

Pedro Vargas Gallo

Empresario vinculado a la academia. Miembro ICP. Colombia



¿Por qué fracasan tantos emprendedores?

El puente roto entre la producción y el mercado.

La ecuación olvidada rentabilidad/flujo de caja.

Cómo hacer riqueza ha sido la preocupación básica de los grandes pensadores de las corrientes ideológicas de la economía. Si bien ha habido diferencias entre si los emprendedores equilibran o perturban los mercados, todos están de acuerdo en que un país que no fomenta la cultura del emprendimiento limita sus posibilidades de crecimiento y bienestar social, especialmente a través de la creación de empleo.

Es responsabilidad de los gobiernos fijar las pautas y las leyes marco

para que las instituciones públicas y privadas encuentren un ambiente propicio y estable que les permita incursionar en el tema. La academia debe contar con suficientes estímulos para vincularse activamente a la difícil cruzada de inculcar entre sus estudiantes un espíritu emprendedor, que les dé la posibilidad de plasmar los conocimientos teóricos que reciben en las aulas en verdaderos proyectos que perduren en el tiempo.

La Ley 1014 del 2006, que intenta llenar este vacío en Colombia, aun hoy

después de cuatro años de expedida, se encuentra en proceso de reglamentación. Es una demostración de la falta de interés de nuestros gobernantes.

Creamos miles de pymes cada año, de las cuales el 50% fracasan antes de doce meses. Otro 30% adicional lo hace antes de cinco años y sólo el 20% sobrevive en el tiempo. Un costo demasiado alto que alguien debe pagar y que genera poca preocupación entre quienes tienen en las manos la orientación de esta importantísima tarea. Los

grandes responsables –Estado, instituciones, academia–, no parecen percatarse del despilfarro de recursos financieros y sociales en que hemos venido incurriendo.

En este orden de ideas, se siguen haciendo esfuerzos para solucionar aunque sea parcialmente dicha problemática, pero la mayor parte de las veces éstos están más llenos de intenciones que de resultados prácticos.

¿POR QUÉ FRACASAN?

Diariamente a la par que se revelan las cifras críticas, se divulgan diferentes diagnósticos. Unos por parte de improvisados expertos, otros por parte de precipitados teóricos que, apoyados en estudios, no siempre con la metodología más apropiada, concluyen en recomendaciones y planes de acción que no le apuntan a una solución efectiva. Se aducen decenas de razones, algunas de las cuales culpan al empresario mismo y otras a los grupos de interés que lo rodean. En mi opinión, con frecuencia se desenfocan de las causas más relevantes y que constituyen el verdadero meollo del problema.

Problemas de mercadeo. Podríamos dividir las pymes en “creadoras”, “innovadoras” y “franquiciadoras”. Las creadoras tienden a presentar el mayor índice de siniestralidad, porque el costo de investigar y crear un producto o servicio nuevo es mayor que el costo de tomar una idea ya existente e innovarla o renovarla agregándole valores de presentación, uso, precio, calidad, comercialización, etc.

Para un país como Colombia, es mejor copiar creativamente que inventar. Con frecuencia, los creadores mueren pobres. La costumbre creciente de tomar franquicias de cualquier parte del mundo es una ruta menos riesgosa y menos costosa hacia el éxito. Su nivel de supervivencia es el mayor de las tres categorías.

Japón fue el inventor del tren magnético o levitador en el año 1971. Sin embargo, al cabo de casi 40 años no había podido encontrar la forma de darle uso comercial. Vinieron entonces en el 2009 los chinos, en asocio con los alemanes y

apoyados en el invento japonés presentaron comercialmente en el 2009 el tren magnético (volador), inicialmente entre el aeropuerto de Shanghái y el centro de la ciudad, con un vehículo que recorre la distancia en apenas siete minutos a una velocidad de 431 km/h. Ahora están desarrollando otra línea para unir a Shanghái con Beijing.

En el año 2008 se lanzó el primer lector electrónico de libros, conocido como Kindle, un gran invento de la comunidad tecnológica. Y en el 2010 apareció el Tablet, una versión mejorada del primer libro electrónico.

En el mundo es frecuente ver morir a creadores de obras musicales en medio de dificultades económicas, pero también observamos intérpretes que no han inventado nada disfrutar de las comodidades que les produce el aprovechar la creatividad de los autores.

El puente roto entre la producción y el mercado.

En las pymes que se inician es frecuente encontrar ideas maravillosas de productos o servicios, pero que se caen al cruzar el puente entre la producción y el mercado. No encuentran un canal de distribución adecuado, ni cómo entusiasmar a los almacenes de cadena para que les permitan exhibirlos y hacerlos asequibles al consumidor final. Los canales alternativos son a menudo una solución costosa y poco efectiva. Los grandes supermercados o tiendas de departamentos establecen condiciones de compra a veces en consignación, que no encajan dentro del plan financiero del negocio concebido.

Igualmente, las grandes ideas a veces son más sueños que realidad. Manifestaciones más del corazón que de la cabeza. La investigación del mercado ha sido pobre y no contempla un estudio profesional de la competencia, sus debilidades, amenazas, oportunidades y fortalezas. Hasta se olvida hacer el análisis horizontal de los precios públicos, a los cuales se ofrecen los productos o servicios con los que se compete. Ni qué hablar de la falta de foco, segmentación y diferenciación. Todo esto constituye un enorme peso, que hace flaquear el puente entre la producción y el mercado.

La ecuación olvidada: rentabilidad /flujo de caja.

Es impresionante ver la divergencia que los emprendedores tienen entre el concepto económico y el concepto financiero. Por cuenta del entusiasmo, se trabaja con gran miopía el tema de flujo de caja. Se olvidan que al lado de un objetivo económico ebitda, siempre debe estar el objetivo financiero. Un presupuesto de caja que refleje razonablemente, y con más pesimismo que optimismo, cuáles van a ser las necesidades de dinero y sus fuentes de financiación a corto y mediano plazos. Es común que los emprendedores confundan el dinero en caja con las utilidades disponibles y, por tanto, lo conviertan en dinero de bolsillo. Las empresas, independientemente de su tamaño, se quiebran por la falta de caja, aunque tengan un balance positivo que les presente una rentabilidad satisfactoria. Recordemos que los balances son maquillables. Las cuentas de difícil cobro, los gastos diferidos, los inventarios, etc., son algunos de los instrumentos que los administradores usan para disfrazar la realidad.

NO BUSQUEMOS AL AHOGADO RÍO ARRIBA

Las razones básicas que he expresado, sobre las causas del fracaso de los emprendedores, debemos abocarlas con decisión y profesionalismo, coordinando esfuerzos entre el Estado, las instituciones y la academia. Tenemos que enseñarles a los emprendedores las bases estructurales del manejo del dinero, paralelamente con el manejo del negocio en los otros frentes, que también forman parte integral de la enseñanza de esta disciplina.

Es nuestra obligación crear conciencia, acompañar a las pymes a superar sus escollos, supervisarlas sin involucrarnos, a través de centros de emprendimiento privados o la Red Nacional de Emprendimiento, para irradiar destrezas que sirvan de apoyo, hasta cuando las empresas vuelen por sí solas.

Aparte del capital semilla para el estudio inicial, “el capital de riesgo no es lo primero, es lo segundo”.**P**