

La actitud emprendedora en la vida del militar en actividad y en retiro

Autor: Cnl (R) Mag. OIM Jorge Raúl Kammerer - Asesor de Microemprendimientos en la Sociedad Militar Seguro de Vida (email: jkammerer@smsv.com.ar)

Copete

Las conductas emprendedoras permiten prever no sólo un desempeño destacado cuando se está en actividad sino una continuación natural al pasar a retiro, no exclusivamente en términos económicos sino también en la autorrealización personal.

La reinserción laboral exitosa parte del autodiagnóstico adecuado y depende, en gran medida, de la correcta diferenciación y elección entre autoempleo, microemprendimiento y nueva relación de dependencia.

Palabras claves:

< microemprendimiento > < microcrédito > < autoempleo > < economía social >
< emprendedor > < emprendedor corporativo > < emprendedor social > < reinserción laboral > < Pirámide de Necesidades de Maslow > < co-preneur > < curriculum vitae >

Resumen

El emprendedor o “entrepreneur” ha sido rescatado del olvido luego de muchas décadas del uso de una traducción incompleta y parcial como “empresario”, de vasta aplicación en el ámbito industrial, encandilando así a jóvenes estudiantes que tuvieron como meta, casi ideal, el trabajo en relación de dependencia.

¿Dónde quedó el estímulo a la creatividad, a la innovación, a la mejora continua, a la aplicación del concepto de calidad total, al desarrollo de soluciones propias, a la creación de empresas, al culto al trabajo desde organizaciones sociales sin fines de lucro, al desarrollo de liderazgo en organizaciones jerárquicamente estructuradas?

El emprendedor ha sido universalmente reconocido como un ser atípico, que no nace sino que se hace como tal, desarrollando comportamientos frecuentes o conductas que resultan ser la clave del éxito para el logro de una meta autoimpuesta de muy variada naturaleza y de difícil obtención. La alta motivación y el compromiso del emprendedor lo conducen hacia la autorrealización personal y a eliminar de su vocabulario la palabra “fracaso”.

El autodiagnóstico es la primera acción que se recomienda realizar para identificar las debilidades y fortalezas personales. Luego siguen las acciones de superación de las debilidades y de consolidación de las fortalezas.

Las conductas emprendedoras son de aplicación y beneficio profesional y personal, tanto en actividad como en retiro. En particular, en situación de retiro, se abren tres caminos de libre elección que son el autoempleo, la nueva relación de dependencia (que conlleva la reinserción laboral) o el inicio de un microemprendimiento.

Índice

Resumen.

Desarrollo:

- El emprendedor.
- El emprendedor y la motivación.
- Conductas claves del comportamiento emprendedor.
- El autodiagnóstico.
- El análisis de las fortalezas y debilidades personales.

Definición del camino a seguir en situación de retiro:

- Camino 1. Autoempleo.
- Camino 2. Reinserción laboral.
- Camino 3. Microemprendimiento.

Conclusiones.

Bibliografía.

Publicaciones.

Desarrollo

El emprendedor

La investigación orientada a caracterizar al “emprendedor” señala que la actitud o comportamiento que moviliza tan activamente a un auténtico emprendedor es el objetivo del logro de una meta autoimpuesta. Existe consenso igualmente generalizado respecto a que el emprendedor “no nace”, sino que “se hace”.

Es muy importante aclarar que la motivación de un emprendedor no necesariamente es económica, es más, normalmente no lo es. Basta tener presente a quienes han creado organizaciones sin fines de lucro con múltiples y diversos objetivos altruistas, de defensa de derechos individuales y sociales o de protección del medio ambiente; ellos son “emprendedores sociales”.

Con motivaciones económicas y en relación de dependencia, cada vez más se reconoce en los ámbitos empresarios la conveniencia de identificar aquellas personas que manifiestan permanente inquietud por introducir conceptos innovadores, estándares de calidad, asistencia a clientes así como detectar anticipadamente los cambios en productos y servicios, organización y métodos nuevos e innovadores, es el “emprendedor interno” (intrapreneur) o “emprendedor corporativo”. En esta categoría podemos situar al emprendedor interno en organizaciones sin fines de lucro como las FFAA ya que, muchas de las conductas claves del comportamiento emprendedor también son posibles y convenientes de aplicar en ellas.

