

YO EMPRENDO, TÚ EMPRENDES...ELLOS EMPRENDEN

Posted on 05/02/2007 by Naider



La idea de Unai era perfecta, sólo necesitaba un poco de apoyo en perfilar su plan financiero y con suerte en menos de un año ya conseguiría sus primeros clientes, así que con su proyecto en mano se encaminó a un centro de apoyo a la creación de empresas, con las ganas de hacer las cosas rápido.

Había dejado su trabajo para prestar dedicación completa a este proyecto, y sabía que con un poco de ayuda lo podría conseguir. Las últimas campañas de comunicación que desde las distintas instituciones para fomentar la creación de empresas habían desencadenado muchos sueños e ilusiones en torno a convertirse en empresario, liderar un equipo de personas y por qué no, ganar algunos de los premios de jóvenes emprendedores que se publicitan en las marquesinas de las paradas de autobús. Esto había hecho que devorara libros de gestión empresarial y se bajara información en Internet sobre liderazgo, innovación y marketing.

Tras concertar una cita, se reunió un par de semanas después con los técnicos del centro para que hicieran una valoración de su modelo de negocio, para así solicitar algunas de las ayudas que le habían presentado. Los técnicos hicieron un juicio a su proyecto y detectaron lagunas importantes que según su opinión ponían en riesgo la viabilidad del mismo. Ante esta inesperada situación Unai decidió presentar el proyecto para su aceptación en el centro y que así le dieran un servicio de acompañamiento que permitiera mejorar su solidez. De este modo, le emplazaron al mes siguiente cuando el comité del centro decidiría si el proyecto era aceptado para su acompañamiento o no.

En el transcurso de ese mes, consiguió dar con una empresa interesada en contratar sus novedosos servicios, así que las prisas por cerrar el contrato le llevaron a constituir una Sociedad Limitada y darse de alta en el IAE comenzando así a cotizar autónomos. Una vez volvió a su cita con el centro de creación de empresas, mostró a los técnicos su entusiasmo por haber conseguido ya un contrato. La alegría pronto desapareció cuando los técnicos le dijeron que había perdido muchas oportunidades de recibir ayudas por haberse dado de alta en el IAE, y ya no podría participar en un concurso de planes de negocio de importantes premios. Además había perdido una importante suma de dinero por no cumplir ciertos meses desempleado, y una pequeña bolsa de viaje que bien le podía servir para los gastos de los primeros meses. Para colmo de males su primer cliente no pagó su deuda. -Si lo sé mejor no monto la empresa hasta dentro de 6 meses- pensó...

Este pequeño relato trata de representar alguna de las muchas situaciones que atraviesa una persona que decide emprender. El desconocimiento de los trámites administrativos por los que debe pasar y la multitud de tareas que tiene por delante le hacen confrontar numerosos frentes que le distraen de su objetivo último, que es crear una estructura empresarial que le permita dar rienda suelta a su creatividad y aportar valor a sí mismo y al entorno que le rodea. El eje central del proceso de emprendizaje es el plan de negocio, la idea empresarial y su viabilidad. Tomando esta premisa todos los apoyos públicos se dirigen a la consolidación de ese nuevo proyecto, a armarlo, y acompañarlo para lo cual se incorporan ayudas de distinto cariz, desde el espacio físico, a la subvención de los gastos financieros incurridos por un préstamo, pasando por dotaciones a fondo perdido para la consultoría externa. Esto provoca que todos los mecanismos de valoración se

basen en medir la viabilidad de una idea, dejando muchas veces de lado a la persona que emprende como sucedía en el ejemplo del relato.

El centro de la política de emprendizaje está más cerca del plan de negocios y de la solvencia del proyecto que de la persona que lo promueve. Sin poner en duda la efectividad de estas acciones, se detecta un área de oportunidad crucial para la política de emprendizaje: Las personas como centro motor. Las personas emprendedoras son en general mentes abiertas que son capaces de ver oportunidades donde los demás sólo ven dificultades. Están dotadas de grandes dosis de optimismo que les hacen vencer los obstáculos del camino, y aplican una gran energía en su vida diaria. El emprendedor no entiende de normas, y es generalmente impaciente, lo que le hace caminar a una velocidad superior al resto de las personas que le rodean.

El gran reto de las políticas públicas es conseguir cultivar el espíritu del imbatible emprendedor en las personas por un lado, y por otro dotarlas de las herramientas adecuadas para ayudarle a poner en marcha su negocio. Por suerte ésta última necesidad está cubierta. Pero, ¿qué debemos hacer con esta pieza clave en este proceso? No olvidemos que además de contar con una gran cartera de iniciativas empresariales, debemos tener también -diría que de forma crucial- una bolsa de emprendedores decididos, de forma que el binomio idea-emprendedor tenga una solidez mayor. Es más que probable que muchísimas ideas o iniciativas se queden en el tintero por falta de iniciativa emprendedora. Tenemos la idea pero no la persona adecuada.

De este modo se abre un campo muy interesante para la política de creación de empresas que debe ser capaz de coordinarse con otras áreas, fundamentalmente educación, en aras de impregnar de proactividad a personas que no necesariamente son emprendedoras por un lado y de creatividad a las que sí lo son, de forma que aumente el número de binomios idea-emprendedor y por ende sea mayor la efectividad de la política pública de promoción del emprendizaje.

There are no comments yet.