



EMPRENDER EN COLOMBIA

20 años atrás, cuando mi novia (hoy mi esposa) y yo estábamos en la recta final del estudio de nuestras carreras, nos encontramos con la encrucijada que viven casi todos los jóvenes en alguno momento de su vida “¿ahora qué hacemos? ¿Buscamos trabajo o montamos un negocio?”. Luego de mucho pensarlo, decidimos que comenzaríamos un negocio juntos, desarrollamos una marca de Vestidos de Baño y ropa para mujer, gracias a que ella contaba con mucha experiencia en la materia por experiencias anteriores.

Una hermosa experiencia que nos significó muchísimos aprendizajes e incontables viajes de negocios a varios países, muchas alianzas comerciales y participación en innumerables ferias de negocios; sin embargo, hoy no voy a hablar solo de lo lindo, sino de la experiencia y los retos que supone ser emprendedor.

Como expresé anteriormente, iniciamos contando con gran experiencia previa tanto en administración de empresas, como en la industria de la moda y producción textil, sin embargo, en nuestro caso, el iniciar fue una de las cosas más difíciles (definir producto, clientes, modelo de negocio, disciplina de mercados, costos, entre otras cosas), puesto que comenzamos como “debe ser” **formalizando la empresa** y los procesos, y no como comienzan casi todos, realizando la actividad productiva y luego ajustando los procesos para la formalización. Cabe anotar que haber comenzado “como dice el libro” no significa que todo se hizo perfecto, sino que el despegue tomó mucho más tiempo, recursos y esfuerzo, antes de siquiera dar inicio a la actividad de producción.

Así las cosas, sin haber producido (y mucho menos vendido) el primer vestido de baño, ya estábamos pagando registro mercantil, impuesto de industria y comercio, declarando renta, pagando certificados de cámara de comercio para cualquier tipo de trámite o vinculación de la empresa, pagando mensualidad por la cuenta de banco, servicio de contador público y algunas otras arandelas. En otras palabras, el formalizarnos nos llevó a estar pagando y pagado sin producir ni un peso.

No obstante lo anterior, y gracias a que contábamos con empleo que nos permitía invertir en el negocio, superamos ese y otros miles de impases que se nos presentaron a lo largo del quebrado camino del emprendedor en Colombia.

Emprender en cualquier parte del mundo es una experiencia personal difícil, de mucho sacrificio y esfuerzo, la cual si se hace con un [norte claro](#) pagará muy bien ese sacrificio personal, pero para los emprendedores en Colombia, considero que el camino es más empinado, teniendo en cuenta todas las cargas tributarias y los procesos complicados y desagregados necesarios para cualquier proceso productivo o de prestación de servicios en Colombia. A riesgo de sobresimplificar el problema, comparando el proceso de formalización con el de [Estados Unidos](#), este se realiza de manera virtual, solo ante una entidad y solamente frente a esta se presenta un reporte trimestral y una declaración anual. Esta pequeña diferencia de condiciones afecta considerablemente la productividad de una empresa, hablando de dinero, situando a nuestros microempresarios en una desventaja grande al iniciar la carrera en el mercado.

Según reportes de investigación de Privacyshield.org (hoy [dataprivacyframework.gov](#), entidad de los gobiernos de USA, Reino Unido, Europa y Suiza), el 90% de las empresas en Co-

lombia son MIPYME y generan aproximadamente el [80%](#) de los empleos en el país. Igualmente, según investigación adelantada por la OCDE, el [93.2%](#) de las empresas formalizadas son Micro, y solo el 0.4% son grandes empresas, no obstante lo anterior, cuando vemos los niveles de participación de mercado, los porcentajes se invierten, donde por ejemplo, según el International Trade Center y FENALCO, el 94% de las empresas exportadoras son MIPYME, pero solo representan el [18%](#) de ese mercado exportador.

El panorama se ve oscuro, sin embargo, si se emprende conociendo la realidad del camino, se puede ser exitoso. Para mí, el camino del emprendedor en Colombia no es como inicialmente lo recorrimos nosotros, considero que para emprender se debe seguir la lógica de los siguientes pasos:

1. **Definir qué se quiere hacer y cuál es el [propósito](#)** que se quiere cumplir con esa actividad, de esta manera el emprendimiento siempre tendrá sentido y generará pasión en el emprendedor. Cuando el emprendimiento no está alineado con el propósito del empresario, eventualmente se convertirá en una actividad productiva sin sentido.

2. **Asegurarse de conocer la actividad productiva o servicio a prestar**, de esta forma la curva de aprendizaje del emprendimiento será menos pronunciada y se podrán atender los eventos imprevistos o nuevos aprendizajes sin la preocupación de, además tener que aprender todo sobre la actividad productiva. Si no sabes hablar en alemán, no inicies un negocio de enseñanza del idioma alemán, pues además de tener que aprender todo sobre tu negocio, tendrás que aprender a hablar y escribir en ese otro idioma.

