



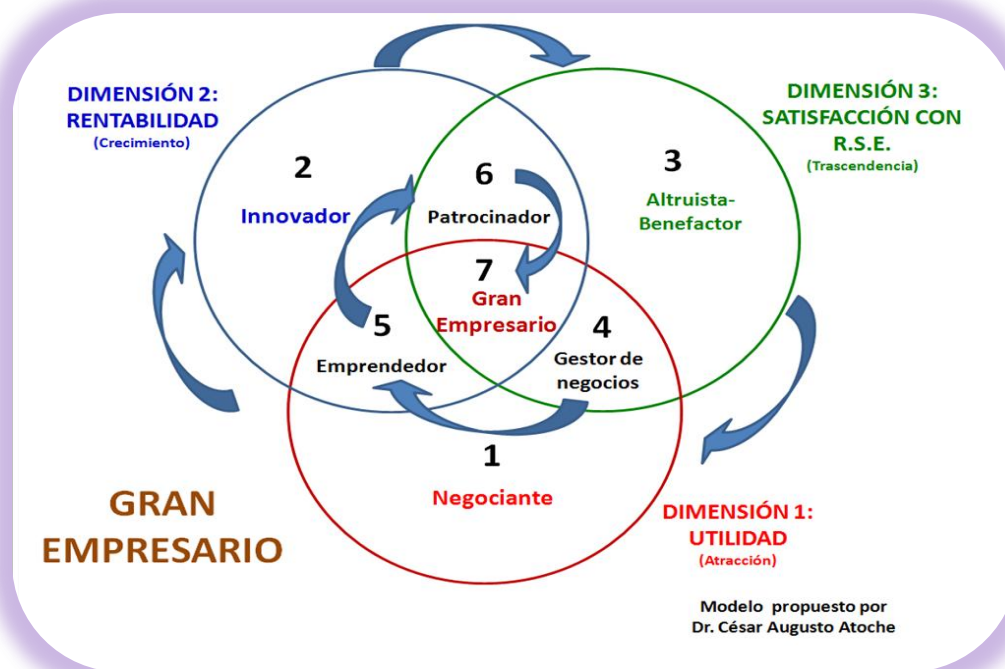
LA HOJA DE RUTA DEL GRAN EMPRESARIO

Dr. CÉSAR AUGUSTO ATOCHE PACHERRES
PROFESOR PRINCIPAL UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

www.cesar-augusto-atoche.com

Una de las características de la globalización es el protagonismo de la iniciativa privada en desmedro del rol protagónico del Estado. Es así que la mayoría de personas se anima a iniciar en el mundo de los negocios y la pregunta pertinente es ¿Cómo convertimos en un gran empresario?

Mi propuesta es un modelo denominado “La Hoja de Ruta del Gran Empresario” que me complace compartir con ustedes, con el propósito de coadyuvar ante todo a la calidad de vida y al desarrollo humano, basado en mi experiencia y conocimientos como investigador y consultor empresarial:



El primer nivel de desempeño empresarial sucede en la dimensión 1: conformada por la **UTILIDAD**, que resulta siendo la atracción hacia la actividad empresarial. Aquí surge el **NEGOCIANTE**, es decir la persona a quien le atrae excesivamente ganar dinero u obtener beneficios en cualquier actividad, le atrae la utilidad a obtener. El negociante identifica una necesidad y la percibe como una oportunidad, se anima a satisfacer esa necesidad en forma rápida y aproximada.

El segundo nivel de desempeño empresarial sucede en la dimensión 2: conformada por la **RENTABILIDAD**, que resulta siendo el crecimiento de la actividad empresarial donde se busca generar utilidad respecto a los activos utilizados con afán de superación. Aquí surge el **INNOVADOR**, es decir la persona que altera o cambia las cosas introduciendo novedades o mejoras en las forma de uso de los productos, además tiene carácter aventurero, suele empezar con criterio de prueba-error y crece hasta innovación y desarrollo, sobretodo aplica nuevas ideas, conceptos, productos y prácticas con la intención de ser útiles bien sea para disminuir costos, disminuir reprocesos, aumentar productividad o para incrementar competitividad.

El tercer nivel de desempeño empresarial sucede en la dimensión 3: conformada por **SATISFACCIÓN CON RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**, que resulta siendo la trascendencia de la actividad empresarial. Aquí surge el **ALTRUISTA-BENEFACTOR**, es decir la persona con actitud de servicio aceptada y manifestada como esmero y complacencia en el bien ajeno, aun a costa del propio, y por motivos puramente humanos; también es entendida como sacrificio personal por el beneficio de otros y diligencia en procurar el bien ajeno sin esperar nada a cambio; y finalmente el altruismo es una manifestación de la visión empresarial.

