

# ¿EMPRESARIO O APOSTADOR?

**Resumen:** En este artículo el profesor César Augusto Lozano Marulanda nos muestra las ventajas concretas que ofrece al emprendedor la realización del Plan de Negocios. Esta es, en síntesis, la diferencia entre simplemente dejar al azar las decisiones más importantes de su proyecto, o prever técnicamente la estrategia de su negocio; en pocas palabras, entre el profesional o el simple aficionado.



Por  
**CÉSAR AUGUSTO LOZANO  
MARULANDA**

Consultor especializado en  
productividad humana, crecimiento  
personal y espíritu empresarial.

E-mail:  
[podium@epm.net.co](mailto:podium@epm.net.co).

**H**ace unas semanas tuve el privilegio de ser invitado al Segundo Encuentro de Jóvenes Empresarios Exportadores y como el tema para aquella ocasión era “La importancia del plan de negocios”, me di a la tarea de referirme a los elementos esenciales asociados a la investigación y la planeación y a describir brevemente qué factores justifican este esfuerzo.

En un acopio más de experiencias que de teorías y con la intención de simplificar el tema, estructuré la presentación alrededor de tres preguntas relacionadas con el plan de negocios y que regularmente inquietan al aspirante a empresario. Tales inquietudes se responden a continuación una a una, con el propósito de aportar valor a quienes hoy en día vienen madurando sueños e ideas que desean transformar en emprendimientos productivos para nuestra sociedad.

## *¿Por qué hacer un plan de negocios?*

Tradicionalmente, nuestra naturaleza latina nos hace ver como una pérdida de tiempo o como un esfuerzo improductivo todo ejercicio de planeación o investigación; la apatía hacia estas tareas es uno de los principales elementos para que nuestra sociedad esté hoy del lado de las economías subdesarrolladas del globo. Para vencer esa inercia cultural, se hace necesario comprender que el ejercicio de desarrollar un plan de negocios tiene muchos más beneficios que el plan mismo.

La primera razón de ser de un plan de negocios es que la elaboración del documento se constituye en la materialización de la idea. Para contar mejor es

**Palabras claves:**  
Espíritu emprendedor,  
plan de negocios.

te concepto basta con pensar que esta revista que tiene entre sus manos, primero estuvo en la mente de alguien y, para ser hoy una publicación, se dieron una serie de pasos dentro de un proceso editorial; así las cosas, el paso siguiente a la idea fue pasarla a unos bocetos de contenido.

Si nos preguntamos cuál etapa está más cerca de la realidad entre la idea y el boceto, no vacilaríamos en concluir que este último está más cerca de la publicación final. De la misma manera el plan de negocios es un paso adelante en el proceso de materializar ese sueño de empresa, en un emprendimiento provechoso.

Una segunda razón para realizar un plan es la visión sistémica que debe desarrollar el emprendedor, pues este ejercicio

le obliga a analizar los diferentes sistemas que hacen parte de una empresa. De no hacerse este análisis con el rigor suficiente, se corre el riesgo de fracasar en el intento de llevar esa idea a la realidad. Una buena imagen mental para reforzar este punto es pensar en el plan de negocios como un chequeo ejecutivo de salud que nos permite determinar con un alto nivel de certeza el estado de nuestro organismo, gracias a que allí se contempla el funcionamiento de los diferentes sistemas que hacen parte del cuerpo humano como el sistema

circulatorio, el sistema digestivo o el sistema nervioso. Cualquier disfunción en estos sistemas es una señal de alerta que nos previene sobre enfermedades o dolencias futuras.

De la misma manera, el plan de negocios nos exige una rigurosa revisión de los diferentes sistemas que conforman la empresa: el sistema financiero, el sistema de mercadeo o el sistema administrativo, entre otros. Así es posible detectar las posibles debilidades o amenazas a las que se enfrentará la empresa en su desarrollo. La visión sistémica se desarrolla cuando dejamos de pensar en la empresa como el resultado exclusivo de un sistema de produc-

ción de un bien o un servicio susceptible de ser vendido y concedemos su verdadera importancia a los diferentes componentes del negocio.

La tercera razón que justifica la realización de un plan de negocios, es que éste se convierte en una invaluable guía a través de los agitados rumbos en los cuales se verá envuelto el desarrollo del emprendimiento hacia su consolidación como empresa. Si bien el plan debe ser dinámico y flexible para adecuarse a los diferentes públicos y variables que intervendrán en el crecimiento del negocio en un entorno cada vez más cambiante, esa no es una razón válida para desechar este ejercicio, pues tiene una mayor probabilidad de llegar a su destino aquel que cuenta con una brújula que le permita orientarse, que aquel que aborda el desafío empresarial con sólo el entusiasmo y la fe en su idea.

### *¿Qué gana un emprendedor con el plan?*

Para contestar a esta pregunta basta con mencionar tres razones de ganancia concretas que deben servir de motivación para realizar este ejercicio de investigación y planeación, para quienes aún son escépticos del tema.

La primera de ellas es la posibilidad de racionalizar las decisiones y así evitar la frustración futura ante un fracaso. Para todos es lenguaje común que las decisiones se toman con la cabeza y no con el corazón, pero esta verdad de Perogrullo es fácilmente eclipsada por el entusiasmo natural del emprendedor que anda tan enamorado de su idea, que llega a perder la perspectiva de las cosas.

