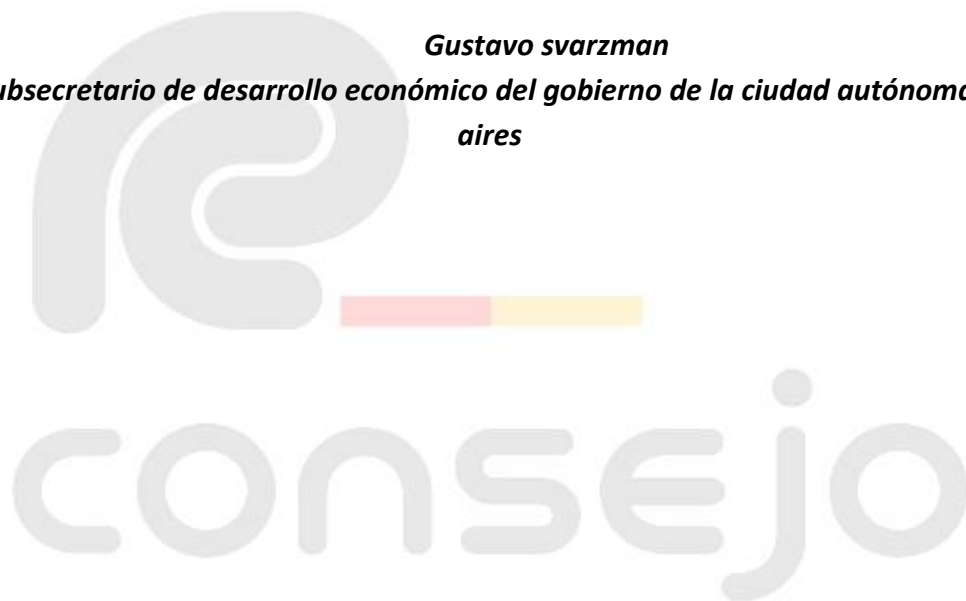


# Un empujón más para los emprendedores

*Gustavo svarzman*

*Subsecretario de desarrollo económico del gobierno de la ciudad autónoma de buenos aires*



Profesional de Ciencias  
Económicas de la Ciudad  
Autónoma de Buenos Aires

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



## **CONSEJO ¿Qué problemas enfrentan hoy los emprendedores de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires?**

GUSTAVO SVARZMAN Los emprendedores tienen dos clases de problemas. Por un lado, los inconvenientes comunes al resto de los empresarios PyME: los costos de alquiler, la carga tributaria y otras cuestiones que se encuadran dentro del marco legal. Por el otro, el emprendedor es un jugador que entra a jugar en una cancha que no conoce o, si se quiere, un pibe del semillero que debuta en la primera. Estas personas ingresan en la actividad sabiendo que tienen todo para ganar, pero al mismo tiempo son conscientes de que no a todos les va bien.

### **¿Qué diferencias hay entre un emprendedor y un empresario con experiencia?**

Los emprendedores son jóvenes y por lo tanto, por lo general, tienen más hambre de gloria. En ciertos casos pueden ser hasta más hábiles o muestran un conocimiento formal porque se trata de personas formadas. Los más jóvenes no tienen la espalda de los mayores, que sí tienen trayectoria o fabrican un producto que funciona y está instalado en el mercado. Es cierto que el empresario con más kilómetros de ruedo no puede saltar de un rubro a otro o cambiar su negocio de la noche a la mañana. Un emprendedor puede pasar de hacer sweaters a fabricar medias.

### **Se habla de la creación de empresas, ¿pero qué hay con los proyectos que naufragan antes del primer año? ¿Qué pasa en la Ciudad?**

La tasa de fracasos de los emprendedores es alta en Buenos Aires, pero en el resto del mundo también lo es. Es como la proporción de jugadores de inferiores que llegan a primera y luego no les termina yendo bien. Es algo lógico si se tiene en cuenta que se trata de personas con poca experiencia, tienen un producto aún no instalado y carecen de la espalda financiera para sortear un sendero de aprendizaje.

### **¿Cómo se llega al éxito?**

A partir del fracaso muchas veces se encuentra un nicho. Alguien puede darse cuenta de que no tiene que fabricar zapatos de mujer, sino zapatos para tango. ¿Pero cómo llegó alguien a hacer zapatos para tango? Primero hizo zapatos para mujer, luego, botas y finalmente, zapatos para tango. Uno conoce un lugar, vio algo, entendió la tecnología o simplemente encontró que la rentabilidad estaba en un nicho específico. Se calcula que una actividad tiene treinta nichos distintos. El desafío es encontrar uno de ellos viendo que se puede acceder a una rentabilidad satisfactoria.

### **¿Qué ventaja tienen hoy los emprendedores con respecto a 10 años atrás?**

En mi opinión, dos ventajas. Primero, el contexto económico es mejor que el de 2001 o 2002. La macroeconomía está más equilibrada, las empresas están menos endeudadas y la demanda es mayor. Todo esto favorece la germinación de proyectos. En segundo lugar, el ecosistema emprendedor argentino y porteño actualmente se encuentra mejor delineado.