Esto es así porque el objetivo de lucro no es ni condición necesaria ni suficiente para caracterizar a un emprendedor, así como que el espíritu emprendedor enriquece los ámbitos en los que se vuelca.

Finalmente el emprendedor como creador de empresa, es quien a partir de una idea de negocios monta una organización, normalmente pequeña, desde la cual lleva adelante su emprendimiento, que deviene luego en una empresa familiar o en una empresa no-familiar o microempresa.

En todos los casos señalados, el emprendedor no actúa en soledad ya que el emprendimiento - sea cual fuere - lo constituyen dos o más personas. El autoempleo es una expresión atenuada o parcial del emprendedorismo, ya que no da lugar a la creación de un emprendimiento ni al ejercicio del liderazgo ni a la delegación de funciones.

El emprendedor y la motivación

EL EMPRENDEDOR Y LA MOTIVACIÓN

MOTIVACIÓN:
"Son las cosas que mueven a las personas a realizar determinadas acciones que asumen que deberían ser realizadas" (definición psicológica y filosófica. Lo opuesto es **apatía**).

MOTIVACIÓN PARA EL LOGRO:

- Aplicado al estudio de los emprendedores.
- En **OBJETIVOS** tanto no económicos (altruismo, solidaridad, caridad), como con fines de lucro.

MOTIVACIÓN HUMANA:
Teoría del psicólogo humanista norteamericano Abraham Maslow (1943) sobre los niveles de las necesidades.



En la creación de empresas, la **IDEA DEL NEGOCIO** y la **MOTIVACIÓN** son las condiciones básicas para encarar un microemprendimiento o pequeño negocio con alta probabilidad de éxito. No hablamos nunca de certidumbre.

La "Idea del Negocio" pertenece a la "cara de la moneda" de las habilidades gerenciales. La **MOTIVACIÓN** en cambio, es parte esencial del ángulo psicosocial, no técnico, del emprendedor.

De la acepción psicológica y filosófica de motivación surge, por contraste u oposición, un ser apático, quien no va nunca a ser considerado un emprendedor.

La motivación del logro o concreción de un objetivo difícil y autoimpuesto, en el que claudican muchos, ha sido objeto de estudio e investigación para penetrar en la personalidad tan descolante como atípica e interesante de un emprendedor.

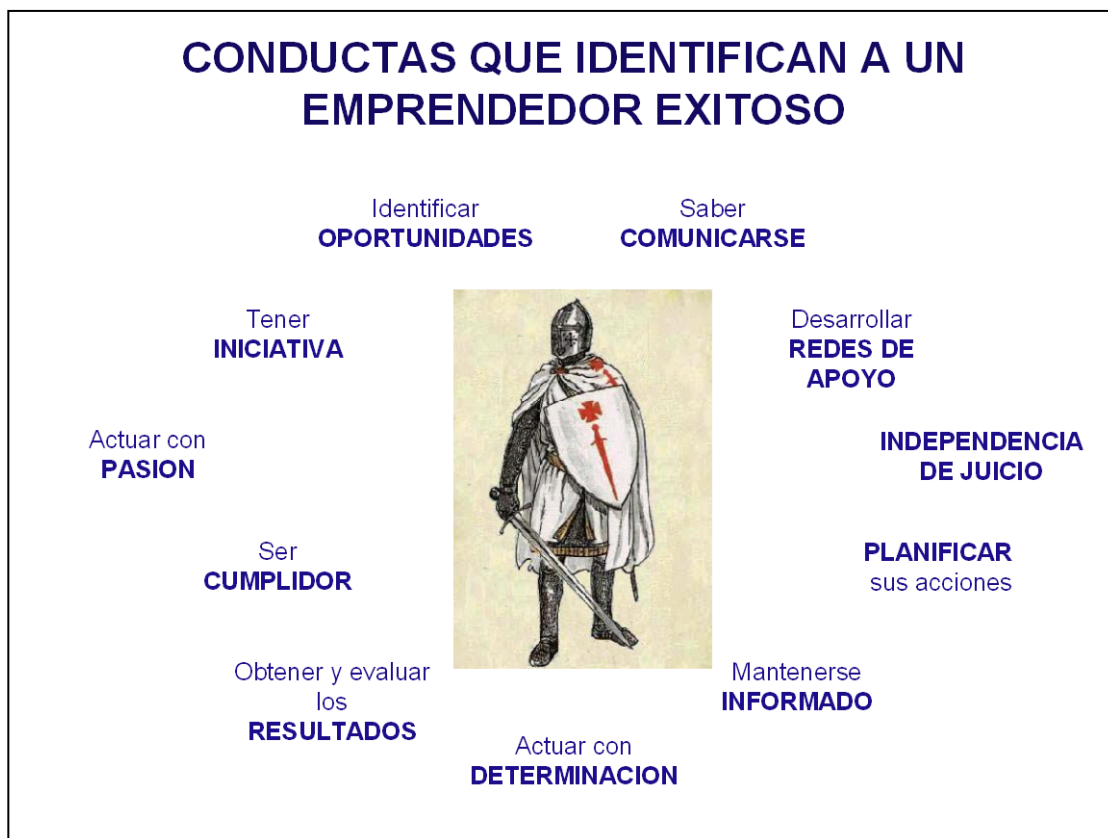
De la década de los años cincuenta del siglo pasado nos viene la teoría de un psicólogo humanista relevante, Abraham Maslow, en oposición a las escuelas conductista y psicoanalítica que, con enfoques parciales y a veces a través del estudio de patologías, analizaban al ser humano. A partir de ella se construyó la "Pirámide de Necesidades".

