

Emprendimiento empresarial en el nutricionista dietista: una mirada evolutiva

Blanca Dolly Tejada

Nutricionista Dietista
Ms. Sc., Ms. Doc.
Socia de NUTRIASER

El objetivo fundamental de este panel es aportar a los asistentes claridad sobre el concepto de emprendimiento, para ello se realizará, inicialmente, una aproximación conceptual al tema para mejorar y ampliar las concepciones de cada uno de los asistentes al respecto.

Se pretende, además entender que al emprendimiento se puede llegar en forma innata y para ello vamos por medio de la experiencia vivida por una Nutricionista Dietista, emprendedora nata que durante años a creado y dirigido sus propias empresas y cuyo ejemplo de vida es un estímulo para quienes han soñado con su propia empresa pero no han encontrado la fuerza que los estimula y que los hace vencer el miedo de emprender.

Y finalmente dimensionar el nuevo concepto dentro del cual es posible formar y desarrollar la competencia en emprendimiento para tener nuevos emprendedores, es por ello que nos vamos aproximar a la propuesta académica que permite formar la competencia y finalmente vamos a conocer los proyectos de los nuevos emprendedores, a los cuales la formación les permitió mirar su futuro profesional desde una perspectiva diferente y no dependiente del empleo.

Esperamos que esta mirada evolutiva les permita ubicarse en una de las dos opciones y construir desde ahí su opción empresarial, para el presente y futuro

Emprendimiento empresarial del nutricionista-dietista: una mirada evolutiva – experiencia personal

RESUMEN

Crear empresa se ha vuelto cada vez más necesario en nuestro país y los nutricionistas-dietistas no pueden estar ajenos a este fenómeno. Las razones son de muy diversa índole y van desde el hecho de que cada vez es más difícil conseguir empleo, debido a que las empresas e instituciones empleadoras de nuestra profesión no están en capacidad de absorber a todos los profesionales que ingresan y a que el Estado está entendiendo que no puede seguir teniendo una filosofía paternalista, hasta la comprensión de todas las oportunidades que se abren con la creación de empresas, así como del aporte que se le hace a la economía y riqueza del país. En resumen, no es exagerado decir que crear empresa es una opción de proyecto de vida y una forma de alcanzar el crecimiento y desarrollo personal y profesional.

En este panel expongo las razones que me han llevado a ser empresaria en tres ocasiones y qué pienso de esta experiencia, con el fin de que la audiencia tenga elementos de juicio al respecto y sepa a qué atenerse cuando se lance a esta “aventura”.

En términos generales, se puede concluir que vale la pena convertirse en empresario, porque cuando se emprende este camino son bastantes los valores que salen a flote y son muchas la creatividad e innovación que hay que poner en juego. Pero hay que emprenderlo teniendo mucha claridad de la necesidad que se desea satisfacer y comprometerse tanto física, como mental y espiritualmente para poder lograr el objetivo.

Palabras clave: Emprendimiento empresarial, creación de empresas, planes de negocio.

POR QUÉ DEBE CREAR EMPRESA EL NUTRICIONISTA-DIETISTA

Hasta finales de la década del 90, la integración laboral del nutricionista-dietista en nuestro país se suponía que era por cuenta ajena, es decir, había que salir a buscar un empleo. Sin embargo, la nueva situación y el escenario económico del siglo XXI han demostrado que existen ciclos naturales que no siempre van acompañados de mejoras en la situación del empleo en el mismo sentido. Tal hecho ha provocado que los profesionales empiecen a pensar en abrirse camino en el mundo empresarial, asumiendo los riesgos que ello conlleva. En Medellín, en los últimos años se habla con más frecuencia acerca del autoempleo y la creación de empresas como un instrumento fundamental para la creación de puestos de trabajo. Y como prueba de ello, está el hecho de que la Carrera de Nutrición y Dietética ya tiene una cátedra que fomenta el espíritu empresarial y los estudiantes también lo están entendiendo. Así mismo, el municipio, el Departamento y diversas organizaciones están fomentando el espíritu empresarial y la creación de empresas por diversos medios.

Ahora bien, hay que tener en cuenta que emprender un negocio no es una tarea fácil, sino todo lo contrario. Identificar los procesos por los que se llega a la decisión de crear una empresa es complicado; unas veces se llega a dicha decisión porque se tiene la idea de un producto novedoso, otras por imitación de negocios o empresas, otras porque uno se quiere independizar y no trabajar para otros. La

única nota común que define al empresario es la idea de «asumir el riesgo».

