

¿Todos somos emprendedores?

¿Todos somos emprendedores?

Eduardo Remolins

Economista especializado en Management de la innovación



estos días, en materia de emprendedorismo, hay de todo y para todos los gustos. El tema es prácticamente una política de Estado.

Pero si la oferta de apoyo y motivación es tan amplia, ¿por qué tan poca gente es emprendedora? Dentro del 14,2% de emprendedores, aproximadamente la mitad tiene verdadera vocación emprendedora, el resto son lo que se denomina 'emprendedores por necesidad', es decir personas que inician un negocio porque no tienen oportunidades de empleo. Si pudieran elegir, no serían emprendedores. ¿Tiene sentido entonces lanzar tantos programas si sólo el 6 o 7% de la población tiene vocación emprendedora?

Según el Global Entrepreneurship Monitor el 14,2% de los argentinos en edad laboral son emprendedores. De acuerdo a este indicador el país entre los de mayor actividad emprendedora a nivel mundial.

A partir de la crisis de 2001/2002 el entusiasmo social e inclusive gubernamental por este tema ha ido en aumento. En el clímax actual de la promoción del emprendedorismo, vemos docenas de ONGs, fundaciones, agencias del gobierno y universidades que promueven o apoyan el emprendedorismo de alguna manera.

Hay un boom de concursos, congresos, talleres y conferencias para emprendedores. En

Mi punto de vista es que, a falta de oportunidades para todos, el emprendedorismo se volvió una medicina genérica prescripta para cualquier mal. ¿Tiene problemas económicos? ¡Hágase emprendedor! ¿No le gusta su trabajo o está desempleado? ¡Comience una nueva empresa!

Válida y valiosa como creo que es la promoción del emprendedorismo, creo que quizás hemos llevado las cosas demasiado lejos. No se puede recetar el mismo jarabe para la tos y para el dolor de estómago. Necesitamos cambiar el enfoque.

En mi opinión, en realidad el camino debería ser el inverso. Primero identificar en cada persona cuál es su "perfil económico" y recién después canalizar la ayuda o beneficios que

No todo el mundo es un emprendedor y no todos los perfiles económicos son iguales

puedan otorgarse en función de ese perfil. El diagnóstico siempre es anterior a la receta.

En primer lugar, como es evidente, no todo el mundo es un emprendedor. En segundo lugar, no todos los perfiles económicos son iguales. Es decir, emprendedora o no, una persona tiene, naturalmente, una forma especial de actuar económicamente, sea

como emprendedor o como empleado. Y esos perfiles dependen de la particular combinación de capacidad innovadora, de análisis, timing y aptitud para las relaciones interpersonales que tiene cada uno.

El que la persona sea un innovador, un vendedor, un promotor, un líder de equipos, un negociador, un arbitrajista o un inversor, por nombrar algunos perfiles, depende de sus cualidades, de sus inclinaciones y de su personalidad. No de la lectura del último libro de management o de una capacitación específica en el tema.

De hecho, hay decenas de libros de management para uno de los perfiles. Son válidos y ciertos pero sólo para uno de los perfiles. Cada tipo económico tiene su gurú. Si uno tiene un perfil analítico y con un gran sentido del timing, el lógico que ame a Robert Kiyosaki (Padre Rico, Padre Pobre). Y hace bien en seguirlo. Pero si el perfil es el de un innovador intuitivo, el gurú elegido será alguien como Guy Kawasaki (el ex Apple): idéntico origen nipo-ame-

ricano, pero recomendaciones diametralmente opuestas.

Las recetas de cada gurú son muy útiles para quiénes comparten su perfil ya que cada persona es muy efectiva desempeñando actividades económicas dentro de su estilo, pero bastante mediocre en cualquiera de los otros. Alguien podría ser un brillante empleado como vendedor, pero un emprendedor mediocre si se dedica a desarrollar nuevos productos.

Quizás estamos fallando en el modo en que queremos ayudar a progresar económicamente porque estamos poniendo en la misma bolsa a todo el mundo. Damos mensajes que sirven para una persona... y frustran a otros siete.

No todos son emprendedores, ni tienen por qué serlo. Pero todos pueden mejorar su desempeño económico si actúan de acuerdo a su verdadero perfil, sus verdaderos intereses.

"Conócete a ti mismo". Posiblemente el famoso imperativo tenga más para ofrecernos que todos los cursos de emprendimientos juntos.

