

La mejora continua y el emprendimiento. Una reflexión sobre iniciativa, conocimiento y mejora continua

Federico Cervera Bonilla¹

Al revisar la definición de *emprendimiento* para este texto, decidí quedarme con un sinónimo: iniciativa. Esto es, de sobra, lo que se muestra en la acción de emprender, pues buena parte de nuestra idiosincrasia nos lleva a querer aspirar a crear un negocio que pueda proveer libertad financiera para mejorar nuestra realidad económica particular.

Los requisitos necesarios para materializar esa iniciativa en una nueva experiencia de empresa son, entre otros, un conocimiento del negocio, un entendimiento del mercado, la determinación de la cadena de abastecimiento, así como la definitiva comprensión de los requerimientos fiscales y legales para constituirse —en caso de querer ser formales—.

Hace algún tiempo, un estudiante se acercó a preguntarme si yo tenía conocimientos sobre máquinas desecadoras, particularmente para la producción de frutos secos. Soy ingeniero mecánico, así que cualquier dispositivo puede contener componentes que me son familiares por separado; por lo que, al juntar dichos componentes, puedo tener una idea aproximada del proceso que el equipo pueda realizar. Pero este no era el caso; el joven quería crear un emprendimiento de producción de frutos secos ante la oportunidad que un exitoso viejo jugador de ese mercado le ofrecía: la adquisición, por un aparente buen precio, de una máquina para secar frutos. Esta coyuntura llevó al estudiante a hacer un recorrido mental: desde la búsqueda de recursos económicos hasta consultas a personas con algo más de experiencia sobre la conveniencia de materializar esta iniciativa.

Aquí debo pedirle, amable lector, que realice este ejercicio mental, teniendo la certeza de que todo se alinearán para el éxito de esta iniciativa: consigue el recurso financiero, compra la máquina, busca el espacio para ubicarla (probablemente en arriendo), realiza la instalación eléctrica (si tiene el conocimiento), transporta la máquina hasta el sitio, busca un buen proveedor de frutos para secar, intenta hacer pruebas de producto, consigue frutos secos existentes en el mercado para comparar el resultado final con aquellos que se produzcan en la máquina que adquirió, averigua la normativa vigente para la venta autorizada de productos alimenticios (Invima), comienza a transportar material de prueba, produce el primer kilogramo útil, saca productos empacados (¿y ahora... cómo se empacan?) y se empieza a distribuir a los clientes, quienes pagan (¿se les da crédito?), sigue produciendo y empieza a aportar a la cadena productiva del país.

¹ Profesor de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Básicas de la Universidad Central. Correo: fcerverab@ucentral.edu.co

En el párrafo anterior traté de ser concreto con las posibilidades de esta iniciativa. Supongo que usted puede encontrar algunas más, como por ejemplo el precio de compra de materias primas + funcionamiento + imprevistos – impuestos / venta... o, simplemente, la posible ganancia con esta actividad y los posibles competidores (entre otras...).

Todo lo anterior es resultado de la resolución interna de muchas preguntas basadas en mi experiencia personal, que seguidamente hice al joven, quien apenas pudo responder por el precio de la máquina y nada más. Cualquier persona que quiera emprender debe demostrar conocimientos y experiencia suficientes para afrontar ese reto. Y, querido lector, ese es el detonante de esta reflexión: como en muchos emprendimientos, este joven desconocía totalmente el mercado, el real problema que intentaría resolver ofreciendo un producto con un valor diferenciado, los posibles clientes, la competencia, el precio de compra y venta, entre muchos otros detalles.

Pero esto no debe ser motivo de desesperanza. Una alternativa viable sería la que podría tomarse en un caso similar: antes de adquirir o implementar una unidad productiva, podría convertirse en una especie de subdistribuidor. Esto significaría que, a la luz del ejemplo del estudiante mencionado, se adquiriese un bulto de frutos secos y se tratase de venderlo en el mercado (ya sea por porciones o en su tamaño completo), y obtener un mínimo margen de ganancia. De esta forma, podría conocer una parte del proceso por medio de experimentación real y ganar experiencia en el elemento clave: *la comercialización*.

Es la iniciativa la que tiene el control en todo proceso de emprendimiento. Si usted cree que un producto es bueno, una invención, un mejor diseño, una manera diferente de producir o de realizar un trabajo técnico, o simplemente optimizar lo que ya están haciendo aquellos jugadores del mercado que están consolidados, tenga la iniciativa de seguir ese camino.

La iniciativa vence muchas barreras personales, pero no se puede producir el conocimiento sin primero buscarlo. Un consejo para iniciar con el proceso de mejora de nuestra comprensión del mercado, diseño, producción, distribución, manejo de proveedores y clientes, entre otros, es primero laborar o hacer parte de una organización productiva o de prestación de servicios, incluso desde el nivel básico. Esta es una oportunidad que se debe aprovechar, pues es nuestra experiencia lo que consolida nuestros patrones de comportamiento y aprendizaje, susceptibles de ser aplicados para nuestro propio beneficio. En palabras de McGregor, en su libro *El lado humano de las organizaciones*, “la motivación, el potencial de desarrollo, la capacidad de asumir la responsabilidad, la disponibilidad para dirigir su comportamiento hacia las metas de la organización, están todas presentes en la gente”.

Es nuestra iniciativa responder a los retos con curiosidad e integralidad, a fin de aprender a identificar aquello que forma y aquello que no, así como de realizar revisiones permanentes a nuestros actos y resultados, creando un proceso autónomo de mejora continua, que se materializa en el espacio laboral, propio y ajeno, que nos convierta en agentes de cambio y facilite nuestra adaptación dinámica a las condiciones de trabajo presentes y futuras. De esta forma prepararemos un camino de emprendimiento que se pueda seguir en el futuro.

Son los principios de trabajo ético, como disciplina, curiosidad, afán de buscar alternativas, capacidad de prospección y adaptación al cambio los que fortalecen y estructuran nuestro

proceso de pensamiento y acción para plantear y alcanzar las metas que conduzcan a la consolidación de nuestra manera de hacer las cosas. El secreto es integrar la mejora continua —ese afán por cada vez hacerlo mejor— a nuestra vida diaria y nuestros procesos de emprendimiento personal.