Entre las principales razones por las cuales el nutricionista-dietista debe crear empresa, considero que se pueden mencionar las siguientes:

- El paradigma que ha predominado en el país de que la formación profesional debe orientarse a que los egresados de las Carreras se conviertan en empleados de las empresas, ya no es válido. Como cada vez hay más profesionales, se hace también más difícil encontrar empleo. Se requiere, entonces, cambiar este paradigma y estimular la mentalidad empresarial desde que se está estudiando, como efectivamente está ocurriendo.
- El mayor empleador de profesionales en el país es el Estado, con el agravante de que conseguir un empleo con éste requiere muchas veces de un “padrino”, debido a la mentalidad clientelista de algunos integrantes de la clase política y la concepción que se tiene de un Estado paternalista. Esta situación ha ido cambiando debido a la modernización del Estado y la censura de la sociedad a las prácticas clientelistas. Los profesionales deben, por lo tanto, entender que tienen que valer-se por sí mismos y crear empleo en vez de pensar en ser empleados —especialmente del sector público.

- Es un hecho que las empresas son la base de la economía y el desarrollo del país. En consecuencia, si hay pocas de ellas, muy difícilmente se logrará el nivel de desarrollo que requerimos; y las empresas existentes no tienen capacidad para absorber a todos los profesionales que egresan de las diferentes universidades.
- De acuerdo con lo anterior, si se fomenta la “cultura empresarial” de los nutricionistas-dietistas, lo cual significa que pensemos en crear empresas como parte de la cultura, estaremos promoviendo también la riqueza del país.
- Para crear una empresa es necesario que surjan muchos valores del ser humano que lo enaltecen, entre los cuales se pueden mencionar: el compromiso, ya que es una tarea que exige mucha dedicación; la perseverancia, porque los resultados no se logran a corto plazo; la responsabilidad, porque hay que afrontar muchos retos y hay que saber responder a ellos; y la creatividad y la innovación, que son indispensables para desarrollar un producto/servicio que atraiga la atención de los consumidores potenciales. Se podrían mencionar muchos más valores, pero basta con decir que, además de los mencionados, se requiere humildad, calidad, integridad y un alto sentido de la ética.

En resumen, no es exagerado decir que crear empresa es una opción de proyecto de vida y una forma de alcanzar el crecimiento y desarrollo personal y profesional. Hay gente que carece de un proyecto de vida y va por ahí a donde el viento la lleve. Vive al día. Pero también hay quienes caminan con su proyecto personal en mano, pero lo encuentran cada vez más distante e inalcanzable. Por lo tanto, la primera pregunta que debe hacerse un nutricionista-dietista que desee ser emprendedor, es: ¿qué tipo de experto deseo llegar a ser dentro de veinte años? Esta reflexión es reveladora y entrena mirar desde arriba lo que hemos hecho y conjugarlo con lo que nos sentimos capaces de realizar.

MI EXPERIENCIA PERSONAL

Me parece muy atrevido considerar que soy una emprendedora innata, porque la verdad es que en mi niñez y juventud no me pasó por la mente ser empresaria. Fue solo durante mi ejercicio profesional cuando se presentaron las oportunidades para crear empresa. Sin embargo, sí debo decir que siempre he tenido la “suerte” de ser pionera en muchas cosas, porque me ha gustado atreverme a realizar lo que otros no se han atrevido. Por ejemplo, hice parte de las primeras bachilleres de mi colegio, del primer grupo de licenciadas en nutrición y dietética, fui la primera nutricionista-dietista en Antioquia que hizo un postgrado en el extranjero y la primera en escribir un libro sobre Administración de servicios de alimentación.

Además de lo anterior, siempre he sentido pasión por el trabajo y amor por todo lo que hago. De igual manera, soy muy constante en lo que emprendo, y lo hago con mucha responsabilidad y me gusta el cambio. Si, como dicen los expertos en el tema, éstas son algunas de las características de un emprendedor innato, entonces debo aceptar que tenía esa semilla, pero no la desarrollé sino cuando llegó el momento. Sin embargo, estoy convencida de que con el talento solo no alcanza; es necesario fortalecerlo, apuntalarlo; en síntesis, trabajar en la formación y mejora constantes. Y esto implica un gran esfuerzo y no es algo que se construye en un solo día.

Ahora bien, en lo que se refiere a la creación de empresas propiamente dichas, lo he llevado a cabo en tres oportunidades, y debo decirles que ha sido una experiencia muy enriquecedora, a pesar de todos los escollos que hay que salvar.