Los cuatro niveles iniciales representan la prioridad de satisfacción de necesidades. Se llaman necesidades por default o carencias. Implica que cuando el ser humano las satisface, aspira e intenta pasar al nivel de satisfacción superior. Son por tanto temporales.

El último nivel, el de la autorrealización personal, es permanente, no temporal, y a ello aspiran quienes buscan el equilibrio entre lo material y lo espiritual, la armonía entre la acción y la contemplación. Es por ello que sería deseable y beneficioso para la sociedad, que el emprendedor tuviera una visión económica y social de su emprendimiento (Ref. c: M. Yunus – “El Banquero de los Pobres”).

Conductas claves del comportamiento emprendedor

Existe prácticamente acuerdo a nivel mundial que algunos de los comportamientos frecuentes o conductas más importantes de un emprendedor exitoso, que son básicamente las que se ilustran:



El concepto de oportunidad está fuertemente ligado al de crisis y cambio. Implica que ambas situaciones que para la mayoría son de inquietud y miedo, para el auténtico emprendedor son un desafío a enfrentar con decisión. En particular el hecho de aceptar el cambio es citado como una de las reglas básicas de éxito, ya que la naturaleza de la vida es cambio y, o bien aprendemos a amarlo o nos resistimos a lo inevitable (Ref. b - “El Emprendedor Visionario” - Pág 113 y Ref. f - “Quien se ha llevado mi queso”).

La iniciativa debe desarrollarse con el criterio amplio y explícito de cumplir cabalmente con la meta autoimpuesta (retirado) o con la misión comunicada (en actividad). Actuar con pasión es imprescindible para no desfallecer ante las dificultades, pero las decisiones se adoptan con total y completa frialdad y raciocinio.

En organizaciones con fines de lucro uno debe ser cumplidor tanto con proveedores como con clientes porque debe marcar con “ética en los negocios” que el legítimo interés en el lucro no hace al precio de sus valores.

Los resultados de su gestión deben ser contrastados con los esperados de su Plan de Negocios para adoptar a tiempo acciones correctivas, y esto igualmente se aplica cuando se planifican acciones o actividades en general y se verifican apartamientos.

Actuar con determinación no significa tomar decisiones en forma audaz o impensadamente en las que no se consideró el “costo-beneficio”. Implica no dudar de actuar si ha evaluado en profundidad lo que va a realizar.

Mantenerse informado se refiere a no caer en la trampa de la desactualización o falta de interpretación de los datos obtenidos, así como de la necesaria formación continua como emprendedor. Un autor español grafica esta conducta con un proverbio africano que dice: “mantén tu hacha afilada si quieres seguir talando árboles” (Ref. d - “El Libro del Emprendedor” - Pág 88).

