

Del otro lado del muro: Pink Floyd y el Emprendedurismo *

Alan Bidart (Argentina)

*"Tear down the wall...
Tear down the wall..."*
"El Juicio (The Trial)," Roger Waters*

Otro ladrillo en la pared (Another brick in the wall)*:

La reciente Roger-Waters-manía que invadió a Argentina en 2011 me hizo reflexionar sobre la separación que hay entre las naciones a nivel mundial. Hay una invisible pared que delimita las posibilidades de los que menos tienen; dicho muro es tan vil como el muro de Berlín, tan colosal como la gran muralla china y tan profundo como el "Wall" descrito por Pink Floyd en su obra cumbre. Claro que este concepto no es nuevo y no sorprende a nadie, pero desde las numerosas presentaciones de "The Wall" en "El Monumental" me empecé a interesar más en dicho muro y su heterogeneidad. El muro está compuesto por muchos ladrillos, pero tiene también grietas. El Emprendedurismo no es otro ladrillo en la pared, es más bien un agujero que une los dos lados.

Comfortablemente adormecido (Comfortably numb)*:

Muhammad Yunus expresó que "todos los seres humanos son emprendedores." Sin embargo, el derecho al Emprendedurismo que, según Yunus, está entrelazado en el ánimo de cada ser humano, así como su derecho a la libertad o a la dignidad, se manifiesta de maneras radicalmente distintas a ambos lados del muro. Abhijit Banerjee, por medio de edX, una plataforma de cursos online, me introdujo a la anécdota que pasaré a contar; ésta redefinió mi concepción de Emprendedurismo tercermundista. Hace ya varios años, el economista compartió un vuelo con un hombre de negocios hindú. Su conversación culminó en una hermosa e impactante historia.

El hombre hindú le contó a mi profesor que, después de completar su MBA en una prestigiosa universidad, optó por regresar a su país natal a visitar a su amada familia. Su prontuario académico era digno del mayor respeto y le hubiese hecho pensar a cualquiera que el hombre hindú poseía un muy amplio conocimiento del mercado. No obstante, el tío del señor lo desafió: “¡Tú no sabes lo que es el verdadero Emprendedurismo!”

Juntos fueron a la Bolsa de Bombay (ciudad que hoy se conoce como Mumbai) y allí el anciano prometió mostrarle lo que era el verdadero Emprendedurismo. “Quiero que mires a las señoras que están allí sentadas y me expliques que hacen...nada más,” comando el tío, desafiadamente. Tres mujeres estaban sedentariamente sentadas en las afueras del edificio en una aparentemente cómoda banquina de la calle principal. El Máster en administración trató fervientemente de divisar la estratagema de las mujeres, pero, lamentablemente, no encontró señales de Emprendedurismo. Se limitó a decirle a su tío que las mujeres no hacían nada más que permanecer confortablemente adormecidas, excepto muy ocasionalmente, y cuando disminuía el caudal de coches, pararse en medio de la avenida a rasquetear el piso bajo el sofocante calor del sol para luego volverse a sentar.

El tío, ante el desconcierto de su sobrino, reveló el secreto: las mujeres se despertaban todos los días a las 5:30AM y se dirigían a una pequeña playa para recoger arena húmeda; luego, llevaban esta arena en cubetas hasta el edificio y artísticamente la ponían sobre la calle principal, que en dicho horario permanecía poco transitada; por último, y a medida que los autos ocupaban la vía, se sentaban a esperar que el calor de las ruedas seque y compacte la arena para remover el producto resultante de la calle con las manos. “Dicho producto lo venden en la zona marginada donde viven como sustituto de la “virulana,” dijo el hombre mayor, “las mujeres viven, y con mucho riesgo, de esas ventas...eso es verdadero Emprendedurismo”.