Cuando me lancé, por primera vez, a finales de la década del 70, con mi colega Magnolia Escobar, a crear una empresa para brindar asesorías en el manejo técnico-administrativo de los servicios de alimentación, no existía la conciencia de una mentalidad empresarial entre los colegas, salvo muy pocas excepciones. Además, tampoco se menciona-

ban los planes de negocio, ni de mercadeo, ni mucho menos, financieros.

Así que nos embarcamos en el proyecto sin tener idea de nada de esto y guiadas únicamente por la intuición y el sentido común, que nos decía que dichas organizaciones requerían de ayuda para mejorar la prestación de sus servicios. Además, considerábamos que de esa manera enriquecíamos nuestra labor como docentes en la Carrera de Nutrición y Dietética de la Universidad de Antioquia, porque ya no estaríamos hablando de lo que leíamos en las referencias bibliográficas, sino de nuestras propias experiencias.

No fue fácil convencer a los empresarios y directores de hospitales y clínicas que tenían o administraban servicios de alimentación, de la necesidad de contar con nuestros servicios; pero hubo algunos que fueron osados y nos contrataron.

Con el paso de los años, nos dimos cuenta de que no era suficiente brindar asesorías, sino que lo mejor era administrar directamente los servicios de alimentación. Se nos presentó la oportunidad cuando una Caja de Compensación Familiar, sacó a licitación pública una cafetería que servía alrededor de 1.600 comidas diarias, a personas de escasos recursos, en el edificio que tenían en el centro de la ciudad, y que hasta ese momento era administrado por personas empíricas.

Decidimos presentar nuestra propuesta, aunque no poseíamos ninguna experiencia directa como prestadoras de un servicio de alimentación y mucho menos, dinero. Nos sorprendimos cuando nos adjudicaron el contrato, porque pensábamos que nuestras probabilidades eran mínimas si nos comparábamos con los otros licitantes, que sí tenían un recorrido en este campo; además, nos dimos cuenta de que no contábamos con los fondos necesarios para iniciar el trabajo.

Tuvimos suerte de encontrar a la gerente de un banco que confió en nosotras y nos prestó el dinero sin ninguna certeza de que podríamos pagarlo –lo cual no es común en nuestro medio- y comenzamos nuestra aventura. Fueron unos años de mucho aprendizaje, así como de alegrías y sinsabores, que

nos permitieron, además, incursionar en la administración de otros servicios de alimentación de diversas empresas y de una entidad educativa.

Debo señalar que lo más gratificante fue convertirnos en empleadoras de colegas que empezaron a ver que esta labor podía ser uno de los campos de acción del ejercicio profesional. Sin embargo, pocos se animaron a tomarlo.

Al cabo del tiempo, debimos tomar la decisión de continuar con la empresa o quedarnos únicamente como docentes y llegamos a la conclusión de que era bueno hacer un alto en el camino y aplicar los conocimientos y habilidades adquiridos, en la formación de los futuros colegas.

Cuando llegó el momento de la jubilación –el cual no tuve tiempo de planearlo- me encontré en la disyuntiva de qué iba a ser de mi vida profesional de allí en adelante. Solo dos cosas tenía claras: que no iba a ser una abuela cuidandera de nietos, y que no me dedicaría a tejer. Así que me dediqué más bien a ser consultora, conferencista y ponente en diversos países y actividades académicas de la profesión. Así mismo, me vinculé a ASECAT – Asociación de expertos para brindar asesoría técnica a fami y microempresas, que brinda sus servicios a este tipo de organizaciones de manera gratuita o a un costo muy bajo, y a la cual todavía pertenezco.

A finales del año 2004, una colega, Beatriz Helena Cardona M. me manifestó que deseaba tomar otro rumbo en su ejercicio profesional diferente a hacer parte de una empresa familiar contratista de servicios de alimentación, por lo cual le pregunté que si deseaba crear su propia empresa, yo me uniría al proyecto. Ella estuvo de acuerdo y me manifestó que no era ella sola, sino también otras dos colegas, María del Pilar Montes C. y Aura Lucía Ortiz R.

