

OBSTÁCULOS EN EL CAMINO QUE CONDUCE A LA RUTA DEL EMPRENDIMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS



Luis Eladio Rodríguez González
Escuela de Ingeniería
en Producción Industrial
Lurodriguez@itor.ac.cr

En el marco del proyecto de regionalización universitaria aprobado por la Vicerrectoría de Investigación y Extensión denominado "Fortalecimiento de las capacidades de gestión administrativas y operativas, de las micro y pequeñas cooperativas de la Zona Norte afiliadas a URCOZON R.L., bajo el concepto de Clínica Empresarial" se ha logrado interactuar con los miembros de estas organizaciones sobre los obstáculos que se han presentado en su vocación por sacar adelante a las cooperativas que lideran.

Por supuesto que al momento de emprender se presume que el camino a tomar estará lleno de dificultades y, aunque cada caso es diferente, en todos ellos habrá historias que contar. Por ello se pretende exponer aquellas que se consideran más relevantes para contribuir en la formulación de un modelo de negocios realizable y sostenible en el tiempo. A continuación, se presentan algunos de los obstáculos más comunes que presentan las organizaciones en esta aventura del emprendimiento.

Estudios de factibilidad poco creíbles

Generalmente, se busca contratar a personas para que realicen los estudios de factibilidad que piden las instituciones bancarias del país, pero ocurre con frecuencia que las personas contratadas para estos efectos no cuentan con el conocimiento y la experiencia suficiente en hacer estudios de este tipo y, por ende, la calidad de los mismos no es la realmente requerida.

También sucede en la práctica que las personas que realizan los estudios no brindan los resultados reales y "maquillan" la información con el fin de decirle al cliente que los contrató que todo está como él lo imaginaba. Llama la atención que la gran mayoría de estos estudios tienden a ser positivos.

En forma general, el pensamiento del emprendedor considera que con solamente haber contratado un estudio de factibilidad ya es posible iniciar el proyecto que se tiene en mente y que, además, es lo único necesario para que la entidad financiera apruebe el préstamo requerido. Sin embargo, debe tenerse claro que a estas instituciones les importa valorar el riesgo de los préstamos, por lo que el estudio de factibilidad es solo

un insumo más para la toma de decisiones.

Perder objetividad de su proyecto

Cuando las respuestas a las solicitudes de apoyo para iniciar sus proyectos son "desfavorables", los emprendedores pierden objetividad en sus propuestas de proyecto y comienzan a pensar que no existe el soporte suficiente, ni el interés necesario en las entidades del sistema financiero, para apoyar iniciativas de desarrollo.

De esta forma, a partir de la negativa inicial en la solicitud de financiamiento, toda retroalimentación que realmente busque fortalecer el proyecto será vista con rechazo por el emprendedor, convirtiendo la idea en un sueño que debe ser alcanzado a toda costa, que se persigue ciegamente, y que no acepta ningún tipo de comentario negativo. Esto desemboca, muchas veces, en financiamientos informales en condiciones mucho menos favorables.

Desconocimiento administrativo

En términos generales, los emprendedores no conocen acerca de términos financieros o de administración de inventarios. No se gestiona adecuadamente el hecho de que la ganancia de la venta debe cubrir los gastos administrativos y

de operación y, al no dominar esto, hay un desconocimiento hacia dónde se dirige el flujo de dinero.

En otros casos invierten la supuesta ganancia que creen tener en “planes de inversión” que no generan ingresos como la compra de un nuevo vehículo, viajes al exterior, remodelaciones para la casa, entre otros no relacionados al giro real del negocio.

Al no tener conocimiento del manejo administrativo y de cómo elaborar e interpretar un estado de resultados, se financia gasto con deuda. Lo que en muchas ocasiones se hace es “vivir con deuda” y eso es una espiral que aumenta cada vez más su tamaño, y que se sostiene en el tiempo, siempre y cuando la economía en general del país sea la adecuada. Pero, cuando llegan los tiempos difíciles y las ventas caen, es cuando esas deudas no se pueden mantener y las empresas cierran sus operaciones.

Buenas ideas, pero no hay mercado

Podría ilustrarse este aspecto con un ejemplo, que bien puede ser una historia de la vida real. Un finquero se da cuenta de que tiene un terreno amplio, prácticamente plano y sin curvas de nivel pronunciadas, con terrenos pastosos con control de aguas para evitar la acumulación de aguas; además tiene un hato de cabras bien cuidadas, cuenta con corrales y galerones que pueden acondicionarse para producir. Pero con lo que principalmente cuenta esta persona es con el conocimiento de cómo producir, lo cual considera muy valioso para lo que será un gran negocio de emprendedurismo: queso de cabra.

Se piensa que este producto se venderá en grandes cantidades, por ser más bajo en calorías, tiene menos partículas grasosas, es más ligero y fácil de digerir. Sin embargo, pese a todo lo anterior, el producto no tiene mercado; es decir, no hay la cantidad suficiente de personas que estén dispuestos a comprar el producto de manerasostenida en el tiempo. Si no hay mercado, no hay empresa.

Quizás otro ejemplo es el de una persona que ha sido conductor de vagoneta y equipo pesado

por 20 años y cree que con solo su conocimiento puede solicitar un préstamo para convertirse en microempresario comprando una de estas máquinas. Conversa con clientes, e inclusive con su patrono actual, y todos ellos lo motivan a “embarcarse” en esta nueva aventura.

En este punto no se percata que una vez que tenga su equipo será competencia de su anterior patrono, así como que los clientes contratan basado en el precio más bajo que se ofrezca.