Es normal encontrar al nuevo empresario tan empecinado en sacar adelante su idea, que le es difícil aceptar ciertas realidades que hacen parte del mundo corporativo como la competencia, las barreras culturales o la viabilidad económica del proyecto; y, convencidos de que con sólo poner el corazón y la energía es suficiente para tener éxito, se lanza sin pensarlo demasiado a enfrentar la batalla en el difícil mercado empresarial, para después de meses de lucha y sufrimiento encontrarse con las manos llenas de frustración y desilusión.

El plan de negocios nos ahorra esos malos momentos, en la medida en que un ejercicio riguroso nos ayuda a minimizar los riesgos y nos da una perspectiva racional de lo que puede llegar a ser el potencial del emprendimiento que se desea iniciar.



La segunda razón de ganancia está más ligada a la forma de ser de la mayoría de los emprendedores, quienes por naturaleza suelen tener más de una idea rondando por sus mentes en forma constante. De hecho, si no fuera así, lo más probable es que no hubieran llegado a gestar ningún nuevo emprendimiento. Infortunadamente esa cualidad suele jugar en ocasiones en contra del empresario, toda vez que tiende a disipar sus esfuerzos y por ende el potencial del emprendimiento no es explotado de manera ideal.

Un plan de negocios le permite al nuevo empresario enfocar sus esfuerzos, le ayuda a concentrarse en una idea en particular y en dirigir en forma precisa su energía y entusiasmo hacia el mismo punto, derivándose de ello una sinergia tal, que el proceso cobra una dinámica mayor beneficiándose sustancialmente el proceso de construcción de la nueva empresa.

Así pues, la disciplina que implica el desarrollo de un plan de estas características se convierte en el antídoto a la natural dispersión de pensamiento que con frecuencia aqueja a los emprendedores en su camino a su transformación hacia empresarios.

La tercera razón está vinculada a la vocación misma del empresario. Si bien siempre ha estado presente la discusión de si el empresario nace o se hace y, aunque particularmente estoy convencido de lo segundo, no dejo de desconocer que los empresarios deben desarrollar una fortaleza especial que los hace ver como una clase aparte. Sin esta fortaleza interna, es probable que no sobrevivan en el palpitante mundo del empresarismo y una buena manera de validar si se tiene el potencial para desarrollarla es enfrentar el reto que implica la realización de un plan de negocios con disciplina y rigor.

Si el aspirante a empresario no tiene el compromiso suficiente para superar el desafío que implican unas horas extras de investigación y planeación en la construcción de su plan de negocios, esto podría estar evidenciando que no se cuenta con el potencial mínimo de convicción necesaria para superar y salir airoso de los verdaderos obstáculos que con seguridad ha de enfrentar en los primeros años del negocio.

Así las cosas, si el emprendedor que lee estas líneas aún no se anima a dar su mejor esfuerzo para la realización del plan de negocios, quizás deba pre-

guntarse si el camino del empresario sea una opción viable en su proyecto de vida.

### *¿Empresario o apostador?*

Quiero terminar este recorrido por las ventajas de realizar el ejercicio de planificación que sugiere la construcción de un plan de negocios, con un mensaje de reflexión acerca de cómo actúan los empresarios profesionales, que no debemos confundir con los profesionales empresarios, ya que para ser un empresario profesional no es prerequisite indispensable el haber culminado con éxito los estudios universitarios de administración de negocios o afines; como lo han demostrado a lo largo de la historia mundial personajes como Henry Ford, Walt Disney o Bill Gates, entre muchos otros.

Lo que hace la diferencia en el empresario profesional es que está consciente que para tener éxito en el mundo empresarial se siguen las mismas reglas que rigen el camino del triunfador en cualquier aspecto de la vida, entre ellas: la disciplina, la fe, el esfuerzo consistente y la preparación consciente.

Si pensamos en las ganancias de un deportista profesional como Michael Jordan, Luis Figo o Juan Pablo Montoya, estamos seguros de que sus ingresos pueden ser superiores a los de aquellos vecinos de barrio que esporádicamente se reúnen para disfrutar de un recreativo partido de fútbol o baloncesto en los fines de semana, apostando unos refrescos o unas cervezas para el ganador. ¿Verdad?

Pues bien, eso mismo sucede con el emprendimiento: tú puedes ser un empresario o un apostador. Los verdaderos empresarios "aspiran" y luego de recorrer el camino necesario "logran" generar ingresos similares a los del deportista profesional. Los apostadores "desean" sacar adelante una idea y luego de agotadas las ganas, terminan recibiendo menos que una cerveza como premio a sus escasos ardores.

Un empresario toma una idea, la materializa en un plan de negocios y está dispuesto a recorrer el sendero del emprendimiento con disciplina y esfuerzo. Un apostador se lanza contra el mundo deslumbrado por las ganas y el entusiasmo pero sin preparación. Así las cosas, el compromiso le dura hasta que se presentan los primeros reveses de la suerte y al final se ha de conformar con ver desde la acera, ¡el desfile triunfal de los verdaderos empresarios!

---

**UN PLAN DE NEGOCIOS  
LE PERMITE AL NUEVO  
EMPRESARIO ENFOCAR  
SUS ESFUERZOS, LE AYUDA  
A CONCENTRARSE EN  
UNA IDEA EN PARTICULAR  
Y EN DIRIGIR EN FORMA  
PRECISA SU ENERGÍA Y ENTUSIASMO  
HACIA EL MISMO PUNTO,  
DERIVÁNDOSE DE ELLO UNA  
SINERGIA TAL, QUE EL PROCESO  
COBRA UNA DINÁMICA MAYOR  
BENEFICIÁNDOSE SUSTANCIALMENTE  
EL PROCESO DE CONSTRUCCIÓN  
DE LA NUEVA EMPRESA.**

---