3. **Realiza pruebas piloto antes de iniciar el negocio**, de esta forma te asegurarás de ajustar lo necesario para que tu producto o servicio cuente con la calidad necesaria para ser aceptado por el mercado, y al mismo tiempo analizar su rentabilidad. Es importante definir una [disciplina de mercado](#) donde se tenga claro si la empresa se comprometerá con un producto o servicio de la mejor calidad (ej. Apple), con eficiencia en la cadena de suministros brindando un bajo precio (ej. Éxito, Olímpica), o con el mejor servicio al cliente (me disculparán pero en este caso no encontré un ejemplo a destacar en Colombia, pero pueden estudiar el caso [Zappos](#)).

4. **Probar de manera rápida y económica**. O fallar rápido y barato. Al evaluar la viabilidad de un producto o servicio en el mercado, así como identificar a los potenciales clientes, su perfil y capacidad adquisitiva, resulta más eficiente y económico realizar pruebas en una pequeña escala. Posteriormente, mediante un análisis objetivo de la información recopilada, se puede tomar la decisión de expandirse o, en su defecto, reconocer el fracaso del proyecto. Esta práctica permite a los emprendedores detectar rápidamente si su producto no es bien recibido, minimizando la inversión de recursos.

5. **Crece de forma ordenada planificada**. Aquí no voy a hablar desde el punto de vista económico (tasa de crecimiento sostenible, tasa de crecimiento interno o modelo de descuento de dividendos). Al iniciar una empresa, la mayoría proyectamos un negocio grande con muchos empleados y con ventas con muchos ceros a la derecha, sin embargo, entre el inicio y la expectativa, tenemos que asegurarnos que la organización cuenta con el potencial de crecimiento, este punto es supremamente importante y sobre el cual se debe tener mucha claridad decir:

el Potencial de Crecimiento, dependiendo del tipo de empresa, el producto y el mercado, en general se podría definir como la planificación que necesitamos tener para cuando llegue esa ventana de oportunidad **cuando nuestras ventas nos tienen a tope con la producción y estamos a punto de no tener la capacidad suficiente**, justo antes de que se presente la situación descrita, debemos crecer en capacidad de producción. Este es un momento difícil de anticipar, pero para el cual debemos si podemos planificar previamente, pues si esperamos a que el mercado nos exija muy por encima de nuestra capacidad, tendremos clientes insatisfechos o que busquen alternativas; igualmente si ampliamos capacidad de producción antes de contar con la demanda, incrementaremos nuestros costos y no seremos viables financieramente hablando.



6. **Eliminar lo que no es eficiente.** Todo proceso productivo, proceso de soporte, cargo, producto, servicio o cliente que no signifique un aporte a la actividad productiva de la empresa debe ser optimizado o eliminado. Suena algo radical, sin embargo, la realidad de las Microempresas Colombianas no permite actividades ineficientes que gastan los recursos, por lo general limitados de la organización.

7. **Automatizar lo posible.** Algunos procesos muy repetitivos y de bajo involucramiento intelectual por parte de los empleados, es necesario buscar la manera de hacerlos más eficientes o, idealmente, automatizarlos. Hoy día contamos con miles de recursos económicos para hacer que la empresa sea más eficiente en este tipo de procesos (ERPs) o si queremos no quedarnos atrás en el rumbo que va tomando el mundo, explorar los servicios de Inteligencia Artificial que, aun cuando llevan varios años en uso, apenas ahora es que se han “puesto de moda”.

8. **Cambia antes de tener que cambiar.** Al igual que el potencial de crecimiento del punto 5, es importante estar preparado para cambiar cualquiera que sea el requerimiento del mercado y

en general las nuevas tendencias que afectan la actividad de la empresa. Si, por ejemplo, nos negamos a utilizar las herramientas de Inteligencia Artificial que hacen más eficientes algunos procesos, sería casi lo mismo que habernos negado hace 30 años a utilizar computadores en la empresa.

Si bien estos 8 puntos son una guía y están en un orden lógico general, según la necesidad y tipo de producto/servicio, no es una camisa de fuerza llevados a cabo en este orden exacto. Igualmente, desde mi punto de vista, para el caso de los emprendedores colombianos, yo diría que el proceso de formalización general de la empresa se debe hacer más o menos entre el punto 4 y 5 del listado presentado.

Hoy la invitación es a pensar, planificar, ejecutar y evaluar, de forma rápida y económica, a siempre alimentar estas cuatro acciones con información y evidencia objetiva, y a tomar decisiones empresariales desde la razón y no desde el deseo, puesto que todos deseamos que nuestra empresa sea exitosa, pero solo la realidad y la objetividad de los datos nos lleva a cumplir lo que deseamos.



**JUAN
MANUEL**

MENDOZA-PUCCINI

 **jmmmp2015**