

PERFIL DEL EMPRESARIO

¿Quién quiere establecer una empresa o iniciar un negocio? ¿Cómo crear una empresa o negocio?

Autor: Licenciado en Administración Erick Aarón Vázquez Sauza

Contacto: aaron.finanzasyleyes@gmail.com

Afiliación: Universidad Nacional Autónoma de México || Facultad de Contaduría y Administración | Facultad de Derecho

Ciudad de México || 12 de septiembre de 2024

La primera pregunta ofrece la oportunidad de comenzar con las reflexiones fundamentales en materia empresarial, partiendo del supuesto de que debe existir un interés en ciertas personas para ingresar en el mundo de las organizaciones lucrativas.

El interés es, en este momento, el punto esencial. Seguramente, esta sensación de necesitar establecer un negocio, trabajar por cuenta propia o realizar tareas lucrativas no surge de la nada. Por lo general, tiene como fuente alguna de las siguientes condiciones:

Por la observación

Es evidente que muchas personas han logrado crear algún tipo de establecimiento o incluso un medio irregular para generar actividades lucrativas. Esto incluye desde quienes han fundado empresas hasta quienes han establecido locales comerciales o han ingresado a la economía informal. Todas estas actividades demuestran que muchas personas han conseguido generar una actividad económica aparentemente exitosa. Seguramente, muchos nuevos aspirantes se sienten inspirados al darse cuenta de que esto es algo cotidiano, normal y presente, lo que nos lleva a suponer que nosotros también podemos participar en este tipo de actividades.

Por la frustración

Infinidad de personas consideran que tienen mayor capacidad que el nivel que se les demanda. También creen que sus jefes no poseen el talento ni la eficiencia que ellos mismos tienen; en otras palabras, consideran que merecen estar en un escalafón superior al que pertenecen y, generalmente, que deberían ocupar el puesto de sus jefes. Estas personas, con elevada autoestima, encuentran en la frustración del momento la fuerza motriz suficiente para considerar seriamente la posibilidad de iniciar alguna actividad lucrativa sin la opresión de sus ineficaces patrones.

Por la necesidad

Siempre se ha considerado que los trabajadores son un digno estrato y una ejemplar demostración de fuerza, entereza, dignidad y estabilidad. Sin embargo, todo trabajador

debería tener en mente que, dadas las condiciones naturales de la vida, llegará el momento en que su salario se devaluará, al igual que la economía. Lo que hoy gana no será lo mismo que ganará en el futuro. Además, sus demandas de dinero también crecerán; si adquiere bienes y genera un modo de vida más “costoso”, necesariamente sus gastos se elevarán en la misma proporción. El dinero cada vez alcanzará para menos y su demanda de ingresos exigirá más y más. Todo trabajador debería saber que su salario se deteriorará y que, en el peor de los casos, toda relación laboral finalizará. Llegará el día en que tenga que abandonar sus actividades laborales por diversas razones: el cierre de la empresa, despidos, fusiones, la edad, enfermedad o cualquier otra. ¡Más le vale al trabajador tener previsto un modo de generar nuevos ingresos! ¡Qué enorme riesgo es depender absolutamente del destino de una empresa y de las decisiones de un patrón! ¡Con razón se considera que los trabajadores son heroicos! El trabajador debería saber, pues, que tarde o temprano existirá la necesidad de generar nuevas fuentes de ingresos.

Con estas tres sencillas razones, quiero hoy dejar asentada la idea de que existe un interés en aquellos que desean iniciar actividades empresariales independientes, derivado de la apreciación cotidiana, la frustración y la necesidad. De modo que, si existe una disposición para aprender a generar negocios o empresas, ya se ha dado de manera natural el primer paso.

Tener la disposición de generar un negocio o empresa es ponerse de pie y adelantar un pie al otro, dando el primer paso indispensable. ¡Felicidades, hemos comenzado ya a caminar hacia el éxito financiero!

Quiero además mencionar que la respuesta a la pregunta inicial de este artículo, “¿Quién quiere establecer una empresa o iniciar un negocio?”, se refiere a ese “quién” considerando las características personales que generalmente poseen aquellos interesados. Sin embargo, quisiera extender la argumentación hacia el conjunto de cualidades deseables o incluso ideales que pueden considerarse requisitos personales para crear negocios o empresas, todas ellas circunscritas en lo que conocemos como “El perfil del empresario”:

El perfil del empresario

Cada emprendedor es diferente y, obviamente, cada empresa que nace de cada emprendedor también lo es. Sin embargo, se consideran iguales o constantes las características más importantes que se denominan como “el perfil del empresario”. Estas características son, por lo general, una serie de preceptos que orientan o dan una idea del tipo de estructura necesaria en la personalidad para asegurar al máximo el éxito en los negocios. A continuación, presentamos las conclusiones a las que han llegado los investigadores en esta materia.

Personalidad

La personalidad es el conjunto de características del comportamiento que cada individuo presenta, que le son distintivas y que son regularmente permanentes, en aspectos como su sociabilidad, temperamento, agresividad o calma, comunicabilidad, empatía, liderazgo, asertividad, etc. Es importante en cuanto a la definición de las ventajas competitivas porque depende de la personalidad del empresario el tipo de elecciones y el tipo de conducciones que este imprimirá a su negocio. Por ejemplo, un empresario demasiado impulsivo es capaz

de tomar decisiones muy precipitadas y cometer errores graves; un empresario demasiado indeciso puede dejar pasar verdaderas oportunidades; o aquel que tenga un carácter demasiado subjetivista puede dejar a la suerte muchos factores clave. Sin embargo, aquel que tiene un perfil escrupuloso, disciplinado y de corte cientificista tiene un nivel diferente de posibilidades de éxito. El empresario tiene la responsabilidad de crear un sistema eficiente para el logro de los objetivos organizacionales; su personalidad le ayudará o le impedirá lograr sus objetivos.

