

LA ESPERANZA DE LATINOAMÉRICA NO ES EL EMPRENDIMIENTO, SINO LOS EMPRENDEDORES

LATINAMERICAN HOPE
IS NOT ENTREPRENEURSHIP
BUT ENTREPRENEURS

Edgar Barroso *

¿Por qué los emprendedores y no el emprendimiento? Porque no es lo mismo. He tenido muchas conversaciones acerca del futuro de nuestros jóvenes y, en todas ellas, surge invariablemente un asunto específico: la necesidad imperante de que los jóvenes tengan las oportunidades, la resistencia y los conocimientos necesarios para emprender. Asimismo, en muchas de estas conversaciones ha ocurrido un fenómeno peculiar: el tema de la charla cambia inesperadamente cuando los interlocutores empiezan a hablar de emprendimiento, y dejan de concentrarse en los emprendedores. Es un cambio sutil, pero muy importante. Una vez que empezamos a hablar de emprendimiento, a secas, se desencadena un torrente indomable de clichés y lugares comunes: “el ecosistema del emprendimiento”, “los montos de inversión”, “las metodologías más eficientes”, “el mercado fulano o sutano”, los “MVPs”, etc.; y no falta quién cite, a como dé lugar, los ejemplos omnipresentes de emprendimiento con presencia global originados en Silicon Valley, las frases de Steve Jobs o Mark Zuckerberg.

*Director de Emprendimiento
Público, Escuela de Gobierno y
Transformación Pública,
Tecnológico de Monterrey
edgar@covolucion.com

¿Por qué ocurre ese cambio cuando hablamos de la necesidad de emprender? Muy sencillo: es más fácil hablar de un concepto abstracto, el “emprendimiento”, que de las personas de carne y hueso que lo llevan a cabo. Es más arduo y menos glamoroso observar -caso por caso- cada una de las historias que viven los emprendedores cuando quieren concretar sus proyectos. No es lo mismo -por ejemplo- un emprendedor que está casado, con dos hijos y además tiene que mantener a sus padres, que un emprendedor que tiene la vida resuelta por su familia. No es lo mismo un emprendedor que tiene problemas de autoestima y depresión a un emprendedor que tiene problemas de adicción o a otro que disfruta la vida intensamente. Cada emprendedor es una persona con una historia única que define su proyecto, y por eso es tan importante no ignorar su condición única. En otras palabras tenemos que humanizar los procesos de emprendimiento.

Cada emprendedor es una persona con una historia única que define su proyecto, y por eso es tan importante no ignorar su condición única. En otras palabras tenemos que humanizar los procesos de emprendimiento

Y es que los que tenemos oportunidad de ver “las tripas” de los distintos emprendimientos sabemos que el éxito o fracaso de ellos depende en gran medida del factor humano y sus dinámicas, y no tanto de la metodología de moda, las necesidades del cliente, los “cinco pasos para hacer innovación”, ni de la habilidad para dibujar un “canvas” o un plan de negocios. La realidad nos muestra que en cualquier emprendimiento, antes de que aparezcan los primeros obstáculos al intentar introducir un nuevo producto o servicio al mercado, surgen separaciones entre socios, falta de motivación, carencia de habilidades tecnológicas, emocionales o legales; ausencia de creatividad, educación, constancia, pensamiento crítico, motivación y resiliencia; y todas esas cosas que nos hacen humanos. Si empezamos a hablar de todo esto el tema se complica mucho, pero tenemos que hacerlo.

