

Recensión del libro “El Emprendedor de Éxito” de Rafael Alcaraz

Carlos Salas León

Universidad Técnica Nacional, Alajuela, Costa Rica.

csalasl@utn.ac.cr

Referencia/ reference:

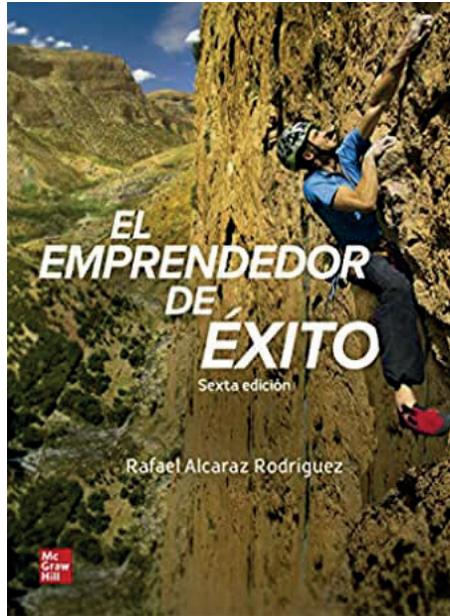
Salas, C. (2020). Recensión del libro: “El Emprendedor de Éxito” de Rafael Alcaraz. *Yulök Revista de Innovación Académica*, 4 (2), 117-119

Cómo formular un plan de negocios y en el camino convertirse en un emprendedor exitoso

Rafael Alcaraz Rodríguez es doctor en Ciencias Económicas y Dirección de Empresas, Deusto Business School, España. Además, es profesor titular, investigador, formador y consultor en las áreas de Liderazgo y Equipos de Alto Desempeño, Emprendimiento y Desarrollo de Nuevos Negocios, Empresas Familiares y Desarrollo de Competencias del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ISTEM).

Alcaraz Rodríguez, con el auspicio de la editorial MC Graw Hill, nos entrega el libro “El Emprendedor de Éxito”, en su sexta edición. Esta obra introduce a la persona lectora de manera ordenada y sistemática en el proceso de planificación, formulación, ejecución y evaluación del proyecto de negocio hasta llevarlo a convertirse en una empresa real. La estructura de la obra, diseñada en 15 capítulos y 328 páginas, le permite al estudiante contar con herramientas para desarrollar un plan de emprendimiento en la creación de una nueva empresa, proyecto innovador o emprendimiento social; para lo cual cada capítulo se convierte en una guía para contribuir en la estructuración de un plan de negocios.

La obra es esencialmente práctica, permite a la persona lectora (sea este un estudiante o un emprendedor) concretar ideas y plasmarlas de una manera simple formal y estructurada. Se distingue por incluir varios ejemplos de proyectos de empresas de diversa índole. Algunos de esos ejemplos se incorporan a lo largo de cada capítulo en la sección “Naturaleza del proyecto”. Otros dos ejemplos, uno de negocios y otro de carácter social, se incluyen como ejemplos integradores al final del libro, lo cual en-



laza el contenido para la presentación del plan de negocios.

Su forma didáctica y simple introduce los elementos fundamentales para realizar, paso a paso, la elaboración y ejecución de un plan de negocios, que se acompañan de plantillas en el sitio web del libro, por lo que facilitan su integración y documentación.

Los primeros dos capítulos nos brindan un acercamiento al emprendimiento, específicamente, en el capítulo 1, el autor se refiere al término emprender como un concepto que reúne una serie de habilidades y características que permiten a las

personas desarrollar nuevas ideas de negocio, así mismo, detalla los tipos de emprendedores y finalmente, comparte algunas sugerencias para emprender con éxito.

Por su parte, el capítulo 2 se concentra en los tipos de emprendimiento dominantes, entre los que destacan el social, ecológico, económico, artístico-cultural, deportivo y político. De igual forma desagrega las competencias necesarias que un emprendedor requiere para tener éxito en cada área y muestra ejemplos de casos exitosos.

En el capítulo 3, Alcaraz hace mención de la capacidad de ser creativo, como una habilidad crucial para el éxito de la persona emprendedora. Se presentan elementos como el proceso de la creatividad, el cual está íntimamente relacionado con la estructura cerebral humana, también son descritos los tipos, características y posibles impedimentos o barreras que un emprendedor puede encontrar para realizar transformaciones en su campo de acción particular.

Adicionalmente, en el capítulo 4 introduce un tema vital para el desarrollo de iniciativas emprendedoras: la capacidad de trabajar en equipo. Las ideas de negocio requieren necesariamente de la integración de distintas disciplinas y por consiguiente de la participación de personas que desarrollen variadas tareas de manera efectiva. El desarrollo de sinergias, la comunicación, la organización de las reuniones y la planificación de las labores diarias son elementos que el autor destaca para evitar el fracaso.

En sus capítulos 5 y 6, la obra nos invita a conocer el mundo de la generación de ideas de negocio, el concepto de propuesta de valor (capítulo 5) y lo que se debe entender por modelos de negocios. De esta forma se presenta al lector los principios claves para la creación de ideas innovadoras de negocios. El capítulo 6 se dedica a la organización estratégica de la idea de negocio, de manera que el emprendedor diseñe vías para la consecución exitosa de su propuesta, una vez esta se encuentre en el mercado.