Es bien conocida la importancia de la planificación, así como la de la comunicación.

La independencia de juicio se logra cuando se conoce lo esencial de todas las funciones gerenciales o las funciones de comando según el caso. Y las redes de apoyo son muy importantes para salir del “autismo” o aislamiento al que tienden muchos emprendedores.

El autodiagnóstico

Es conveniente y necesario efectuar el autodiagnóstico del perfil emprendedor de quien acepte que determinadas conductas claves conducen al objetivo de la autorrealización personal. Esto será de gran ayuda para elegir luego el camino de desarrollo personal como retirado.

Los métodos van desde lo más sencillo y simple de escribir uno mismo el retrato o descripción tal como se ve frente a las características relevantes de un emprendedor. *“Sea honesto y franco. Aporte luego ejemplos de algunas de estas afirmaciones. Elija a varias personas de su conocimiento - esposa, hijos mayores, hermanos, amigos - para que lean críticamente lo que usted escribió y le aporten sus opiniones en especial en aspectos que no estén de acuerdo”* (Ref. d - “El Libro del Emprendedor” - Pág 20).

Existen otros autodiagnósticos y lo invitamos a que realice por ejemplo el primero de los que se indican en www.emprendedorxxi.coop. Este portal de emprendedores en internet presenta tres esquemas: en el primer caso propicia conocerse como emprendedor y éste es el equivalente o complementario del ya mencionado. El segundo y el tercero tienen que ver con un emprendimiento productivo, de servicio o comercial.

También en la Oficina de Microemprendimientos de la Sociedad Militar Seguro de Vida (www.smsv.com.ar/microemprendimientos) se aplica un autodiagnóstico que permite conocer si adopta algunas de las conductas emprendedoras en su vida cotidianamente.

La condición esencial para que le sirvan herramientas como las indicadas, es que quien se someta al autodiagnóstico, sea absolutamente sincero consigo mismo y, si tiene dudas, se sugiere que consulte con alguien - familiar o amigo - que lo conozca profundamente o elija otro test que tenga como devolución la opinión de un experto.

El análisis de las fortalezas y debilidades personales

Diagnóstico de FORTALEZAS y DEBILIDADES PERSONALES

HABILIDADES	¿FORTALEZA?	¿DEBILIDAD?	ACCIONES DE MEJORA
1. Visión sistémica o integral del tema.			
2. Capacidad de planificación.			
3. Capacidad de asociación.			
4. Capacidad de organización del emprendimiento.			
5. Capacidad de liderazgo del equipo.			
6. Capacidad de negociación con proveedores y clientes.			
7. Capacidad de delegación.			
8. Capacidad de motivación.			
9. Capacidad para tomar decisiones efectivas.			
10. Capacidad de control.			
11. Capacidad del análisis de la información del entorno.			
12. Orientación al cambio.			
13. Capacidad de información y de comunicación.			

Este esquema de autodiagnóstico tiene la finalidad de ayudar a detectar debilidades personales en cuanto a ser humano, no en relación con su desempeño en ninguna organización actual o futura. Las debilidades consignadas en este test son faltas de práctica o carencias de actitudes frecuentes, las fortalezas naturales son ayudas.

Las primeras son las que deben ser eliminadas progresivamente a través de acciones personales de superación. Las fortalezas deben ser mantenidas e implica que la persona o debe hacer nada nuevo pero tampoco dejar de hacer lo que son conductas claves positivas como emprendedor, es decir todo lo que venía haciendo y que sirve a su comportamiento emprendedor.

Definición del camino a seguir en situación de retiro

A partir del conocimiento y convencimiento de que la actitud emprendedora en la vida es en realidad un camino que no solamente satisface necesidades económicas sino que conduce a la autorrealización personal, se podrán incorporar conductas y aplicar experiencias sin solución de continuidad, esto es tanto en actividad como en situación de retiro.

En actividad, el militar seguirá aportando su creatividad y su vocación de servicio a la Fuerza, enriquecido por la incorporación de actitudes emprendedoras en su ámbito profesional y compartiendo en el ámbito familiar y social los beneficios de estas conductas.