Lo que denominaría, "el peor de los escenarios": se otorgan cursos de autoayuda para los emprendedores, donde les dicen, "échenle ganas", "sigan su pasión" y "si lo piensan sucede"

Tenemos la misma complicación cuando hablamos de lo que ocurre en muchas incubadoras de negocios. En algunas de éstas, los programas de emprendimiento no se basan en comprender al emprendedor y atacar los problemas únicos que enfrenta cada proyecto; en cambio, se concentran en ofrecer cursos donde se difunden -una vez más- metodologías estandarizadas de moda, indispensables a la hora de crear modelos de negocio muy bonitos, pero muertos al nacer; b) promover eventos de “networking”; c) invitar “speakers” -carísimos- que nos dicen “la pura verdad” y afirman, con una certidumbre envidiable, que el crecimiento de nuestras empresas “está garantizado” en el seno de las incubadoras que los contrataron; y d) lo que denominaría, “el peor de los escenarios”: se otorgan cursos de autoayuda para los emprendedores, donde les dicen, “échenle ganas”, “sigan su pasión” y “si lo piensan sucede”. Lo he visto, no es broma.

El problema con esta visión abstracta y estandarizada del emprendimiento es el reduccionismo, porque ignora -arbitrariamente- la diversidad de los creadores y su voluntad de emprender para simplificar su propio trabajo. Es más fácil aplicar el mismo método para todos, en lugar de, sincera y profundamente involucrarte con cada proyecto. Este enfoque reduccionista ayuda a la creación de ambientes tóxicos que favorecen dinámicas de competencia y rivalidad entre los emprendedores. Se trata de una perspectiva que echa a un lado la complejidad de las personas y las circunstancias infinitas involucradas en un emprendimiento real, e impide la posibilidad de ayudar genuinamente a que los emprendedores se ayuden entre sí. Estoy convencido de que si cambiamos el enfoque y nos concentramos en las personas y los proyectos, en lugar de todo el argot del emprendimiento, así como en crear comunidades reales de cooperación en lugar de competencia, podremos aumentar considerablemente el impacto de estos seres creativos en el mundo.

Soy un creyente insalvable de los seres humanos creativos. Creo firmemente en los emprendedores -no en el emprendimiento- como los agentes vitales de empoderamiento socio-económico del futuro. Ellos tienen en sus manos una oportunidad histórica para disminuir la desigualdad en Latinoamérica y el mundo. ¿Cómo? Utilizando su creatividad, entusiasmo y fuerza en mejorar significativamente la vida del mayor número de personas posibles. Y de pasadita, la suya. Ellos -no los métodos- tienen que cambiar la manera en la que entendemos la empleabilidad, la distribución de los recursos, la igualdad y el derecho a la posibilidad de todas las personas. En otras palabras, enseñarnos lo que no hemos podido hacer para cambiar hacia una cultura inclusiva en la región. Pero para que esto suceda, necesitamos crear ambientes de libertad y colaboración totales. Y esto, sólo se logra a través de un sincero involucramiento a nivel humano. Por eso, cuando hablemos de emprendimiento, pongámosle nombre y apellido.

Creo firmemente en los emprendedores. Ellos tienen en sus manos una oportunidad histórica para disminuir la desigualdad en Latinoamérica y el mundo

Lo que estoy argumentando es que nuestra capacidad de hacer lazos entre nosotros y la disposición de crear comunidades de aprendizaje, de intercambio tecnológico y de solidaridad social que podemos crear entre nuestros emprendedores será determinante para lograr el cambio social que tanto anhelamos. Y en eso tenemos que invertir. Sin eso, todo lo demás es una cortina de humo. El problema es que, para que esto suceda, tenemos que aprender a colaborar profundamente, uno de los talones de Aquiles de Latinoamérica. Crear comunidades reales, con amistades profundas y con mentalidad de crecimiento. Esto haría una diferencia enorme en el desempeño de Latinoamérica en términos de generación de empleo, desarrollo socioeconómico y lo más importante, la promesa de generar una región llena de oportunidades para todos. ¿Qué nos ha fallado? Unirnos. Crear células interconectadas de personas. Dejar de referirnos como inversionistas, gobiernos, iniciativa privada, etc., sino como personas con nombre, apellido e historia que tienen la energía, el tiempo, la creatividad y la fuerza de mantener viva su visión del mundo y las acciones necesarias para lograrla.