En la carne (In the flesh)*:

¿Acaso esto no nos hace reflexionar sobre la importancia que tiene la creatividad para poder sobrevivir en una economía donde escasea la posibilidad de tener un trabajo estable y dignamente remunerado? Las mujeres fueron capaces de hacer algo donde no había nada. No obstante, y aunque definitivamente tenían el ingenio en la carne, el fin de las mujeres no era “triunfar en el mercado” sino que era “llegar a fin de mes.” Esto era verdadero Emprendedurismo para el tío, Emprendimiento por necesidad. Aunque algunos emprendimientos son un claro reflejo del emprendedor Schumpeteriano, aquel que está dispuesto a convertir una nueva idea o invención en una innovación, en el tercer mundo,

y según las palabras de la afamada economista Esther Duflo, “los emprendimientos de los pobres parecen una forma de comprar un trabajo en lugares donde no hay oportunidades de empleo convencional.” Volviendo a la analogía del muro, un emprendedor fuera del muro anhela triunfar en el mercado mientras que un emprendedor tercermundista sueña con conseguir el salario mínimo y alimentar a su familia porque no puede conseguir trabajo.

Un reciente estudio de Duflo y Banerjee sobre dieciocho países revela que gran parte de la población pobre vive gracias al Emprendedurismo nato del que habla Yunus, como las señoras hindúes. Si nos focalizamos en las personas que viven con menos de U\$50.99 (PPP) diarios, podemos ver que en las zonas rurales el 24%(promedio) de dichas personas opera un negocio no-agrícola y que en las zonas urbanas este número sube al 44 (promedio). Si contrastamos dichos resultados con los de estudios de la OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) que revelan que nivel mundial de la gente se define como “self-employed” (o auto-empleada) es solo del 12%, podemos teorizar que hay muchos más emprendedores entre los extremadamente pobres que en cualquier otro estrato social.

Espacios vacíos (Empty Spaces)*:

Xu Aihua es otro gran ejemplo de Emprendedurismo tercermundista. Xu, proveniente de un pueblo pobre de la provincia de Zheijang en China, siempre fue una chica inteligente aunque lamentablemente, como todos los habitantes de la región, disponía de muy poco dinero. Ella era tan lista y lúcida, que en 1982 el pueblo se unió, en términos económicos, para poder financiarle el primer año de estudio de “diseño de indumentaria” en una universidad local, esperando que al volver, con la experiencia de los estudios, pueda montar un emprendimiento que le permita no solo devolver la plata sino también darle “vida” al lúgubre pueblo.

Al volver, Xu, sin siquiera tener veinte años, tomó prestado un megáfono y recorrió el pueblo promocionando clases de “cómo hacer ropa” para principiantes. Con esta campaña junto aproximadamente 100 alumnos e invirtió el dinero que ganó cobrando las inscripciones (U\$13 PPP) en una máquina de coser de segunda mano y sobrantes de tela que compró a una empresa de costura del estado chino. Cuando terminó el curso, Xu montó un negocio junto a sus mejores ocho estudiantes. Con la ayuda del pueblo, todas las mujeres consiguieron una rústica máquina de coser y, trabajando en la casa de Xu bajo

su liderazgo, encontraron un nicho para explotar: las mujeres empezaron a hacer uniformes para los trabajadores locales.

Con el tiempo la emprendimiento creció, en un pueblo que parecía estar destinado a perecer. La alta demanda no se podía suplir y se tuvo que contratar más mujeres; la casa de su Xu quedó chica y se tuvo que alquilar un taller; las maquinas eran viejas y se tuvo que invertir en más de mejor tecnología. En 1991, Xu había ahorrado tanto que su negocio pudo costear sesenta maquinas de coser automáticas por un costo aproximado de U\$S27.600 (PPP). ¡Su capital creció más de cien veces durante solo ocho años! No tardaron en llegar los contratos de exportación de JC Penney y otras empresas destacadas en el mundo de la ropa .Xu se transformó en una emprendedora exitosa cumpliendo no solo los objetivos del emprendedor del tercer mundo, sino que también sobrepasando aquellos objetivos que cualquier emprendedor se hubiese puesto.