Sumado a lo anterior, se encuentra el hecho de que la familia y amigos siempre van a dar comentarios y vibras positivas y, solo en muy pocos casos, alguno de ellos va a tomar el papel del “abogado del diablo”. Pocos se atreverán a indicar todas las posibles fallas que puedan ocurrir y caer así en el riesgo de ser catalogados gratuitamente de “envidiosos” u otros calificativos, por lo que deciden dar un voto de apoyo a ciegas, sin importar lo que realmente suceda.

Solo importa la tasa de interés

Es dado que los futuros emprendedores visiten las entidades financieras y no cuenten toda la verdad de su situación y de la idea de negocio porque su interés es que les aprueben los préstamos para iniciar, aunque para ello deban omitir algunos “detalles”, pues lo consideran parte del proceso.

Debe recordarse que el Sistema de Banca para el Desarrollo es una fuente para obtener recursos para el progreso de las empresas, y a partir de ello cada entidad define las formas en las cuales ofrecerá los créditos y las políticas para aceptar o rechazar solicitudes. Por ello, cada banco o cooperativa solicita requisitos diferentes.

Es por lo anterior que muchos de los visitantes buscan únicamente la opción financiera que les ofrezca la tasa de interés más baja del mercado, por lo que la gran mayoría basan su decisión casi exclusivamente considerando solo este criterio. No se toman en cuenta en la decisión aspectos como: costos de formalización, pólizas adicionales,

acompañamiento de la entidad financiera con el paso del tiempo, asesorías sobre temas específicos, posibilidades de readequaciones de deuda, ampliaciones de plazos, refinanciamientos futuros, entre otros aspectos que deberían de considerarse en la decisión final.

Recursos para el acompañamiento

Actualmente no hay recursos en el sistema bancario nacional que puedan ser destinados a realizar un acompañamiento integral para las micro, pequeñas y medianas empresas con el fin de que puedan desarrollarse en el menor tiempo posible. No hay un acompañamiento para darles asesoramiento financiero y evitar así que la falta de información y las malas decisiones desemboquen en el cierre prematuro de los esfuerzos de emprendedurismo, con la consecuente pérdida de tiempo y dinero de muchos involucrados, a saber, el emprendedor, su familia, proveedores, la economía nacional, etc.

En forma general, luego de que se produce la aprobación del crédito, cada uno de los adjudicatarios del préstamo debe salir adelante con sus obligaciones y su empresa. Falta ese acompañamiento financiero que no sucede y no se vislumbra que suceda al corto plazo, cuando en realidad el modelo debería cambiar de un enfoque de colocación de crédito a uno donde cada préstamo otorgado incluya “un paquete de acompañamiento” para el desarrollo, con temas de educación financiera, manejo administrativo, mercadeo, entre otros.

Se espera que pronto pueda escucharse que una entidad ofrezca “préstamos con acompañamiento financiero” como un valor agregado a las opciones que se cuentan en la actualidad.

El sistema bancario está enfocado mayormente en colocar dinero en préstamos. La banca nacional ha tenido que ponerse a competir con la banca privada que, por obvias razones, solo busca tener

cada vez más y más beneficios económicos y no necesariamente apoyar los emprendimientos.

Pareciera poco creíble que entidades privadas se atrevan a ofrecer a los empresarios la posibilidad de acceder a un préstamo en cualquier momento basándose solamente en el estudio de la cantidad de dinero que transita por el datafono que cuenta su negocio.

De esta forma, la banca privada se atreve a ofrecer préstamos de varios millones de colones de manera rápida y sin mayores trámites. En cambio, en las restantes instituciones del sistema bancario nacional hay todo un proceso, ejecutado por analistas que realizan estudios integrales de riesgos que contemplan aspectos como capacidad de pago, garantías, valoración de estudios de mercado, manejo contable de ingresos, etc. En síntesis, el sistema actual permite esta diferencia.

Se produce así, un “coctel” dañino para el emprendedor, con ingredientes que incluyen: la posibilidad de endeudarse rápido y fácil, poco conocimiento de la cantidad de ganancia (si es que existe) que están generando y la falta de acompañamiento.

Mejora del emprendedurismo

Existen dos nuevas materias que deben formar parte de los planes de estudios de las escuelas y colegios. Una de ellas es la educación vial (tema a tratar en otra ocasión) y la otra es la educación financiera para el emprendedurismo. El sistema educativo esta creado para que los estudiantes se gradúen para ser empleados y no empresarios.

Otro aspecto es la mejora en la creación de indicadores de desempeño en las instituciones de apoyo del gobierno hacia emprendedores. Una alternativa deberá ser dejar de tener indicadores enfocados en la cantidad de títulos de capacitación entregados y cambiarlos por indicadores de calidad, donde el éxito estará medido por la cantidad de nuevos negocios que entren en funcionamiento, la cantidad de trabajadores que contraten y el volumen de ventas que generen.

En definitiva, hay muchos obstáculos que podrían añadirse a los acá expuestos. Es por ello que hay que sumar esfuerzos de diferentes entidades para mejorar el sistema actual, donde existan recursos no solo para prestar, sino para dar acompañamiento a las pequeñas y medianas empresas. Se necesita un sistema que fomente la educación financiera para no pensar solo en el porcentaje de interés, sino en todos los demás elementos que rodean una decisión de financiamiento, así como para mejorar las capacidades administrativas en manejo de dineros de inventarios, análisis de mercado, evaluación de factibilidades, etc.

Una mejora integral para que la ruta del emprendedurismo llegue, como los cuentos de hadas, a un final feliz.



1. Act con Biocoop
2. Act con Coopepan
3. Act con INA
4. Act con Urcozon