

Link: <https://portalinnova.cl/emprender-auto-empleado-o-empresario/>

Por Darío Poblete, académico de la Facultad de Ingeniería y Ciencias UAI <p> Entre el 01 de mayo del 2013 y el 31 de abril del 2023, en Chile se constituyeron 1.012.211 empresas y sociedades (Fuente: RES Min. de Economía). Esto constituye un enorme esfuerzo para la generación de innovación, crecimiento y desarrollo de nuevos mercados.

Por cierto, es posible afirmar que la mayoría de ellas no permanecieron activas más de 2 años, o bien cambiaron de rubro (97,5 % cierra antes de los 5 años según Sercotec), pero da cuenta del enorme potencial emprendedor de nuestro país con un mercado en torno a los 18 millones de habitantes. </p> <p> En este escenario, cabe preguntarse si al iniciar un emprendimiento, ¿debemos considerarnos un “empresario” o algo cercano a ello? la respuesta para casi todos los casos que me ha tocado analizar en mis años de Coach de Negocios y Mentor, es un rotundo NO. </p> <p> Existe lo que llamamos en Coach de Negocios, “Los 5 niveles del empresario” que describo a continuación:</p> <p> Nivel Base. Empleado</p> <p> Normalmente si somos empleados, hacemos dinero con nuestra habilidad, pero ¿qué nos mantiene en esta posición?, la SEGURIDAD de un ingreso mensual a través de un salario. Una seguridad relativa por cierto, considerando que trabajamos en base a una evaluación de la organización sobre nuestro desempeño o la situación financiera de la empresa. </p> <p> Nivel 1.

Auto-Empleado</p> <p> Cuando iniciamos la aventura de emprender, básicamente es por alguna habilidad en específico y generamos dinero por “nosotros mismos”. Por ejemplo, si soy bueno con la fotografía me dedico a ser fotógrafo, sin embargo, existe una necesidad de CONTROL sobre nuestro entorno en este nivel. </p> <p> Nivel 2.

Gerente</p> <p> Cuando entiendo debo crecer y tener un equipo, comenzamos a comportarnos como un Gerente, donde obtenemos dinero por manejar bienes y personas (nuestros equipos). Un fenómeno habitual en este nivel es el “estancamiento” por miedo a funciones estratégicas y de dirección. </p> <p> Nivel 3. Dueño</p> <p> Cuando iniciamos el delegar por medio de sistemas en nuestra organización (tecnológicos y procedimientos), comenzamos a convertirnos en dueños, es decir generamos dinero vía otros. No obstante, lo que nos mantiene en este nivel es el APEGO a nuestro negocio. </p> <p> Nivel 4. Inversionista</p> <p> Ahora como dueños de negocio, donde nuestra organización es rentable y trabaja sin nosotros (baja dedicación y presencia), podemos comportarnos como un inversionista, y comenzar a generar dinero con dinero. El objetivo es incrementar el patrimonio personal. El escenario probable es más bien de una VISION limitada a rubros conocidos con nuestra propia generación de recursos. </p> <p> Nivel 5. Empresario</p> <p> Finalmente, ser un empresario se manifiesta cuando vendemos acciones de nuestra empresa, y atraemos a otros inversionistas. Es decir, comenzamos a generar valor con el dinero de otros.

En otras palabras, generamos un ingreso pasivo dejando al dinero que TRABAJE por nosotros. </p> <p> ¿ Cuáles son los desafíos para dejar el nivel Auto-Empleado?</p> <p> Es el nivel más común en el ecosistema emprendedor, si bien no existe una receta definitiva, existen algunas recomendaciones que habitualmente trabajamos con nuestros “Coachees”:</p> <p> Visión:</p> <p> Mientras solo podamos vernos dirigiendo un negocio de una sola persona, nunca seremos nada más. Necesitamos una visión de un gran negocio, quizá de alguno que quiera cambiar al mundo.

Un punto aquí: dejar de pensar en nosotros mismos y en nuestro negocio como pequeño, hablar de nosotros como propietarios de un pequeño negocio es extremadamente limitante. </p> <p> Metas</p> <p> : Cambiar nuestras metas o tener algunas. Pero metas más grandes e inspiradoras. </p> <p> Organigrama</p> <p> : Establecer la gráfica de los puestos y no de las personas. Y luego rellenar estas casillas con las personas. Pueden ser cargos que aún no existen. </p> <p> Perfiles de Cargo</p> <p> : Quién hace qué, para cuándo y cómo. </p> <p> Diagrama General de nuestro negocio:</p> <p> Determinar la ruta del proceso desde que nos contactan, hasta la entrega de nuestros servicios y productos. </p> <p> KPIs:</p> <p> Cada posición y empleados debe arrojar sus KPIs (indicadores de gestión) para saber cómo están avanzando. </p> <p> Reclutamiento:</p> <p> Debemos contratar a las personas en base primero al corazón y espíritu y en seguida, por su conjunto de habilidades, mente y cuerpo. Por cierto: muchas personas me hacen esta pregunta. ¿Cuándo será lo bastante grande para contratar a alguien? Mi sugerencia es que contrates cuando estés haciendo lo suficiente como para proporcionar la mitad de sus salarios. Ellos te harán ganar lo suficiente para pagar al menos la otra mitad. </p> <p> En resumen, es clave saber identificar nuestra posición y en qué nivel nos encontramos. Acto seguido, comenzar a planificar las actividades y tareas que debemos realizar para llegar a un nivel superior. El objetivo principal, es crear una empresa rentable y que trabaje sin nosotros como fundadores. </p> <p> Equipo Prensa</p> <p> Portal Innova</p>

## Emprender: ¿auto-empleado o empresario?