En febrero de 2005 nos reunimos por primera vez a pensar en ideas de negocio, y después de analizar nuestras fortalezas y lo que considerábamos que eran necesidades en el medio, tomamos la decisión de crear una empresa con dos líneas de servicios, a saber:

1. Asesorías en alimentación saludable a las familias y
2. Asesorías en gerencia integral a servicios de alimentación comerciales y no comerciales

ASECAT nos asignó un asesor para elaborar nuestro plan de negocios —era mi primera experiencia en este campo, al igual que para las otras colegas. En abril del mismo año nos enteramos del programa Cultura E de la alcaldía de Medellín, el cual estaba haciendo un concurso para premiar los mejores planes de negocio en tres *clusters*: construcción, servicios públicos y alimentos. Presentamos nuestro proyecto como parte de este último *cluster* y fue uno de los 14 ganadores entre 174 que concursaron.

Como parte del premio recibimos, además del trofeo, capacitación en diferentes aspectos técnicos, el diseño de la imagen de la empresa, la participación en un stand de Ferial 2005 y la validación de los Modelos que elaboramos para las líneas de servicios.

Debo anotar que, en el transcurso de la asesoría que recibimos para elaborar el plan de negocio, nos sugirieron que incluyéramos, como otra línea la:

3. Asesoría a las empresas productoras de alimentos para enfatizar el componente nutricional y la comunicación de este componente a los clientes.

FERIAL sirvió para darnos a conocer y como resultado de ello pudimos tener nuestros primeros clientes.

A lo largo de este año hemos continuado con la labor de hacernos conocer por parte de nuestro mercado objetivo y hemos llevado a cabo algunos proyectos.

Llevamos poco camino recorrido, pero hasta el momento ha sido una experiencia extraordinaria, pues nos ha permitido incursionar en temas y campos que no imaginábamos, pero a la vez, nos hemos dado cuenta de que tenemos un largo camino por recorrer y que para hacerlo, debemos hacer acopio de todas nuestras energías y nuestro entusiasmo.

Como bien lo dijo el gerente de Crêpes & Waffles, en una conferencia que programó Cultura E para presentar experiencias de di-

ferentes empresarios, tenemos que entender que una empresa o una marca no se hace en un año; por el contrario, un empresario es de largo plazo y requiere paciencia y perseverancia. Eso se debe a que hay que posicionarse en la mente del cliente y eso tarda años.

En nuestro caso es mucho más aplicable esta reflexión, porque estamos ofreciendo un servicio que no existía en el medio como tal y que requiere cambiar la cultura, tanto de los empresarios como de los consumidores.

Pero estamos seguras de que ningún sueño es imposible, que sabemos lo que estamos haciendo y que el conocimiento no basta por sí solo, sino que hay que acompañarlo de la pasión. Porque únicamente los apasionados salen adelante. Y creo que de ello tenemos bastante. Además, cuando alguna desfallece, allí están las otras para levantarle el ánimo. Esto demuestra que también es fundamental el equipo que se conforme para crear la empresa. Si sus integrantes no están alineados con los objetivos y la estrategia, es seguro que se fracasará. Pero si lo están, aunque no puede garantizarse el éxito, sí se puede asegurar que se podrán salvar más fácilmente los escollos del camino. Y eso solo nos hace crecer, personal y profesionalmente.

Así que mi mensaje es: ¡ánimo! Si deciden seguir el camino del emprendimiento, ¡Sigan adelante! Como se nos dice tantas veces: ¡Persistir, insistir y nunca desistir! Además, si se fracasa en el primer intento, no hay por qué considerarse fracasados. Los únicos que no fracasan son aquellos que nunca tienen la osadía de emprender algo. Y el fracaso es la semilla del éxito.

Recuerden que un emprendedor tiene mucho que ganar, pero enfrenta todos los días un profundo nivel de incertidumbre. Necesitarán de una gran energía que sólo puede provenir de su propia visión interior y de la confianza en su propia capacidad para materializarla.

En las diapositivas que les voy a presentar a continuación, les daré una descripción muy breve de lo que es nuestra empresa NUTRIASER, con el fin de que puedan apreciar lo que buscamos y saquen sus propias conclusiones.

REFERENCIAS

- Cicarelli M. Ser emprendedor: una visión pragmática. Programa de vínculos con la comunidad. Mendoza, Argentina: 2004. Disponible en: www.caminandoutopias.org.ar/rrhh/0025.php
- Dehter M. Nacer–Naturalmente emprendedor. Newsletter de justo ahora ® cambio y desarrollo organizacional. Disponible en: <http://www.justoahora.com>
- Molina L. Mi primer negocio. Una respuesta a cómo llegar a ser empresario. Chile. Disponible en: <http://www.miprimernegocio.cl/node/18?PHPSESSID06e7f>
- Reyes A. ¿Listo para emprender? Disponible en: <http://www.soyentrepreneur.com/pagina.hts?N=12296>