El cuarto nivel de desempeño empresarial sucede en el encuentro de las dimensiones 1 y 3: conformado por el **GESTOR DE NEGOCIOS** que es la persona que atiende la utilidad y el compromiso de satisfacción con responsabilidad social empresarial, razón por la cual es capaz de realizar actos de administración de negocios ajenos, luego extendidos a toda clase de defensa de intereses ajenos en virtud del encargo de su titular.

El quinto nivel de desempeño empresarial sucede en el encuentro de las dimensiones 1 y 2: conformado por el **EMPRENDEDOR** que es una persona que atiende a la utilidad y a la rentabilidad, por tanto Identifica oportunidades de negocio; Estudia qué tipo de recursos son necesarios para aprovechar la oportunidad detectada. Suele distinguir entre: recursos necesarios (imprescindibles) y recursos optimizantes (deseables); Controla los recursos, bien sean de él o de terceros.

El emprendedor sabe muy bien que el control es el mismo tanto en una empresa privada como en una organización pública. El emprendedor gestiona los recursos, mirando más a cómo consigue poder e influencia, y también cómo consigue entender y organizar una serie de contratos que pueden ser sofisticados y que le permiten manejar recursos; Sabe cosechar las oportunidades. La posibilidad del fracaso la ve lejana, y más bien analiza casos de empresarios que habiendo fracasado continúan emprendiendo.

El sexto nivel de desempeño empresarial sucede en el encuentro de las dimensiones 2 y 3: conformado por el **PATROCINADOR** que es la persona o entidad que paga total o parcialmente los gastos de una actividad determinada, generalmente con fines publicitarios a cambio.

El séptimo nivel de desempeño empresarial sucede en el encuentro de las 3 dimensiones: surgiendo así el **GRAN EMPRESARIO** que es la persona que formaliza su negocio, que busca generar utilidad, rentabilidad y satisfacción del consumidor/usuario, que contribuye a la calidad de vida. Además, tiene espíritu de hacedor, espíritu de ganador, cultiva valores, contribuye a la calidad de vida, al bienestar social, planifica-organiza-dirige-controla y posee inteligencia emocional.

El gran empresario cree en la grandeza de sus sueños y los hace realidad, tiene tenacidad y confianza en sí mismo lo que le impulsa a perseguir con ardor, vehemencia y pasión la realización de sus proyectos, asume los retos con pensamiento positivo, minimiza el temor al riesgo tomándolo como algo normal que debe ser controlado con trabajo de buena calidad, tiene paciencia y tolerancia suficientes para esperar los frutos de su arduo trabajo soportando las adversidades, tiene aguda responsabilidad social orientada a generar fuentes de empleo y de ingresos entre sus conciudadanos que coadyuven al desarrollo sostenible de sus comunidades, tiene deseo de autorrealización pues busca dinero como buen estímulo y con la alegría que produce la satisfacción del sueño realizado.

Entonces, enhorabuena por tomar la decisión de incursionar en el mundo empresarial, y de nuestra parte proponemos la siguiente reflexión: "... al tomar la decisión de invertir, es natural pensar en la utilidad como primer requerimiento, luego corresponde ponerle inteligencia a las emociones, elaborar productos útiles, buscar recursos mínimos y más adelante los recursos optimizantes, iniciar el negocio, propiciar el crecimiento del negocio y formalizarlo". Recordemos que esta hoja de ruta busca hacer posible la evolución (crecimiento, progreso, prosperidad) del gran empresario, es decir animarse a generar utilidad con rentabilidad y con satisfacción basada en responsabilidad social empresarial para así contribuir al mejoramiento de la calidad de vida en Piura, el Perú y el Mundo.

EVOLUCIÓN DEL GRAN EMPRESARIO		
DIMENSIÓN 1: UTILIDAD	DIMENSIÓN 2: RENTABILIDAD	DIMENSIÓN 3: SATISFACCIÓN CON R.S.E.
Yo.	Mi familia.	Mi vecindario, mi país, mi mundo.
Quiero, me provoca, deseo, me da la gana ser empresario.	Puedo ser empresario pues tengo recursos y fortalezas.	Debo respetar al prójimo, debo respetar al mundo.
La pretensión es lucrar	La pretensión es compartir con mi familia	La pretensión es trascender compartiendo con mi vecindario-mi país-mi mundo.
Una persona involucrada.	Pocas personas involucradas.	Muchas personas involucradas.