Para que los emprendedores florezcan, todos tenemos que hacer un pacto de humildad en el que tendríamos que reconocer que hay tantas maneras de emprender como emprendedores. Es por eso que dos características fundamentales que tenemos que crear en las organizaciones que genuinamente quieren ayudar a estos creadores deben ser: la flexibilidad y adaptabilidad a sus emprendedores. No al revés. Los emprendedores no se deben adaptar a las instituciones o a las metodologías de las incubadoras o maestros de emprendimiento -que es lo que normalmente pasa, sino que deben mantener su personalidad, crear una forma de trabajo única y personalizada que ayude a desarrollar su máximo potencial basado en su historia personal y sus motivaciones únicas. Los métodos se hacen a la medida el emprendedor, no del emprendimiento. Los emprendedores necesitan ser escuchados, no mandados ni mucho menos regañados. Necesitamos involucrarnos con ellos y para ellos, más parecido a la forma que se involucra un maestro de música con su alumno, en lugar de un salón de clase convencional donde todos aprende lo mismo al mismo tiempo.

El problema es que las universidades y los gobiernos creen que deben enseñar a los emprendedores a emprender, en lugar de escucharlos y habilitar sus esfuerzos para que lleguen a sus metas lo más rápido y eficientemente posible. Felizmente, los emprendedores nos exigen evolucionar hacia una cultura inclusiva, tolerante y diversa. Son necios, rebeldes y odian por encima de todo que les dictemos lo que tienen que hacer. Por eso me encanta colaborar con ellos, porque me recuerdan un ideal que mi generación no logró, pero que puede que logremos con esta nueva generación que tiene la ventaja que emprender está en su ADN. Si logramos entender que los emprendedores y las personas que tenemos el honor de ayudarlos somos en realidad parte de una comunidad que busca lo mismo, impactar de manera positiva el contorno y el entorno del emprendedor, entonces, sólo entonces Latinoamérica estará en el camino correcto hacia una transformación social deseada por todos.

El problema es que las universidades y los gobiernos creen que deben enseñar a los emprendedores a emprender, en lugar de escucharlos y habilitar sus esfuerzos para que lleguen a sus metas

¿Por qué es particularmente importante que cambiemos el enfoque en Latinoamérica? Muy sencillo. Latinoamérica está apenas construyendo su infraestructura, capital financiero de riesgo, tecnología y su cultura de mentalidad de crecimiento. Otros países como Estados Unidos, Suecia y Dinamarca -por mencionar algunos- van muy por delante de nosotros en estos temas. ¿Pero saben en qué les ganamos? En la cantidad de jóvenes. Necesitamos invertir en los cerebros y corazones de Latinoamérica. Insisto en las personas, no en las metodologías. Muchos cerebros creativos y una sociedad relativamente joven tienen un potencial enorme en un mundo que exige constante adaptación y nuevos productos. Además, en Latinoamérica los emprendedores necesitan crear porque su vida depende de ello, no es sólo una moda o un “trend”, es una necesidad porque en nuestra sociedad no hay suficientes empleos tradicionales ni los va a haber, si seguimos pensando de la misma manera que hemos pensado la empleabilidad en el sector de los jóvenes hasta ahora, estamos fritos. El auto empleo es de cierta forma natural en nuestra sociedad, aprovechemos esto.

Otro argumento a favor de los emprendedores y no del emprendimiento, es que la mayoría de los emprendimientos caducan tarde o temprano, y cuando esto pasa el verdadero emprendedor no

