegada de los encantos de la vida.

Autor: Albert Einstein

Probablemente surgirán varias ideas de negocio y habrá que decidirse por una. En todo caso, aunque fuera solamente una, habrá que investigar si esa idea es viable.

La investigación del mercado

A continuación los alumnos van a aprender los elementos básicos para hacer una investigación del mercado para el producto o servicio que han elegido. Pero no solamente van a aprender conceptos teóricos en un aula de clases, sino que tendrán que realizar esa investigación del mercado, a un nivel básico y sencillo, pero de manera práctica en su comunidad.

Cuando sea posible y según sea el tipo de producto elegido, deberán preparar un prototipo del mismo antes de la investigación del mercado.

La investigación realizada les podrá mostrar si el producto o servicio tiene demanda en el mercado, si su idea es aceptada como viable por los consumidores o necesita ajustes o es rechazada. Con esto estarán aprendiendo que no basta con generar ideas para que se conviertan en negocios, si no que hay que confrontarlas con la realidad, para averiguar si son económicamente viables. Y para llegar a eso habrán aprendido un método de cómo hacerlo.

Calculando costos y preparando el plan del negocio

Ahora que han comprobado que su idea de negocio es aceptable, tendrán que calcular más precisamente qué recursos necesitan para producir y vender, dónde pueden adquirirlos más económicamente, cuánto cuesta producir el bien o servicio seleccionado, cuantas unidades pueden producir y vender por semana o por mes, etc. En síntesis ellos tienen que aprender cómo hacer un plan básico del negocio, lo que técnicamente se conoce como un estudio de factibilidad, sólo que a un nivel sencillo.

Aquí los estudiantes aprenden cómo calcular los costos del producto o servicio y a hacer una proyección financiera sencilla de los ingresos y los gastos. Las matemáticas que han estado aprendiendo en la escuela tienen aquí una aplicación práctica que ellos empiezan a valorar.

Este plan básico del negocio les dirá si financieramente su idea de negocio es viable, si genera ganancias. También les dirá cuánto dinero necesitan para arrancar con el negocio.

¿Cuántos de nuestros actuales microempresarios, artesanos, agricultores o comerciantes hicieron una investigación del mercado, calcularon

adecuadamente los costos e hicieron una proyección financiera antes de abrir su negocio? Podemos adivinar que muy pocos. La gran mayoría lo hizo por una de las siguientes razones: porque el negocio lo heredó de sus padres; porque observó que otros estaban haciendo dinero con el mismo negocio y lo copió; porque le gusta dedicarse a ese tipo de negocio; porque estudió algo relacionado con el giro del negocio; porque su “olfato” para los negocios lo llevó a dedicarse a eso; etc.

La falta de estos pasos fundamentales para iniciar un negocio es una de las principales causas de fracaso de las empresas. Por eso no podemos esperar que gran parte de nuestras actuales empresas, sin importar el tamaño, sobreviva compitiendo con otras del extranjero que sí estudiaron el mercado e hicieron un estudio de factibilidad antes de lanzarse a la competencia.

Al aprender para qué sirven estos procedimientos previos al inicio de un negocio, confiamos en que las empresas que emprendan estos jóvenes en el futuro no adolecerán de las deficiencias de las actuales.

El descubrimiento consiste en observar la misma cosa que todos y pensar algo diferente. Autor: Albert Szent-Gyorgyi

¿Cómo financiar el negocio. Qué hacer para obtener el capital inicial?

Bien, ahora llegamos al punto clave. Se necesita dinero para comenzar el negocio! Cómo podemos reunir ese dinero? Como dijimos párrafos atrás, si tenemos una buena idea de negocio, podemos reunir el dinero y hacerlo crecer. Y ya tenemos una buena idea! Sólo falta encontrar la manera de financiar nuestra idea. Pero cómo? –Vendiendo esa idea a otras personas interesadas en hacer crecer su dinero.