Próximo al retiro o ya retirado, si no se preparó para el cambio sustantivo que implica este "pase" temporalmente definitivo y con efectos psicosociales y económicos a

menudo importantes, la elección del camino - por lo menos en términos económicos y con motivo del impacto en la calidad de vida personal y familiar -, debe ser cuidadosamente elegido para que el esfuerzo por su logro - en caso de no obtenerlo - no le genere una nueva frustración de impacto económico y emocional negativos.

Se señala nuevamente la importancia de la fijación de una meta autoimpuesta ya que ésta activa todas las capacidades emprendedoras latentes y adquiridas.

Camino 1: Autoempleo

Es cuando por razones profesionales o técnicas se desarrolla una actividad autónoma e independiente sin la organización de un emprendimiento comercial, productivo o de servicio. Son de aplicación gran parte de las conductas emprendedoras, exceptuando naturalmente las de interacción con los miembros del equipo porque en este caso no existen.

Normalmente la formación profesional o técnica permite presumir la posibilidad de que sean requeridos sus servicios, pero resulta conveniente y saludable realizar a priori un estudio de la demanda real que existe en el área geográfica donde va a actuar, así como conocer la nómina, experiencias y costos de quienes ya están posicionados en esa zona. Asimismo conviene pensar en una propuesta innovadora tanto en calidad, diversidad como costo del servicio ya que existe una fidelización natural en quienes ya consumen un servicio técnico o profesional y están satisfechos.

Camino 2: Reinserción laboral

Es la búsqueda como retirado de una nueva relación de dependencia. El término es muy amplio y son diversos los lugares en los que se puede reinsertar. En general se compite en desventaja con la oferta civil por la edad y por los requerimientos de experiencias en funciones similares en empresas que suelen constituirse en una valla difícil de superar. Sin embargo, también se dan situaciones opuestas de búsquedas puntuales de personas con experiencia en la conducción de personal, de administración de recursos y para formar parte más del sector de asesoramiento que el de línea de esas organizaciones.

La preparación del curriculum vitae (CV), el entrenamiento para las búsquedas laborales y para las entrevistas, son requerimientos ineludibles que debe encarar el interesado. Hay muy buena información disponible que debería ser recorrida con antelación a la búsqueda laboral propiamente dicha.

El CV a preparar debe considerar las competencias (Ref. g - Tesis Doctoral - "Influencia de las competencias en la empleabilidad de profesionales"- Martha A. Alles), el perfil, los estudios y experiencias que requiere el puesto a cubrir. Esto quiere decir que se debe tener preparado más de un borrador de CV y que según la búsqueda laboral a la que va a presentarse, se ajustarán los detalles relevantes y se omitirán otros para que la presentación sea breve pero completa y específica.

Son recomendaciones básicas adquirir la mayor cantidad de información de la empresa u organización donde se va a postular y describir las habilidades desarrolladas en su vida militar activa de aplicación a la función que se aspira cubrir.

Algunas de las conductas emprendedoras ya citadas son de gran aplicación en una organización en la que se pretende insertar y es muy interesante destacar las búsquedas laborales de “emprendedores internos o corporativos”. No obstante, este concepto debe manejarse con suma prudencia porque el emprendedor interno o corporativo se afianza en su función cuando conoce la empresa o mejor aún los productos o servicios y los consumidores de éstos.

No se debe hacer una descripción de la carrera militar ni una presentación de más de tres páginas de formato A4. Además es importante colocar la fecha y firmar el CV. No hay que dar la impresión de que éste es un volante de difusión masiva, sino una presentación específica para una organización civil que busca cubrir una función también específica en “esa” empresa.

Este camino es el más adecuado cuando no se tiene la vocación de desarrollo autónomo, ni con idea del negocio propio y/o habilidades técnico-administrativas de aplicación en él.

Podrá también formar parte de un microemprendimiento nuevo o a consolidar como miembro del equipo pero no como socio co-preneur si carece de las actitudes y habilidades técnicas que podrían comprometer el éxito y la convivencia de sus integrantes y que, normalmente, son amigos o familiares.

