

La pasión de ser emprendedor



Andy Freire

Cofundador de Officenet y Axialent Presidente de Endeavor

consejo

Profesional de Ciencias
Económicas de la Ciudad

Fuente: Revista Consejo Año IV – Nº 21 – Marzo 2012 – ISSN 1851-6610



Soy un convencido de que el mayor desafío que presentan los países de Latinoamérica consiste en la necesidad de que desarrollemos una nueva generación empresaria de verdaderos emprendedores.

Hoy las economías con tasas de crecimiento más altas del mundo tienen su “gran motor” en la actividad de los emprendedores, cuyas empresas generan la mayor cantidad de nuevos empleos: en los últimos diez años, el 90% de los nuevos puestos de trabajo en los Estados Unidos y el 80% en China provienen de nuevos proyectos emprendedores. Cuando medimos las transformaciones económicas y técnicas, las cifras son aún más contundentes: en ambos casos, más del 90% de las innovaciones provienen de pequeñas compañías emprendedoras que dinamizan sus mercados. Por todo esto, más que nunca los países emergentes necesitan el proceso emprendedor para desarrollarse. Pero, contradictoriamente, estos países son los que presentan mayores obstáculos para concretar de manera exitosa nuevos proyectos.

Una estadística muy significativa al respecto, desarrollada por el Global Entrepreneurship Monitor del Babson College de Boston, muestra que, si consideramos el porcentaje de la población económicamente activa que se dedica a emprender, varios países de Latinoamérica se encuentran en los primeros puestos del ranking mundial. Chile, Argentina, Brasil y México, por ejemplo, se ubican tercero, quinto, séptimo y octavo, respectivamente, con más del 20% de la población activa dedicada a nuevos emprendimientos. Sin embargo, cuando se evalúa la tasa de éxito de esos proyectos luego de los primeros cuatro años, todos los países de la región aparecen entre los últimos puestos, con los peores resultados. Esto se traduce en algo así como “miles y miles de emprendedores emprendiendo por necesidad y fracasando en el intento...”.

La pregunta obligada es entonces: ¿Cómo logramos canalizar este espíritu emprendedor y aumentamos también la tasa de éxito? Lo que propongo es trabajar en cuatro ejes simultáneamente:

- 1) El primer eje es el de capacitar y formar a los emprendedores para emprender mejor. Mientras hoy las universidades de Ciencias Económicas tanto privadas como estatales pareciera que sólo forman a futuros empleados corporativos, un cambio profundo es necesario para que se forme a profesionales emprendedores. Aprender a escribir un plan de negocios, a acceder a capital, pero también a pedir un préstamo en un banco, armar un plan comercial, armar un negocio sin capital, crear un plan de acceso a acciones para los empleados clave, etc., todos estos son elementos que hoy no se enseñan seriamente en los sistemas educativos universitarios y que hacen a la formación básica de un futuro emprendedor exitoso.
- 2) El segundo eje es el de influir para que los entes gubernamentales hagan más fácil al emprendedor poder emprender. Hoy el gobierno es algo así como el gran mago que convierte una carrera de 110 metros con vallas en una maratón en la jungla. Y esto comienza con el tiempo que demora constituir una sociedad anónima hasta el tiempo y requisitos que toma abrir una cuenta en un banco, sin dejar de lado la estabilidad macroeconómica y política necesaria para que el emprendedor pueda ser “confiable” a los ojos de un inversor.

- 3) El tercer eje de trabajo tiene que ver con la creación de role models (modelos de rol). Una encuesta reciente en Estados Unidos realizada con alumnos en los últimos años de la escuela secundaria arrojó que el 80% de los estudiantes sueña con ser o Bill Gates o Steve Jobs (fundadores de Microsoft y Apple, respectivamente). Un ejercicio similar efectuado en la Argentina mostró que ni el 2% de los encuestados identifica a un empresario exitoso con nombre y apellido como un ejemplo a seguir. Esto muestra la brecha creciente que existe hoy y la necesidad de generar una cultura donde se aspire a ser parte de una nueva generación empresaria a partir de ver modelos de éxito e integridad que sirvan como referentes para otros.
- 4) El último eje tiene que ver con cómo ayudar a los individuos a expresar su verdadera pasión no sólo al emprender, sino en la vida en general. Mi hipótesis es que miles de emprendedores en potencia están hoy en el mundo corporativo deseosos en forma latente de salir al mundo a emprender para ser dueños de su propio destino. Pero el desafío del contexto y la seguridad corporativa los hace recluirse “debajo del radar” emprendedor. Recuerdo que durante una conferencia en la ciudad de Manila en enero de 2002, cuando me invitaron a disertar en el Foro de Entrepreneurship de Filipinas, propuse el siguiente ejercicio: dividí en dos listas los motivos para emprender y las razones para no hacerlo. Comencé por el listado de “por qué no emprender”. Su enumeración era casi inagotable: es muy difícil que consigas capital; el contexto macroeconómico no te ayudará; todos los días deberás superar nuevos obstáculos; tendrás que dedicarte a una multiplicidad de tareas; trabajarás mucho más que el común de los mortales, lidiando con el sueño y los conflictos familiares; el riesgo es muy alto y hay más probabilidades de fracasar que de tener éxito... La pregunta que le hice a la audiencia fue: Con todas las estadísticas en contra, entonces, ¿por qué vale la pena emprender? Recibí respuestas de este tipo: “Bueno, quizá la macroeconomía no resulte tan adversa durante un período en el que uno puede lograr masa crítica para luego afrontar el temporal”, o algunas más especulativas, como “Si el uno por ciento de los emprendedores se hace rico, las probabilidades son mejores que jugar a la lotería”. En ese momento sentí algo que me surgía desde lo más profundo y que no podía contener. La respuesta que ofrecí fue muy breve: el verdadero emprendedor no concibe otra cosa que no sea emprender; es su vida, su vocación. Lo lleva en la sangre. El verdadero emprendedor no decide ser emprendedor; simplemente es emprendedor. El problema radica en que muchos de esos verdaderos emprendedores casi se han olvidado de que lo son. Es como que la llama sagrada se les ha apagado o está en vías de extinción. A veces, cuando veo a un emprendedor en plena lucha cotidiana, le pregunto: “¿Por qué no abandonas lo que haces y te dedicas a otra actividad?”. De los verdaderos emprendedores, la única respuesta que escucho es: “¡Pero esto es lo que quiero hacer a pesar de los vientos y los huracanes! ¡Esto es lo que me da plenitud y me llena genuinamente!”.

Soy un convencido de que el contexto representa un continuo desafío al emprender, pero también de que existe un grupo innumerable de emprendedores en potencia que han aprendido a

reprimir su espíritu emprendedor por estos desafíos. Y creo que cada uno de nosotros, como padres, educadores, empresarios, políticos, amigos y ciudadanos, debemos ayudar a que cada una de las personas encuentre y exprese su verdadera pasión de una forma plena y efectiva. Es algo así como ayudar a muchos espectadores a encontrar su rol de protagonistas en el guión. El protagonista mira el contexto, lo ve como un desafío, pero se pregunta: “¿Qué puedo hacer yo para responder a esta situación en alineamiento con mis valores?”. El emprendedor ve los problemas que debe encarar como un dato de la realidad, no como el factor determinante. Pone su determinación y su pasión en hacer y obtener los mejores resultados posibles en el contexto en que le toca actuar, asumiendo la responsabilidad incondicional por su proyecto. Es decir, pone su energía no en “describir” las dificultades, sino en hacerles frente. Asume la actitud de un protagonista, no la de una “víctima” espectadora de las circunstancias.