Dinero ocioso o inmovilizado vs. dinero invertido para crecer

Cualquier persona con un poco de dinero para invertir, estará interesada en invertir su dinero en algo que le genere una ganancia. ¿Alguna vez Ud. ha comprado lotería con la esperanza de ganar, sino el premio mayor, al menos un premio pequeño? ¿O quizás haya alguna vez comprado una acción para una rifa? Pero ni la lotería ni la rifa le aseguran a Ud. que siempre va a ganar algún premio. ¿Guarda Ud. un poco de ahorros en el banco que le generan un interés aunque sea poco? Al menos su dinero ahorrado en el banco está más seguro y no pierde

valor al devaluarse la moneda, como es el caso de tenerlo guardado en su casa. ¿Conoce Ud. a alguien que tiene cierta cantidad de dinero y que no lo invierte en negocios para hacerlo crecer, ya sea porque tiene temor de los riesgos o porque no encuentra una oportunidad para invertir? ¿O tal vez conoce a alguien que tiene tierras ociosas y propiedades que no le producen nada, más que gastos, porque tal vez no sabe cómo hacerlas productivas o porque tiene suficiente dinero para no preocuparse de eso?

Aún en un país pobre como Nicaragua, hay muchas personas que tienen dinero inmovilizado, sea éste en efectivo o en propiedades. Sólo basta observar cuánta tierra cultivable, y buena tierra, está ociosa durante todo el año. También se pueden ver lotes de terrenos urbanos vacíos durante años. Todo eso es dinero inmóvil.

También hay muchas personas que les gusta tomar riesgos e invertir una pequeña suma de dinero para obtener una ganancia. Pero estas personas no encuentran una oportunidad para invertir su dinero. Probablemente nadie se ha acercado a decirles: Oye, tengo un buen negocio que quiero empezar –o que ya está funcionando- y necesito dinero para echarlo a andar -o para expandirlo- y te ofrezco la oportunidad de asociarte conmigo a cambio de compartir las ganancias. O tal vez en alguna ocasión alguien llegó a hacerle esa proposición pero como no es usual asociarse con otros, o no tenía suficiente confianza para arriesgar su dinero, rechazó la propuesta.

Nuestra cultura empresarial: en los negocios sólo participan familiares y amigos

Lamentablemente, nuestra costumbre es manejar los negocios lo más cerrado posible a la participación de extraños. Si alguien necesita dinero para iniciar un negocio y no lo tiene, ya vimos que no encuentra quien se lo provea. Pero si tiene algo de dinero, puede arrancar con su negocio sólo, sin involucrar a otros. “El buey sólo bien se lame” dice otro refrán popular muy mencionado por los nicaragüenses. Otras personas, un poco más abiertas a confiar en los demás, buscan a sus familiares o amigos para reunir un capital mayor y así iniciar o expandir un negocio. Si llegaran a necesitar más dinero para el negocio, recurren al banco. Estas empresas, en nuestro sistema legal denominadas como compañías limitadas y sociedades anónimas, son propiedad de un número limitado de socios y no están abiertas a la inversión de personas ajenas a ese círculo cerrado, que generalmente lo componen familiares o amigos.

Otro modelo de negocios abierto a la participación de extraños

Sin embargo, no todas las empresas en el mundo se han formado de este modo. En varios países desarrollados, existe otro tipo de empresas cuyo capital proviene de decenas, centenas o millares de personas que han invertido su dinero en ellas, sin necesidad de conocerse unos a otros. Estas empresas, para reunir el capital que necesitan, han emitido acciones que compran las personas en la bolsa de valores compartiendo así las ganancias de la empresa. Para las empresas, es más barato obtener dinero de esta forma que pedirlo prestado del banco, pues no tendrá que pagar intereses.

Pero hay una condición importante para poder obtener capital de esta forma: las empresas deben publicar los resultados de sus operaciones para que el público esté informado de la situación financiera en que se encuentran. Es decir, deben ser transparentes, abiertas al escrutinio público. Pero también esos resultados contables deben ser auditados o verificados por personas independientes para que tengan credibilidad. De esta manera, los tenedores de acciones se informan sobre las empresas y toman decisiones para comprar más acciones o para deshacerse de ellas, en dependencia de su percepción sobre la perspectiva de aumento o reducción de las ganancias, del éxito o fracaso de las empresas. Hay miles de ojos vigilando el comportamiento de estas empresas.

En las bolsas de valores, las acciones de las empresas exitosas suben de valor, mientras que las acciones de otras mal administradas bajan de valor. De esta manera, estos miles de accionistas premian a las empresas que se desempeñan más eficientemente y castigan a aquellas que no lo son. Por eso este tipo de empresas abiertas al público difícilmente pueden darse el lujo de funcionar al criterio de un grupo reducido de personas, como es el caso de las empresas cuyo capital pertenece a uno o pocos dueños.

