

**conCiencia****PATRICIA
ARMENDÁRIZ**

@PatyArmendariz

¡Emprende!

Ya hace varios años que el emprendimiento está de moda en el mundo y en México.

En conferencias que imparto al respecto a menudo me preguntan: ¿el emprendedor nace o se hace? Siempre pensé que los riesgos de emprender necesitan un cierto tipo de personalidad, que sea menos adversa al riesgo que la mayoría de los seres humanos corremos, por lo que siempre mi respuesta había sido: el emprendedor nace.

Sin embargo, el desempleo obligatorio que dejó la pandemia subsiste en muchos sectores de la economía. En abundantes ocasiones me envían currículum tras currículum de buscadores de empleo. Y solamente ayer me atreví a empezar a contestar: ¿por qué no inicias tu propio negocio relacionado con tu pasión? Efectivamente, de repente con esta respuesta se me salió la rebelde que he sido desde cuando decidí emprender en virtud de la falta de oportunidades de crecimiento profesional que se me plantearon cuando quedé desempleada del mundo corporativo.

En aquel entonces tenía dos opciones: o seguir poniendo mi destino profesional en manos de alguien que, en virtud de decisiones seguidas por prioridades para su negocio diferentes de lo que mis cualidades podrían aportar, tenía el poder de despedirme, o tomar mi destino en mis manos, donde mi futuro dependiera de mis propias cualidades y esfuerzos más la famosa ϵ del riesgo.

Para los que quedan desempleados y tienen ya un tiempo buscando trabajo la decisión es más fácil de emprender: el valor presente neto de sus ingresos dado el resultado de tener meses sin producir por no contar con un empleo, dada también la restricción de tener que aprender a manejar los riesgos del emprendimiento.

Me dirás, querido lector, que el emprendimiento conlleva ingresos variables. Pero ¿no es preferible un ingreso variable a un ingreso cero? Me dirás también que todo emprendimiento necesita financiamiento. Y yo te diría que sí, pero que existe financiamiento abundante tanto de capital semi-

¿No es preferible
el ingreso variable a un
ingreso cero?

lla como de crédito. Siempre y cuando seas transparente. La nueva inversión de impacto, como he explicado en artículos anteriores, necesita: que muestres que tu producto genera un negocio rentable, que sea de impacto social y que seas transparente en tus números y en tu gobierno corporativo. ¿Es mucho pedir? ■