

NOTAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO EN CUBA

AUTORES



Walter Jesús Naveira Carreño

Correos:

walter.creando@gmail.com



Arlett Medina Rodríguez

Correos:

arlett.creando@gmail.com

Las acciones de emprendimiento están siempre asociadas al crecimiento personal. La toma de una decisión y la voluntad de llevarla hasta el final aparecen como factores claves sobre los cuales se erige esta actividad. Ella tiene sus orígenes en una compleja relación entre la necesidad de mejorar nuestra condición socioeconómica y la acogida que tienen nuestros productos o servicios por los públicos hacia los que se dirige. Emprender es una manera de servir a la sociedad.

El incremento de emprendedores trae consigo un crecimiento en la oferta de bienes y servicios, lo que, en última instancia, resulta determinante para evaluar el nivel de desarrollo que desde el punto de vista económico alcanza una sociedad. Acerca de los retos que trae el emprendimiento y el picante añadido por el contexto cubano tratará esta sección de nuestro blog; acompáñanos.

EL DEBATE ENTRE LA IDEA Y EL AHORRO

Cuando sentimos la necesidad de emprender, casi siempre motivados por nuestras aspiraciones, pensamos en aquellas actividades con las que tenemos más cercanía o experiencias, ya sean propias o no. Una lluvia de ideas, o mejor: una tormenta, se forma en nuestras cabezas. Comenzamos a pensar en maneras de hacer, en clientes, en proveedores, en locales, decoraciones, en fin... un amasijo tremendo que solo se desenreda cuando hacemos contraste con la misma pregunta de siempre: ¿Con qué contamos?

Inicia así un proceso de evaluar prioridades y de determinar qué parte de nuestros deseos cubren nuestros ahorros, es decir ¿de cuánto sería el financiamiento necesario? En el mundo moderno existen disímiles formas de financiar nuevos emprendimientos. Inversionistas arriesgan en fondos de capital que permiten que nuevas ideas, esas de las que hemos escuchado la leyenda acerca de su comienzo en un pequeño garaje, se transformen en empresas totalmente rentables, no solo capaz de devolver el crédito inicial, sino de generar retornos sustanciales.

Pocas son las opciones similares a estas en el contexto cubano, de modo que los emprendimientos son a menudo financiados con el ahorro de los propios emprendedores, lo que resulta en un crecimiento más lento, que no solo viene dado por el volumen del efectivo que se invierte, sino por la cautela que imprime al proceso inversionista el riesgo de perderlo todo.

Lo anterior causa que, a menudo, son los emprendedores mismos quienes asumen las más disímiles y complejas tareas en la ejecución del nuevo negocio, desde acciones constructivas hasta trámites burocráticos hacen que poco a poco se lacere lo que es el “activo” más valioso de un emprendedor: su tiempo. Es por ello que los pasos no se pueden dar a medias. Ser emprendedor requiere de conocimiento experto en la organización del negocio para que este pueda dar los rendimientos esperados. Sin embargo, es muy común que un emprendedor tenga carencias acerca de cómo gestionar sus negocios, sobre todo en los momentos iniciales. En esta dirección resulta esencial hacerse acompañar de consultores que devengan en socios clave y sistemáticamente arrojen luz acerca de las decisiones óptimas que deben tomarse para lograr que los negocios florezcan.

Se demanda, entonces, de un cambio de mentalidad que ubique al emprendedor no como un comerciante, o como peyorativamente le decimos: un revendedor; sino como un empresario que conoce como le crea valor a los bienes y servicios con que aporta a la sociedad. El “nuevo” emprendedor domina los procesos que garantizan la calidad de su oferta, insertándose en el mercado con diversas estrategias.

Llegados aquí las preguntas son bastante claras ¿de qué maneras se puede emprender? ¿con cuánto se debe contar para tener un negocio exitoso? ¿qué profesionales debo consultar o qué estudios debo hacer antes de iniciar una inversión? ¿qué garantías hay de la recuperación de la inversión?