El éxito o fracaso de un negocio es causado más por actitudes mentales que por capacidades mentales. Autor: Walter Dill Scott

Consecuencias de ambos modelos de negocios

A qué conduce estas dos diferentes maneras en que se puede formar el capital de un negocio? La manera de una sola persona o varios socios

que reúnen un capital limitado y cerrado a la participación de extraños versus la manera de emitir acciones para que sean compradas por muchas personas desconocidas.

Veamos el caso de un negocio mediano o grande que pertenece a uno o pocos dueños. Así como las relaciones familiares y personales fue un factor principal para excluir la participación de personas extrañas en el capital del negocio, así también lo es para la contratación del personal que trabaja en la empresa. Los puestos principales de dirección están reservados para los familiares o amigos cercanos del dueño o de los socios. Los sueldos para esos puestos son elevados y guardan poca relación con el trabajo que desempeñan las personas que los ocupan. Para ocupar los puestos intermedios o aún hasta los puestos de más bajo salario, se busca a personas conocidas o recomendadas por los dueños o los amigos. Rara vez se recurre a poner un aviso público para llenar una vacante y contratar a las personas por concurso.

En este sistema, las conexiones personales valen más que la educación y experiencia que ha adquirido una persona. Como resultado, las personas contratadas pocas veces tienen la calificación y capacidades adecuadas para el puesto. El efecto en el negocio es que no funciona eficientemente. Sólo basta observar la baja calidad y el desprecio por brindar un buen servicio al cliente que tienen muchas empresas en nuestro país. Muchos empleados contratados de esta manera se sienten seguros en sus puestos independientemente de si hacen o no un buen trabajo, gracias a las relaciones personales. Si a los dueños no les ha preocupado esta situación y no han cambiado hasta hoy la manera de contratar a las personas, es mucho menos probable que a personas extrañas a la empresa, que no tienen un centavo invertido en ella, les interese siquiera emitir una opinión al respecto. No hay personas independientes vigilando el desempeño de estas empresas.

La Sociedad está construida sobre la confianza, y la confianza está construida sobre la confianza en la integridad de otros.

Autor: Robert South

A corto, mediano o largo plazo, estas empresas son incapaces de competir cuando aparece otra empresa donde las personas que en ella trabajan han sido contratadas por sus capacidades y donde hay vigilancia social sobre el desempeño de la misma.

Entonces, vimos antes que muchas empresas obtienen el dinero que necesitan para funcionar a través de la venta de acciones y se ven

obligadas a ejercer algunas prácticas para poder ser eficientes, tales como contratar a las personas calificadas para cada puesto, ya que son fiscalizadas permanentemente por muchísimos socios que tienen invertido en ellas su dinero.

Reuniendo el capital inicial del negocio: La venta de la idea a inversionistas

Ud. dirá: -Está bien, pero en Nicaragua no hay bolsa de valores donde podamos vender las acciones para iniciar un negocio-, lo cual es cierto.

Hablando de nuestro curso para los jóvenes, un objetivo es enseñarles que podemos usar este método de capitalización para reunir el dinero necesario para iniciar el negocio, aunque en Nicaragua aún no se practique este método, resultando ser novedoso para nosotros, pero que es muy viejo en otros lugares. Como se dijo antes, ya a estas alturas del curso los jóvenes habían llegado a desarrollar un proyecto con una buena idea de negocio. Sólo faltaba encontrar la manera de financiar esa buena idea. Y esa manera es vender esa idea, en forma de acciones de participación en el negocio, a otras personas interesadas en hacer crecer su dinero.

Supongamos que ellos van a necesitar C\$3,000 para empezar. Pueden elaborar 300 acciones de C\$10 cada una o 100 acciones de C\$30 cada una, lo que consideren más adecuado. Los miembros del grupo pueden comprar una parte de las acciones, pero no más del 55%. Por qué no más? Por que queremos que ellos pasen por la experiencia de vender esas acciones a otras personas ajenas al grupo, y no solamente a sus familiares y amigos, sino a personas desconocidas. Si son capaces de vender esas acciones de ese modo, será una señal de que su idea de negocio parece atractiva para otros. Si no, será una señal de que no es una buena idea.

Veamos por ejemplo, si uno de estos jóvenes se acerca a Ud. y le propone vender una o más acciones de su negocio. Ud. probablemente le preguntará qué va a recibir a cambio. El o ella le responderá que al final del curso van a cerrar el negocio y le devolverán a Ud. el valor de sus acciones más la parte de ganancia correspondiente que haya generado el negocio. Entonces Ud. le hará preguntas sobre el negocio que se proponen hacer para averiguar si es realmente un negocio factible y rentable.

