

El tema de entrepreneurship está definitivamente instalado ya que el escenario es propicio: el avance tecnológico crea desajuste en las estructuras económicas convencionales (esto es: la empresa en la que hoy trabaja puede dejar de ser negocio mañana) y esta situación de cambio da lugar a la existencia de nuevas oportunidades que esperan ser aprovechadas. Sin embargo, la realidad no es tan simple como se la describe.

Capacidad de ejecución

El entrepreneurship es una actividad riesgosa; implica que la persona debe estar preparada para darse bastantes golpes y recuperarse. Las Escuelas de Negocios acompañan el fenómeno porque no sólo debe formar gerentes (que buscan trabajo) sino también a emprendedores (que dan trabajo). Pero ¿por qué esto merece ser estimulado a nivel académico? Porque día a día descubren que hay una gran brecha entre las expectativas que tienen las personas sobre el desarrollo de sus negocios, su ejecución y su éxito. Recientemente en el marco del Concurso de Emprendedores que organiza anualmente la Universidad entré en contacto con varios grupos con excelentes ideas de negocios. La amenaza principal para estos grupos era que su idea fuese robada. Sin embargo, que a uno se le ocurra una idea de negocios no significa que sea la persona adecuada para llevarla a cabo. Mi pregunta al respecto hacia dichos grupos se dirigía sobre cuales a su entender eran los elementos concretos por qué pensaban que ellos eran las personas adecuadas para desarrollar la idea: en algunos casos faltaba el ingrediente fundamental que guía al emprendedor, su capacidad inimitable de ejecución. Es bastante difícil convencer a un mercado de que financie un proyecto si uno no está seguro de las capacidades propias para ejecutarlo con éxito.

Perfil del emprendedor

Estadísticas comparativas internacionales reflejan que nuestro país se encuentra entre los mas emprendedores. Sin embargo, en un reciente artículo (número de Julio de 2004 de la revista Temas de Management <http://www.cema.edu.ar/cimei/revista.html>), el profesor Gustavo Cértolo sostiene en baed a datos de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que a diferencia de lo que sucede en otras latitudes, el emprendedor en Argentina surge principalmente por necesidad y no por motivación, ya que encuentra en esta vía una válvula de escape a crisis laborales; el inconveniente de esta situación es que cuando muchos de esos emprendedores logran ubicarse nuevamente en una posición de relación de dependencia, abandonan sus proyectos, careciendo de la real motivación para desarrollar un emprendimiento. La observación ayuda a interpretar la alta tasa de abandono de emprendimientos que evidencia nuestra economía, que impide un desarrollo sostenible en general de los proyectos iniciados.

Mercado de capitales

Incide también el hecho que con mercados de capitales poco desarrollados, es difícil para los emprendedores lograr financiamiento para invertir en el capital necesario que permita lograr escala de producción, transformando la misma de artesanal a industrial y sosteniendo el crecimiento de las ventas (ya que nuestra economía no es grande, por lo que se hace mas difícil lograr escala y costos competitivos orientados solamente hacia el mercado interno). Esa falta de financiamiento ahoga la posibilidad de desarrollo de los proyectos, salvo que los emprendedores cuenten con ahorros o fondos propios y que estén dispuestos a invertirlos. Sin embargo esta restricción no debiera ser operativa en etapas mas iniciales de los proyectos, donde es mas importante demostrar que el producto o servicio es aceptado por el público a través de las ventas que genera el proyecto y que eventualmente permiten autofinanciarse y crecer mas seguro y lentamente, que intentar buscar desesperadamente financiamiento.