



Puntos que debe considerar al abrir su propia empresa

Los empresarios siempre han convertido sus ideas en mercancías y servicios. Han sabido responder a las necesidades y deseos del consumidor y, al mismo tiempo, forjarse una carrera satisfactoria.

Convertirse en el propio jefe

Muchas personas empiezan un pequeño negocio para disfrutar de la supuesta libertad e independencia que tendrán. Esto es muy comprensible, porque ser dueño de la propia empresa puede ser una oportunidad para vivir la experiencia de:

- Tener la libertad de utilizar sus propias ideas.
- Tener la libertad de ser el jefe.
- Tener la libertad de no ser despedido de su trabajo.
- Tener la libertad de percibir todas las ganancias que quiera.

Sin embargo, la realidad de explotar una pequeña empresa puede ser muy diferente. Muchos propietarios de pequeñas empresas le dirán que trabajan más horas de las que trabajaban cuando eran asalariados. Gran parte de esas horas son resultado de las demandas de terceros.

Algunos de los aspectos más exigentes de ser propietario de una pequeña empresa son:

- Los reglamentos impuestos por los gobiernos provinciales y el gobierno federal. Entre otros, los reglamentos que hay que acatar son: obtención de licencias federales y provinciales; reglamentos locales de seguridad y salubridad; reglamentos de protección ambiental; deducciones de empleados y normas laborales.
- En cuanto al cliente, usted está obligado a satisfacerlo, porque los clientes son quienes deciden en última instancia si su empresa prosperará o no. Usted tendrá éxito sólo si puede proporcionar a sus clientes los productos o servicios que desean o necesitan en grado suficiente como para pagar por ellos.
- Entre las preocupaciones financieras que debe atender están las personas que le prestaron los fondos para iniciar su empresa. Pueden ser familiares, amigos, banqueros, etc. Independientemente de quiénes sean, estarán interesados en la eficacia con la cual usted gestione su empresa.
- Incluso sus competidores se harán más importantes, porque sus políticas y competencia repercutirán sobre la manera en que usted opere su negocio, el horario de trabajo que mantenga, sus precios, sus utilidades y otros aspectos.
- Lo más importante es que sólo usted asumirá la responsabilidad de los errores que se cometan en las decisiones comerciales para la empresa. Una mala decisión podrá resultar en pérdidas no solamente para usted sino también para sus empleados, acreedores y clientes.

En última instancia, se trata de una cuestión de dinero. Su éxito dependerá de su capacidad para ser el jefe de su empresa y asegurar que ésta genere más dinero del que gasta.

¿Por qué tendrá éxito usted?

En este punto tal vez la idea de operar una pequeña empresa ya no le parezca tan atractiva. No se desaliente. Manejar una empresa propia puede ser una enorme fuente de autosatisfacción y orgullo.

La mayoría de expertos en microempresas instan a los interesados en iniciar un negocio propio a que analicen de manera cuidadosa y exhaustiva su potencial para triunfar y a que evalúen tanto sus puntos fuertes como sus carencias. Por lo general empiezan analizándolo a usted como futuro empresario. ¿Qué clase de persona es usted? ¿Qué tipo de conocimientos técnicos o especializados tiene?



Los elementos necesarios para triunfar son la confianza en uno mismo, la ambición, la capacidad para generar ideas innovadoras, tener objetivos claros, poseer conocimientos de manejo de empresas y conocimientos técnicos. Esas características también tienen que estar equilibradas con una dosis de realismo. Conocer los límites de las propias habilidades y no tener miedo de pedir ayuda es imperativo.

Los empresarios de éxito saben lo que desean lograr. Determinan el rumbo que seguirán mediante el establecimiento de objetivos, prestando atención a los detalles y motivando a quienes trabajan con ellos. Es aconsejable que comprenda y siga el ejemplo de los empresarios de éxito que vea.

¿Qué tipo de empresa le conviene?

El tipo de empresa que inicie debería estar acorde con su experiencia, intereses y(o) conocimientos técnicos. Es fácil soñar con convertirse en el propio jefe algún día. Sin embargo, antes de invertir mucho trabajo en su empresa, asegúrese de haber elegido una área que es idónea para usted.

A la hora de decidir el tipo de empresa que desea iniciar, es aconsejable que tome en cuenta cuáles son sus aficiones y(o) intereses, al igual que su experiencia y antecedentes profesionales. Si está interesado en una área en la cual tiene poca experiencia, probablemente le convenga adquirir cierta capacitación antes de empezar. Encontrar un trabajo en la área que le interesa o conseguir a alguien que le sirva de guía son dos maneras en que puede ayudarse a obtener los conocimientos y experiencia que necesita.

Otros factores tan importantes como los anteriores son:

1. ¿Hay demanda para los productos o servicios que desea ofrecer?
2. ¿Está equipado para responder a esa demanda?
3. ¿Cuál será la evolución futura del mercado de su producto?

Las modas, la tecnología y las innovaciones repercuten sobre las oportunidades que tienen las empresas para mantenerse prósperas.

Las probabilidades de éxito

Iniciar un negocio propio es arriesgado. De todas las empresas iniciadas, cerca de un tercio fracasa después del primer año y 80% fracasa entre 3 y 5 años después, aunque luego de cinco años de operación la tasa de fracaso cae rápidamente.

La falta de experiencia en gestión es la principal causa de fracaso de casi todas las pequeñas empresas. Eso no quiere decir que todos los gestionarios de pequeñas empresas tengan capacidades de gestión deficientes. Es más exacto decir que las personas en cuestión tienen menos habilidad para reaccionar ante los factores desconocidos que con toda probabilidad se presentarán.

El tesón y la persistencia, junto con la capacidad de generar ideas innovadoras, mejoran las probabilidades de éxito. En tiempos difíciles, una empresa pequeña puede cambiar rápidamente de orientación introduciendo nuevas ideas y creando mejores métodos para colocar su producto y mantener un nivel adecuado de ingresos.

Financiamiento inicial

Una vez que ha decidido que desea lanzarse a los negocios, debe enfrentar el problema de obtener financiamiento. ¿Cuánto dinero necesitará para iniciar su nueva empresa? ¿Cuánto capital de explotación necesitará?

Existen guías para elaborar un plan de negocios que pueden ayudarle a preparar una estimación muy adecuada de sus necesidades de financiamiento inicial y de capital de explotación. Un plan de negocios proporciona información sobre su proyecto de empresa a los prestamistas, inversionistas



y proveedores, en la cual usted describe cómo planea utilizar el financiamiento y establece una base de credibilidad para su proyecto.

Es recomendable que establezca una buena relación con su banco local, ya que probablemente será la principal fuente externa de capital.

La información anterior puede serle de utilidad si está contemplando la posibilidad de abrir su propia empresa. Recuerde que nunca está demás adquirir conocimientos adicionales en el área comercial que le interesa. Pocas empresas se fueron a la bancarrota porque su propietario conocía demasiado sobre su negocio.

El Centro de Servicios para Empresas Canadá-Ontario (COBSC/CSECO) proporciona información comercial en las lenguas oficiales de Canadá, a saber, inglés y francés. Algunos de nuestros documentos más útiles han sido traducidos a otras lenguas por atención a nuestros clientes. Si desea obtener más información comercial, sírvase llamar al 1-888-576-4444 para hablar con un Agente de Información del COBSC/CSECO.