La pequeña niña china cruzó el muro por uno de los **espacios vacíos**, el agujero del Emprendedurismo, y se amoldó a un nuevo mundo. En 2008, Xu Aihua se atrevió a invertir una exorbitante cantidad de U\$S4.4 millones (PPP) en bienes raíces mientras que el resto del mundo sufría el desequilibrio económico generado por la crisis mundial, porque, según ella, “tenía algo de dinero sin usar”. Épico.

¿Hay alguien ahí afuera? (Is there anybody out there?)*:

Pero entonces, así como Amartya Sen en su aclamado proyecto se preguntó donde están las mujeres que faltan, yo me pregunto, luego de ver las estadísticas de Duflo y Banerjee acerca del Emprendedurismo en regiones pobres como la de Xu, ¿donde están los o las Xu Aihua que faltan?

Claro está que gran parte de los emprendimientos de los pobres, por más creativos que sean, están destinados a ser no-rentables en escalas más grandes, por ejemplo el caso de Bombay. Sin embargo, es sensible decir que hay muchos Xu Aihua ahí afuera, esperando esa mínima pero benevolente inversión para poder explotar su potencial.

Las reglas cambian país a país, pero en todo el mundo los estados respectivos, los bancos nacionales y las financieras juegan roles importantísimos en todos los emprendimientos, especialmente el tercer mundo donde quizá son la única forma de financiar uno. Lamentablemente, dichas instituciones generalmente son poco flexibles, ya sea por el

el trato no-personalizado, porque no están dispuestas a involucrarse con el cliente, porque establecen reglas imposibles de cumplir, o porque tiene tasas de interés demoníacas. Es por este fenómeno que el mejor emprendimiento del mundo está condicionado al medio en el que se genera, es decir, dentro o fuera del muro. Xu Aihua tuvo suerte; lo lógico, si su pueblo no la hubiese financiado sin ataduras, sería que ella hoy, en el mejor de los casos, estuviese manejando un micro-emprendimiento que le permita “llegar a fin de mes” como el de las mujeres hindúes, ya que ni el estado chino ni una micro-financiera le hubiesen dado la plata que necesitaba, de la manera que la necesitaba, para financiar su estudio.

En el mundo moderno, es menester que más emprendedores con el potencial de Xu puedan tener su misma “suerte,” pero es muy difícil que ésta sea otorgada enteramente por financieras o gobiernos. Entonces es necesario “armar un nuevo juego” para promover la micro-inversión directa a micro-emprendimientos. Personalmente considero que aprovechando los avances tecnológicos, una gran idea sería diseñar y administrar sin malicia ni intereses paralelos un mecanismo de crowdfunding, al mejor estilo “Kickstarter.com” (**), que permita vincular a los emprendedores que están dentro del muro y tienen el perfil como para triunfar, con aquellos que están del otro lado dispuestos a donar dinero por una causa noble y rentable, por ejemplo los estudios universitarios de una niña china. Este tipo de donación personalizada acabaría siendo más efectiva y, de contar con un mecanismo de seguimiento apropiado apoyado por el estado, podría revolucionar el Emprendedurismo en el tercer mundo poniendo el foco en “las ideas”, y no en otros aspectos.

De todas formas, esto es solo una idea que para volverse realidad necesita una inversión inicial para publicidad y diseño, que sinceramente no manejo... ¿Hay alguien ahí afuera? ¿Alguien dispuesto a ayudarme?

Notas:

(*) Todos los títulos y subtítulos corresponden a tracks del disco “The Wall” de Pink Floyd traducidos literalmente al castellano. Dentro de cada sección se encuentra, en letra más oscura, el track que le da nombre a la sección.

(**) Para información detallada de cómo funciona “Kickstarter.com” por favor referirse a <http://www.kickstarter.com/hello?ref=homepage>

Bibliografía:

Banerjee, Abhijit; Duflo, Esther: “Poor Economics”. Primera edición, Michael Joseph(Penguin), 2012.