Estas preguntas no tienen una respuesta única, y mucho menos fácil. Pero le proponemos al lector un primer acercamiento a ellas que puede marcar el punto de partida de su camino al éxito.

Las maneras de emprender en Cuba tienen una estrecha relación con la legislación normativa que existe a respecto. Son bien conocidos desde hace más de diez años los trabajadores por cuenta propia (TCP) y más recientemente las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME); las cuales, si bien no son las únicas vías de emprendimiento que, con un visto de legalidad, pueden realizarse en el territorio nacional, son las más conocidas. Integran esta lista, además, las cooperativas no agropecuarias (CNA) y los proyectos de desarrollo local (PDL). Sobre las características de cada una de estas figuras estaremos dedicando otros espacios en nuestro blog. Entre estas figuras existen más semejanzas que diferencias. La decantación por una u otra forma depende, en última instancia, de los intereses de los socios emprendedores y de la propia actividad.

Cada una de estas figuras requiere el desembolso de un capital inicial, el cual no tiene que ser depositado en instituciones bancarias en todos los casos, con el que se financien las operaciones iniciales y permita adquirir los activos necesarios para el posterior desarrollo del negocio. El volumen del capital depende del alcance del negocio y su enfoque. Son muy comunes modelos que comienzan con una baja inversión y que reinvierten la mayoría de los rendimientos que comienza a retornar el nuevo negocio. Esta forma de proceder

requiere de una elevada inteligencia financiera para que no altere la calidad de los productos o servicios y ralentiza el proceso de crecimiento del negocio.

La proyección del comportamiento financiero del negocio, así como las decisiones a largo plazo en materia de administración financiera estarán ligadas al conocimiento que se adquiera no ya con el negocio en marcha, sino antes de este momento. Resulta clave contar con un plan de negocio en el que, a partir de diversos estudios, con más o menos complejidad, se ordene la ruta crítica por la que debe transitar el emprendimiento. Es esencial planificar la capacidad productiva o de prestación de servicios en correspondencia con los equipos y medios con que se contarán, así como con la carga y capacidad del recurso humano que se seleccione y finalmente se contrate con tales fines. En términos de demanda es relevante saber que si bien en nuestro contexto hay demanda de casi cualquier producto o servicio que podamos introducir en el mercado, debemos contar con un enfoque hacia públicos objetivo quienes harán una mayor valoración de nuestra oferta, lo que favorece la generación de mayores beneficios. Por ejemplo, si nuestro emprendimiento es de producción de calzado, se pueden dedicar todos los esfuerzos del negocio a la producción de un producto de gama media o baja que tiene un precio de mercado lo suficientemente competitivo, o se puede optar por un segmento de mercado que, dada su preferencia, valore más un producto de gama alta y en consecuencia esté dispuesto a pagar un precio superior.

La proyección de escenarios empresariales a partir de ciertas decisiones claves como la del ejemplo anterior son reflexiones que debe considerar toda persona interesada en emprender. De igual forma es especialmente relevante proyectar los ingresos que se estiman a partir del estudio de la demanda y la capacidad productiva, así como los costos y gastos asociados a la producción y a la administración del negocio, de modo que se estime el flujo de caja en períodos de tres a cinco años que permitan evaluar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio mediante el análisis de indicadores como el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación (PR). Partiendo de estas herramientas resulta más conveniente programar el comportamiento de reinversiones en el negocio y su impacto en la rentabilidad de este.

En este punto concluimos que el emprendimiento y el conocimiento conviven en el camino al éxito, de modo que este último no es posible sin la conjunción de ambos. Por eso queremos finalizar no con un cierre definitivo, dado que sabemos que hay mucho por decir al respecto, sino que le dejamos al lector algunas preguntas para su reflexión. Ellas son: ¿Qué quiero lograr en mi negocio? ¿Cómo tengo prevista mi inserción o mi papel en el mercado? ¿Qué posición ocupo en la cadena de valor de los bienes o servicios que brindo? ¿Cómo veo mi negocio en un año? ¿y en tres? ¿y en cinco? ¿Tengo las alianzas estratégicas que necesita mi negocio?