

¿Se puede aprender a ser un buen emprendedor?

Autor Ezequiel

¿Se puede aprender a ser un buen emprendedor?

¿Se puede aprender a detectar oportunidades o a tener confianza en sí mismo a pesar de las adversidades?

El asesor PyMEs de Mlnutouno.com, Luis Adrián Barrera, separa los aspectos de la personalidad de aquellos que pueden aprenderse en las escuelas de negocios.

Según Linda Rottenberg, fundadora de Endeavor, uno de los errores más comunes fomentado por las escuelas de negocios, es pensar que se puede enseñar a ser emprendedor con capacitación. La norteamericana, luego de haber vivido en la Argentina, creó la Fundación Endeavor, una organización que promueve emprendimientos de alto potencial en nueve países y cuenta que entre sus socios figuras como John Wolfensohn, ex presidente del Banco Mundial, y Edgar Bronfan, principal ejecutivo de Warner Music Group,

En una entrevista publicada recientemente por el diario LA NACIÓN, Rottenberg dice que lo máximo que se puede lograr con esa capacitación es llegar a un buen gerente de emprendimientos creados por otros.

En mi opinión este razonamiento es totalmente acertado por las siguientes razones:

1. No se puede enseñar a detectar oportunidades. El emprendedor tiene un olfato especial para los negocios que van a desarrollarse en el futuro. Aquellos que salen de las escuelas de negocios tienen la técnica de la evaluación, hasta quizás la experiencia de gerenciamiento de proyectos en su actividad profesional. Pero de allí a ser un verdadero emprendedor hay una distancia enorme. La característica esencial del emprendedor es ser audaz, creativo, innovador, hasta diría osado. No existen negocios exitosos, solo empresarios exitosos.

2. Por eso debe saber encontrar un equipo que lo acompañe y lo respalde. Sabe buscar a los mejores. Acompañar no es sinónimo de liderar. El líder sabe comunicar su proyecto, cree en él, y además está dispuesto a asumir riesgos por él. Aquella persona que se dice emprendedora y no está dispuesta a vender su auto o hipotecar su casa, no está preparada para asumir los riesgos que significa ser empresario. Los riesgos de las decisiones dependerán de los beneficios potenciales y de la probabilidad de que algo salga mal. El problema fundamental es no saber aprender del error.

3. Un emprendedor siempre piensa en grande, es decir, no quiere que su proyecto se termine en poca cosa. Aunque la prudencia le aconseje ir despacio, o por etapas, justamente eso no significa pensar en chiquito. Hagamos un paralelismo con el fútbol. Los equipos que quieren jugar en primera, deben pensar, actuar y buscar modelos de gestión de equipos grandes. Por supuesto que los equipos chicos no pueden llegar si realmente no se plantean llegar, pues no saben como llegar, o mejor dicho, a veces no quieren llegar. Jugar en primera implica dedicación, sacrificio, pasión, estar compenetrado en el emprendimiento. Muchos que se consideran emprendedores no están dispuestos a ello.

4. Un verdadero emprendedor sabe que no es fácil, pues si así fuera alguien lo hubiera hecho antes. Siempre les digo a mis alumnos en la universidad que si supiera que negocio puede hacerme millonario con \$10 mil seguramente lo estaría haciendo y no dando clases. Los verdaderos emprendedores van al desafío, van a lo más, se la juegan a que sea el negocio estrella que lo lleve a lo más alto. Saben que los van a copiar, pero eso no representa dificultad. El emprendedor creará otra cosa mejor.

5. La sustentabilidad en el tiempo es lo que asegura que el proyecto sea bueno. Pero aquí es donde entra a tallar el equipo, pues los especialistas deben detectar cual es el tiempo correcto para seguir, comprar, vender, asociarse o retirarse a buscar otro negocio. El horizonte de planeamiento no es siempre igual, ya sea por la región, por la época o por que simplemente existe una revolución en la tecnología que haga que todo cambie.

6. Por último. Un verdadero emprendedor no espera nada, pero absolutamente nada del Gobierno. Lo que sí debe hacerle Gobierno es generar el ambiente propicio para que existan condiciones que permitan el acceso al mercado de capitales o fomentando el capital de riesgo. También actualizar la legislación en materia de propiedad intelectual, patentes, las leyes laborales y sobre todo las leyes impositivas. La normativa de empleo es complicada, contratar y despedir a alguien es difícil y eso afecta a los emprendedores. Pero los emprendedores exitosos se sobreponen a esto. También al efecto envidia que genera ser exitoso.

Sea honesto consigo mismo y respóndase: ¿asume riesgos? ¿aplica toda su energía al proyecto? ¿incurrir en sacrificios personales para enfrentar desafíos? ¿asume la responsabilidad de las decisiones tomadas? ¿puede sobreponerse a las dificultades que le presenta hacer negocios en la Argentina? ¿puede transformar una idea en una oportunidad de negocios?

Si se ha respondido satisfactoriamente puede concluir que ha nacido con las dotes naturales para ser un emprendedor, esas que no se pueden enseñar en ninguna universidad o escuela de negocios. Por Luis Adrián Barrera