se detiene, enseguida empieza a gestar nuevos proyectos. Por ello mi fe está depositada en los emprendedores, y no en las fórmulas del “emprendimiento”. Aquellos tienen el potencial de generar empleos, democratizar las oportunidades y fomentar una generación de ciudadanos creativos, adaptados a los retos de su tiempo. Emprenden las personas, no los métodos, ni los planes de negocio, los ladrillos, los eventos o los lenguajes de programación; vamos, ni siquiera el dinero emprende. Y cuando pensamos en las personas, irremediablemente debemos poner sobre la mesa el factor de la diversidad. Ahí está la clave y las preguntas que debemos plantearnos: ¿cómo crear los estímulos necesarios para emprendedores con características, condiciones, mercados y proyectos diversos? y, por ende, ¿cómo debemos crear comunidades flexibles y adaptables dedicadas a fomentar el emprendimiento? Para lograr tener un país con ciudadanos que emprenden necesitamos de una dualidad que es rara en Latinoamérica. Una respuesta biunívoca entre el contorno y el entorno de las personas. Un binomio entre persona y el contacto con el mundo que sea estimulante y seguro para las dos partes. Tenemos que entender que nunca nos hemos necesitado más el uno al otro.

**Emprenden las personas,
no los métodos, ni los
planes de negocio, los
ladrillos, los eventos
o los lenguajes de
programación; vamos,
ni siquiera el dinero
emprende**

¿Cómo se llega a los millones de jóvenes latinoamericanos que no tienen acceso a educación, empleo o formación en el mundo laboral? Esa es la magnitud del desafío que enfrenta nuestra comunidad a medida que trata de abordar soluciones a este problema aparentemente imposible. Lamentablemente, el problema del desempleo juvenil no se resolverá rápidamente, o fácilmente, requiere una cadena enorme de acciones de nuestros emprendedores, junto con políticas públicas y fiscales a corto plazo que promuevan e incentiven el crecimiento de los emprendedores, la incorporación de cambios sustanciales en el corazón del sistema de educación y, sobre todo, iniciativas a largo plazo que ayudarán a proporcionar un ambiente donde los sueños de millones de personas se conviertan en una realidad que genera valor para ellos y para la sociedad en conjunto.

**¿Cómo se llega a los
millones de jóvenes
latinoamericanos que
no tienen acceso a
educación, empleo o
formación en el mundo
laboral? Esa es la
magnitud del desafío**

Creo también que apoyar a los emprendedores producirá en el futuro un tipo de empleo basado en talento, y no en conexiones o condición socioeconómica. No podemos negar que hay un factor elitista en el estado actual del emprendimiento en Latinoamérica, reservado a emprendedores que tienen la tarjeta de crédito de sus papás o a las mejores universidades o instituciones. Pero creo que poco a poco, una nueva “camada” de emprendedores puede cambiar este rumbo hacia una cultura inclusiva, que valora sus ideas y habilidades y no su apellido o color de piel. El acceso a educación gratuita en línea y las oportunidades que estamos creando, me parece que en un futuro no muy lejano, estaremos viendo emprendedores emergiendo de todos los sectores socioeconómicos, a tener

innovación y emprendimiento con mayor igualdad, que pueda crear empleos donde no los había y de manera más justa. Y entonces se va a poner bueno, porque el emprendimiento va a estar basado en ideas que puedes tener, habilidades que puedes adquirir o en tecnologías que puedes desarrollar. El día que Latinoamérica despierte y apoye a sus emprendedores -con nombre y apellido- de todos los estratos sociales, ese día “despertamos al gigante dormido”.

Creo que si nos enfocamos en invertir en nuestro talento, en construir comunidades solidarias y en habilitar a nuestros emprendedores Latinoamérica tendrá una voz única y propia. Escuchemos a los mejores emprendedores y aprendamos de ellos. Que el emprendimiento sea sólo la excusa para migrar a una cultura de empatía socio-económica que haga de nuestra región un lugar en donde la inclusión, la diversidad y el acceso a oportunidades justas para todos sea el lugar común, se convierta en nuestro cliché. Uno que realmente queremos tener.

■

No podemos negar que hay un factor elitista en el estado actual del emprendimiento en Latinoamérica, reservado a emprendedores que tienen la tarjeta de crédito de sus papás o a las mejores universidades o instituciones