En los capítulos del 7 al 12, el autor nos brinda una clara aproximación acerca de los componentes específicos que debe contener un proyecto ante la formulación de un plan de negocios. Estos capítulos son claves para entender los contenidos específicos de un proyecto o propuesta de negocios, y como determinar su viabilidad desde los ángulos críticos de un negocio exitoso. El estudiante o emprendedor que utilice esta obra deberá referirse principalmente a estos capítulos si desea contar con una guía apropiada para formular su plan de negocios.

El capítulo 7 detalla lo relativo al proyecto de negocio de manera general, pone de relieve aspectos como la justificación de la idea, la propuesta de valor, información básica del emprendimiento, elementos de carácter estratégico como la visión y la misión, así como aquellos socios prioritarios o apoyos para implantar el emprendimiento en el mercado.

El capítulo 8 presenta las bases para el estudio de mercado y la estrategia de mercadeo, donde enfatiza sobre criterios como las expectativas de los clientes, elementos básicos del marketing y su aplicación en la estrategia particular.

En el capítulo 9, el lector tiene acceso a las bases del estudio técnico de la producción. En este apartado se describen los elementos básicos a nivel del proceso, recursos físicos, tecnológicos y materia prima para la elaboración

del producto. También, se detallan aspectos clave como la identificación de proveedores y cotizaciones; así como lo vinculado con la organización interna de la producción, facilitando recomendaciones para el manejo efectivo y eficaz de la planta de procesos y la oportuna distribución del personal para efectuar las tareas requeridas.

El capítulo 10 aborda la estructura organizacional, presentando al lector un modelo básico de áreas de trabajo de la empresa y sus funciones fundamentales, de manera que el emprendedor tome como guía estos criterios y pueda emularlos en su propio emprendimiento. Al finalizar el capítulo 10, se dedica un apartado al marco legal de la organización, como una manera de validar y dar sustentabilidad al emprendimiento dentro del aparato jurídico estatal.

La presentación financiera de la información se explica en el capítulo 11, en este capítulo Alcaraz propone una explicación de los datos del plan de negocios desde una perspectiva financiera, enfocándose, principalmente, en los estados financieros de una empresa, los costos, ingresos y las proyecciones financieras. También, plantea algunas de las principales razones financieras para el análisis de estados financieros y brinda una muy pequeña referencia acerca de dos métodos fundamentales de la evaluación financiera de un proyecto: El Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Quizá en este último aspecto la obra no presenta la profundidad suficiente. Tanto el VAN como el TIR son herramientas fundamentales que permiten traducir la factibilidad financiera de un plan de negocios o proyecto de inversión; de allí que se requiere de mayor nivel de atención y profundización didáctica en el tema. Estoy seguro de que este tema será abordado y profundizado por el autor en futuras ediciones de su obra.

El capítulo 12 presenta de forma breve la elaboración del plan de trabajo y la incorporación de las áreas de la organización en dicho plan, así como la correspondiente graficación por medio de plantillas y calendarización de las acciones necesarias para la adecuada operación de la empresa.

En el capítulo 13 la obra plantea la forma en que debe elaborarse el resumen ejecutivo del plan de negocios, su extensión y contenidos, de una manera práctica y concisa. Igualmente, incluye dos ejemplos, así como plantillas de práctica.

El capítulo 14 se dedica a explicar los tipos de anexos que debe considerar cualquier plan de negocios. Estos son los documentos que no se incluyen en el cuerpo del documento, pero que complementan o amplían la información del documento.

Finalmente, el capítulo 15 explica cómo realizar una presentación del plan de negocios, incluye el contenido de una presentación escrita de documento, realiza unas recomendaciones finales y también, se sugiere sobre la forma apropiada de realizar una presentación verbal del plan de negocios, donde se hace hincapié en la importancia de este proceso final.

El libro finaliza con la inclusión de dos “ejemplos integradores”, con lo cual se pretende brindar al lector con un enfoque comprensivo sobre ejemplos prácticos de planes de negocios. El primer ejemplo se refiere a una empresa de la industria de alimentos. En 35 páginas el autor presenta una muestra integral de un plan de negocios de carácter privado y lucrativo, el cual considera cada uno de los apartados descritos en el libro. En el segundo ejemplo, Alcaraz, nos agrega un plan de negocios del área de salud, más de índole social, relacionado con la donación de órganos. Las 23 páginas de este ejemplo nos muestran que los planes de negocios también pueden formularse para actividades de diversas características y no solo con enfoques meramente lucrativos.

La obra finaliza con un glosario de términos, los respectivos créditos de fotografías y un índice analítico que permite al lector ubicarse de acuerdo con los temas de interés cubiertos por la obra.

En síntesis, “El Emprendedor de Éxito” es una obra didáctica, escrita de manera simple para ser utilizada como herramienta de enseñanza, que les permita a los lectores (estudiantes, pero principalmente, emprendedores) contar con una guía para la planificación del negocio y formulación e implementación de un plan de negocios, como mecanismo de buscar el éxito empresarial. Los ejemplos se han simplificado, quizá en demasía, lo cual le resta cierta profundidad a algunos temas, que podrían ser claves. Las áreas relacionadas con la investigación de mercado y la evaluación de viabilidad financiera requieren de mayor elaboración.

El título de la obra, en sí, es sugestivo y motivador. Además, es importante recalcar que no existe la receta óptima para el éxito, por tal motivo este libro debe ser

entendido como una guía didáctica y práctica que puede adaptarse según las particularidades de cada iniciativa emprendedora. En ese sentido la obra cumple con su objetivo de servir de base o punto de partida para que el emprendedor siga un paso a paso en la búsqueda del éxito.

Referencia:

Alcaraz, R. (2020). *El emprendedor de éxito*. Mc Graw Hill.