Si Ud. queda convencido por las explicaciones de este joven que se trata de una buena idea de negocio, probablemente Ud. invertiría un poco de dinero en comprar algunas acciones esperando recibir una ganancia por esa inversión. Si por el contrario le ha parecido que la idea de negocio está condenada al fracaso, Ud. no invertirá ni un centavo comprando acciones. O tal vez a Ud. le parece que es una idea factible pero que debe ser mejorada en algunos aspectos para que se rentable y exitosa y Ud. le da unas sugerencias al(a) joven para que la mejore.

En este proceso de venta de acciones por los muchachos, están recibiendo opiniones y sugerencias de personas ajenas al grupo que ayudan a mejorar aún más el proyecto inicial. Si las sugerencias son incorporadas al plan de negocio inicial, lo más probable es que los jóvenes estarán en capacidad de vender todas las acciones.

Al final de este proceso, si los alumnos fueron capaces de vender las acciones y reunir el dinero, significa que su idea fue aceptada por los demás –los inversionistas- como viable, factible, rentable. Si no fueron capaces de vender las acciones es una señal de que la idea de negocio no es vista como factible y rentable por los demás y es mejor desecharla.

*Consigue una buena idea y trabaja en ella hasta que esté bien realizada.
Autor: Walt Disney*

Enseñanzas derivadas de este método de capitalización

De aquí se derivan dos enseñanzas importantes para los jóvenes participantes en el curso y una tercera para aquellos que fueron invitados a invertir en el negocio:

Al finalizar el proceso de venta de acciones, los jóvenes habrán aprendido que para iniciar su negocio no necesitaron contar de previo con dinero, pero sí necesitaron desarrollar su creatividad para generar una buena idea de negocio y seguir ciertos pasos para comprobar la viabilidad técnica y financiera de su idea.

Habrán aprendido que la falta de dinero no debe ser un obstáculo para empezar un pequeño negocio y que hay alternativas de ocupación diferentes a ser un empleado asalariado. Habrán aprendido que más importante que el dinero, para iniciar un negocio, es desarrollar buenas ideas.

También habrán aprendido que un negocio puede iniciarse con el concurso de varias personas, conocidas o no conocidas, donde los lazos de familia o amistad no son determinantes para los que participan en el negocio, sino que los lazos que los unen es el interés común en obtener una ganancia. Por su parte, los inversionistas que no son parte del grupo, habrán tenido la oportunidad de contribuir con la formación práctica de los jóvenes esperando al mismo tiempo ser retribuidos financieramente.

La administración del negocio

Una vez que los jóvenes han reunido el dinero, empiezan la fase de producir y vender. En esta fase, van a aprender cómo organizar y hacer eficientes la producción, las ventas y demás operaciones del negocio de tal manera que se puedan maximizar las ganancias.

El resto del curso se concentra más en desarrollar en los jóvenes las habilidades y actitudes necesarias para administrar con éxito la micro empresa. Hay sesiones dedicadas a aprender cómo llevar la contabilidad del negocio y preparar informes financieros, conocer las diferentes maneras de hacer publicidad, la importancia de controlar la calidad y de dar un buen servicio al cliente, cómo preparar un informe, dirigir una reunión y tomar decisiones, etc.

Todas son sesiones de clase aplicadas al negocio que el grupo está haciendo. Cada concepto y técnica que el instructor está enseñando en el aula de clases, tienen que aplicarla en su propio negocio, implementarla de manera práctica. De este modo, están aprendiendo mientras trabajan, de sus aciertos y de sus errores. Este es el método que se conoce como “aprender haciendo”.

Competencia entre los grupos que toman el curso

Un evento importante dentro del curso es la organización de una competencia entre los diferentes grupos de jóvenes que están llevando los cursos con sus respectivas microempresas. Se organiza una competencia con un jurado para calificar los mejores negocios en varias categorías: creatividad e innovación, calidad, publicidad y mercadeo y presentación general del negocio. Los jóvenes exponen sus productos y presentan los detalles de su negocio. Se consiguen premios con patrocinadores para otorgarlos a los primeros lugares en cada categoría. Desde el inicio del curso hay que dar a conocer a los jóvenes que se va a realizar la competencia. De esa manera, ellos se interesan y se esfuerzan

más por ser los mejores. Durante la competencia, comparten experiencias con otros grupos y habrán aprendido de los aciertos y errores de los demás.