Necesidades

El empresario deberá contar con las cualidades, conocimientos y experiencias suficientes para emprender la aventura de las empresas. La diferencia entre el éxito y el fracaso puede depender también del grado de carencias que presente el aspirante en esta materia. Por ejemplo, contar con la habilidad del manejo financiero, la identificación de oportunidades, la destreza en la planeación estratégica, el carácter para mantener la disciplina, el liderazgo para involucrar a su personal con la empresa, etc., puede significar que el empresario sea al mismo tiempo administrador, contador, psicólogo, matemático, decorador, militar, científico y místico. Cuando el emprendedor carece de la mayoría de las exigencias que su negocio en particular demanda, se ve en la necesidad de capacitarse en los conocimientos faltantes y de desarrollarse en las áreas del carácter emocional que el trabajo empresarial necesita. La cabalidad de las potencias intelectuales y emocionales del emprendedor son definitivamente factores preponderantes del éxito, así como de la existencia de ventajas competitivas y de factibilidad. No debe omitirse la preponderancia vital de contar con una buena salud para asegurar la mejor posibilidad de éxito.

Requisitos

El perfil del emprendedor generalmente es muy extenso pero indispensable para acercarse a los objetivos empresariales. Algunos de los aspectos más importantes son:

Emocionales

- Paciencia extrema.
- Disciplina inamovible.
- Convicción en sí mismo, excelente autoestima.
- Pasión por su trabajo empresarial.
- Tolerancia a la frustración.
- Capacidad de reconocer errores.
- Fortaleza del yo.
- Tolerancia a la crítica.
- Agresividad controlada.
- Capacidad de sugestión, seducción y liderazgo con los demás, y extroversión.

Imagen

- Ser capaz de dar confianza.
- Tener algún atributo o característica notable (voz, estatura, corpulencia, lenguaje, cultura, etc.).

- Presencia formal y distinguida.
- Ser digno de respeto y admiración.

Educativos

- De preferencia, una licenciatura en administración o equivalente.
- Asidua lectura de textos acordes a la temática.
- Investigación intensa en la materia.
- Gran capacidad de comunicación escrita, facilidad literaria.
- Gran capacidad de comunicación oral, dotes de oratoria.
- Enormes conocimientos de psicología, estadística, contabilidad, finanzas, mercadotecnia y administración.

Experiencia

- Experiencia en control de grupos y en el mando.
- Haber ocupado cargos de responsabilidad táctica y estratégica.
- De preferencia, experiencia en áreas de comunicación como ventas por teléfono, capacitación u otras.
- Haber participado también en el mando en asociaciones civiles, deportivas, clubes u otras.
- Gran conocimiento en el ramo del negocio, en la industria o sector económico.
- Ser profesional en la actividad del servicio o en relación al producto.

Intelectuales

- Juicio crítico.
- Muy elevado coeficiente intelectual.
- Objetividad y escepticismo racional.
- Memoria prodigiosa.
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Poderoso pensamiento abstracto.
- Cultura vastísima.

Capacidades y desarrollo (educación y capacitación holística)

El emprendedor debe adquirir diversas destrezas, habilidades, capacidades o fortalezas especiales para complementar su integridad como empresario. Se recomienda insistir permanentemente en el desarrollo mediante cursos, seminarios, especialidades, diplomados, maestrías, talleres o incluso lecturas en muy diversas materias. Algunas de ellas son:

Generales

- Creatividad.
- Uso de tecnología (PC, agendas electrónicas, Internet, telefonía, etc.).
- Idiomas y lenguaje (especialmente el lenguaje técnico de los negocios).

- Memoria.
- Lectura intensiva.
- Redacción y composición literaria.
- Matemáticas.
- Planeación estratégica.
- Gusto por trabajar con gente.

Desarrollo de rasgos especiales

- Disciplina, orden, limpieza.
- Conservación de la salud.
- Capacidad de escuchar y empatía.
- Prudencia y tolerancia.
- Ética.

Áreas complementarias y vinculadas

- Buenas relaciones familiares.
- Estabilidad psicológica (reducción del estrés, de la angustia, perder el temor, la indecisión, la apatía, la indiferencia, etc.).
- Confort “espiritual” (emociones y armonía como ver el atardecer, música mística, etc., según las preferencias de cada persona, con el objetivo de establecer condiciones internas emocionales para permitir el entusiasmo constante).
- Buenas relaciones con amistades y con el entorno social.
- Crecimiento de las finanzas personales.
- Complementar el proyecto de empresa con los demás proyectos personales, como los familiares, los de retiro y jubilación, la continuación de los estudios, el lugar de residencia, aspectos religiosos, místicos o de relación socio-cultural, etc.

Conclusiones

¿Cómo crear una empresa o negocio?

Si existe el interés en desarrollar una empresa o generar negocios, nace en ese mismo instante la primera actividad de éxito en esta disciplina, debido a que la fuerza motriz de cualquier actividad lucrativa se fundamenta en el deseo de hacerlo. Crear una empresa o negocio tiene como principio fundamental que aparezca en la psique, la mente, el espíritu o como sea que se quiera denominar al hecho de que el sujeto interesado se “sienta” impulsado –por observación inspirada, por frustración o por necesidad– tanto la idea de querer y poder hacerlo como la sensación del deseo de verlo realizado. Si usted ha logrado leer este artículo de principio a fin, considérese poseedor de los atributos necesarios e indispensables para generar negocios. ¡Felicidades!