### **¿Quiere decir que emprender hoy es más fácil que hace diez años?**

Sí. El mundo de Internet y de las redes sociales es muy amigable para las generaciones jóvenes. Hay seminarios, cursos, posgrados y hasta empresas multinacionales que tienen programas que financian start up. O, por ejemplo, lo que hace el Consejo promoviendo la actividad emprendedora. Todo este mundo diez años atrás era promocionado solamente en las escuelas de negocios como Harvard o, en la Argentina, en el IAE. Ahora todo esto se encuentra mucho más extendido y desarrollado en casi todas las universidades argentinas y en las instituciones profesionales. De algún modo, la actividad emprendedora se popularizó. En un principio, la mayoría de los casos era de personas que habían estudiado afuera o contaban con algún respaldo de su familia, aunque también es cierto que la competencia hoy es más feroz que hace 10 años.

### **¿Cómo se encuentra la actividad emprendedora en Buenos Aires?**

Progresamos mucho, pero eso no quiere decir que estemos en el punto ideal. El tema del financiamiento es una restricción recurrente en nuestro país. Sin embargo, tampoco creamos que en otras partes del mundo es mucho más sencillo. Por ejemplo, no es cierto que en Estados Unidos presten más que acá. Podrá ser distinto para empresas ya constituidas, pero no para un start up. Y es lógico: la posibilidad de que le vaya mal a una persona que recién empieza es mayor que en el caso de una empresa con trayectoria. El financiamiento bancario tradicional para actividades de riesgo es muy marginal.

### **¿Qué se puede hacer desde el sector público para apoyar la actividad emprendedora?**

Ampliar el ecosistema emprendedor y democratizar la actividad.

### **¿Cómo?**

Haciendo que organizaciones como la UBA, el ITBA o el Consejo se ocupen de estos temas y brinden apoyo a través de sus centros. La idea es que estos institutos sean cada vez más grandes y cuenten con recursos humanos apropiados. El caso del Consejo es emblemático, porque es una institución que se dedica a estos temas y cuenta con la gente capacitada, pero a la vez nunca se había involucrado hasta unos años atrás. Fue cuando le transmitimos al Consejo nuestro interés en que tuviera su centro de emprendedores y apoyara la creación de empresas, porque, en definitiva, beneficiaría a sus matriculados. Hoy el Consejo participa activamente en nuestros programas y con buenos proyectos.

## **¿Y cómo sigue esta historia?**

Queremos llevar estos ecosistemas a los barrios. Hoy el polo principal de instituciones que apoyan la actividad emprendedora se encuentra alrededor del eje Facultad Ciencias Económicas UBA y el Consejo. Alrededor de esas cuerdas varias universidades, institutos, ONGs se dedican a todo esto. También avanzamos en los barrios de Belgrano y en Flores. Nuestro próximo objetivo es la zona Sur de la Ciudad. Según nuestro censo de emprendedores, la mayoría de ellos vive en la zona Norte de la Ciudad. En la zona Sur se hallan los menos. Pero no obstante pensamos en promover la actividad también allí.

## **La Ley del Emprendedor se sancionó a fin del año pasado y próximamente se pondrá en marcha. ¿Qué significará?**

La Ley pretende que haya menos mortandad y más natalidad de emprendimientos en la Ciudad de Buenos Aires. En ese sentido significa un empujón más para que los emprendedores se formalicen. Esto será muy bueno para aquellos que tienen un negocio que funcione y sea rentable.

## **¿Por qué a un emprendedor le conviene comenzar sus actividades en la Ciudad?**

La Ciudad tiene el mercado más grande del país, los mejores servicios de infraestructura, hay más seguridad y, en promedio, el mejor capital humano. Las desventajas consisten en que el metro cuadrado es más caro y se produce una mayor congestión a la hora de transportar.

## **¿Qué tipo de emprendedores necesita Buenos Aires para los próximos años?**

Hoy el 90% de los emprendimientos de la Ciudad está constituido por servicios como publicidad, estudios contables, diseño, deliveries de catering. Son muy pocos los que instalan fábricas. En mi opinión, las actividades intensivas en tecnología son las que más chances tienen de crecer, y no me refiero necesariamente a Internet. La cuestión pasa por ofrecer servicios característicos de la vida urbana a través de tecnología moderna: desde un portal donde se pueda reservar una mesa en un restaurant hasta firmas que prestan servicio de cuidado para gente sola adulta o en la vejez utilizando una pulsera electrónica.

## **Por último, ¿qué rol le cabe al profesional en Ciencias Económicas en todo esto?**

Uno fundamental. En Buenos Aires se crean por año entre 10.000 y 12.000 empresas, y hay otros tantos autónomos que inician sus actividades. Mucha gente intenta hacer pie en el mercado y por lo general no sabe cómo hacer el management de la empresa. El profesional en Ciencias Económicas es la persona capacitada para dar esas

respuestas. ¿Cuánto va a facturar un proyecto? ¿El emprendedor tiene un socio? ¿El emprendedor piensa que la empresa durará muchos años o quiere hacerla rentable para venderla? De todas estas cosas depende cuál sea la forma societaria que uno elija, los impuestos que pague, etc. Muchas veces vemos grandes ideas, pero los emprendedores no saben explicar cómo es el negocio porque tampoco tienen en claro cuáles son sus costos y el cash flow. Yo creo que el profesional en Ciencias Económicas tiene un rol claro que ejercer en diversos aspectos de los negocios de estos emprendimientos.