Fin del curso: Liquidación del negocio

Para finalizar el curso, se procede a “liquidar” el negocio, que no es más que vender todos los productos y demás activos que hayan adquirido, pagar todos los compromisos pendientes y hacer un balance final para calcular la ganancia neta obtenida en todo el proceso.

Se convoca a una asamblea a los socios inversionistas, padres de familia y personal docente involucrado para rendir un informe final y devolver a los socios el dinero producto del valor de sus acciones más las ganancias (dividendos) correspondientes. Al recibir sus dividendos, los inversionistas habrán también aprendido que hay otras maneras de hacer crecer el dinero poniéndolo a trabajar en manos de otros.

<p>Sólo los curiosos aprenderán y solo los decididos superarán los obstáculos para aprender. El cociente de búsqueda me ha admirado siempre más que el cociente de inteligencia. Autor: Eugene S. Wilson</p>
--

Resultados para los alumnos: una nueva visión de su futuro

Al finalizar el curso, ya los estudiantes habrán asimilado los conceptos, aprendido las técnicas y las habilidades básicas para iniciar y administrar con éxito un negocio. Su auto estima será más elevada y se sentirán orgullosos de su trabajo y con capacidad para hacer algo por ellos mismos. Muchos cambiarán su visión de la vida y de su futuro próximo. Ya no pensarán solamente que cuando terminen sus estudios, deben buscar un empleo como asalariados, un empleo que como sabemos, es difícil de encontrar actualmente.

Para aquellos jóvenes –la mayor parte- que no puedan seguir estudios superiores, el curso les habrá proveído de una herramienta para procurarse una fuente de ingresos y, si se proponen continuar sus estudios, financiarlos con el producto de su negocio. Para aquellos pocos que tienen la suerte de contar con recursos para continuar estudiando, el curso les habrá servido para ampliar sus preferencias vocacionales y escoger mejor su carrera, además de conocer que, en cualquier carrera que escojan, pueden optar por trabajar independientemente usando los

conocimientos que les provee la educación superior. Estos son algunos de los resultados prácticos del curso.

Adicionalmente, hay otros resultados de igual importancia: A través del curso los jóvenes habrán aprendido a reconocer el valor de actitudes y modos de comportamiento imprescindibles para conseguir el éxito. Desde el inicio, habrán aprendido a ejercitar su creatividad y reconocer la importancia de ser creativos. Durante el transcurso del entrenamiento, habrán aprendido la importancia de trabajar en equipo; de la cooperación y la división del trabajo; de respetar a los demás, los contratos, leyes y reglamentos; de ejercer liderazgo; de la buena comunicación; de ser responsables, puntuales, y ordenados; de que hay recompensa para el trabajo duro; de preocuparse por la calidad, por el ahorro de recursos y la inversión eficiente de los mismos.

Las actitudes y valores enunciados en el Decálogo del Desarrollo que el Ministerio de Educación ha estado divulgando en los centros escolares tienen en este curso su aplicación práctica. Los jóvenes habrán aprendido a reconocer que sin la práctica de estos principios, no es posible que el negocio se culmine con éxito.

Pero hay más aún. El curso contempla algunas sesiones que, aunque no están directamente relacionadas con el objetivo de crear y manejar un negocio, son también de gran importancia para los jóvenes. Sesiones sobre cómo planificar su futuro, cómo preparar un currículum vitae, como desempeñarse en una entrevista de trabajo, cómo realizar una buena comunicación, son de una gran utilidad práctica para los jóvenes.

Hay que reconocer que no todos los jóvenes querrán tomar el riesgo de empezar un negocio y que muchos preferirán la seguridad que ofrece un empleo con un sueldo fijo si logran obtenerlo. Pero en un caso o en el otro, este curso les habrá ayudado a desarrollar una visión más amplia de las oportunidades que pueden aprovechar en el futuro.

El destino futuro del niño es siempre el resultado del trabajo de los padres y también el de los maestros. Autor: Desconocido

Para mas información, dirigirse a:

Arturo J. Solórzano, Gerente de Programa
Georgia Narcisso, Especialista de Programa
Desarrollo de Pequeños Negocios
Cuerpo de Paz Nicaragua
Bolonia. Canal 12 ½ c. Al Sur, Managua, Nicaragua
Apdo. Postal 3256
Tel. 266-7033 Ext. 12
E-mail: asolorzano@ni.peacecorps.gov



*La misión del Cuerpo de Paz
es promover la paz y el desarrollo,
mediante la cooperación y el intercambio cultural
de los pueblos*