Camino 3: Microemprendimiento

Es una pequeña unidad económica de carácter productivo, comercial o de servicio en la que actúan dos o más personas - familiares o no -, una de las cuales por lo menos actúa como emprendedora, adoptando las conductas propias de quien orienta y guía a su pequeño equipo de trabajo mediante su ejemplo personal. Esta es la otra cara de la moneda.

Todo emprendedor está en capacidad de crear uno o más emprendimientos de carácter productivo, comercial o de servicio pero no todos los pequeños negocios de estas características han sido creados por emprendedores. La gran diferencia radica en que la mayor probabilidad de éxito la tienen los primeros.

Conviene recordar además la expresión acuñada en el Silicon Valley hace varias décadas: “Usted nunca fracasa hasta que deja de intentarlo” (You never fail, till you stop trying).

Los microemprendimientos necesitan normalmente en su etapa de inicio (o start up) poco dinero de muy alto riesgo. Es por ello que los microcréditos son las ayudas económicas de pequeño monto pero suficientes para iniciar o consolidar un microemprendimiento de subsistencia familiar. Transmiten disciplina de trabajo y contribuyen a que el destinatario se sienta protagonista de su vida.

Dice el Premio Nobel de la Paz 2006 que “la auténtica solución a la pobreza pasa por dar rienda suelta a la energía y la creatividad de todos los seres humanos...” “la caridad o la beneficencia no son la solución a la pobreza; sólo sirven para que ella continúe.” (Ref. c “El Banquero de los Pobres” - M. Yunus - Pág 267).

Unidas la “motivación” y una adecuada “idea de negocio” se puede iniciar un microemprendimiento productivo, comercial o de servicio, para el que es posible encontrar

financiamiento a tasa preferencial o subsidiada después - no antes - de haber desarrollado la Idea Proyecto en un Plan de Negocios o Plan de Empresa.

La actitud especulativa de muchas instituciones financieras y prestamistas ha inducido a aceptar como condición de éxito de un pequeño negocio el disponer de capital para iniciarlo y es por ello que prestan con tasas de usura. Además, poner el dinero antes de la idea del negocio, es poner el carro adelante del caballo. No debe hacerse esto porque el mensaje así generalizado lo único que busca es colocar un crédito.

Son “promotores” que tratan a quien busca iniciar un microemprendimiento como futuro “cliente” porque le brindan un “producto”. Es preferible buscar organizaciones o instituciones que emplean tutores o asesores, que lo identifican como emprendedor y le brindan un servicio. Los términos encomillados fueron reemplazados no por sinónimos, sino por términos que encierran una diferencia esencial profunda.

Afortunadamente existen todavía hoy en nuestro país posibilidades de obtención de financiamiento para microemprendimientos a partir del análisis de la viabilidad técnica y económica que presenta cada individuo. Se sugiere actuar con cautela e informarse bien con anticipación.

Una referencia interesante y ampliatoria puede ser el esquema conceptual del Proyecto que lleva adelante la Sociedad Militar Seguro de Vida (SMSV) desde marzo del 2006, la que con el apoyo del INAES, ha podido asistir a 125 emprendedores distribuidos en todo el país.

AMBITO: Economía Social o Solidaria	PROTAGONISTAS: Asociados y familiares de la SMSV	MEDIO: Asistencia técnica y económica desde la SMSV
Nivel socio-económico de subsistencia familiar.	Retirados y pensionados en constante deterioro de su haber jubilatorio o pensión.	Para identificar las Fortalezas y Debilidades Personales de su actitud emprendedora.
Sin antecedentes comerciales ni patrimonio para ser sujeto de crédito.	Sin posibilidades de desempeño laboral formal en relación de dependencia.	En la ayuda para la identificación y viabilidad de su Idea de Negocio.
Carece de formación e información para su desarrollo autónomo.	Sin formación ni desarrollo de las conductas claves de todo emprendedor exitoso.	En la capacitación presencial o a distancia en las actitudes así como las habilidades técnicas necesarias.
Se debe integrar en redes de apoyo, en interacción cooperativa y compartir información.	Debe “aprender a emprender” si la decisión es la de desarrollarse como emprendedor en una actividad lucrativa.	Para acceder al microcrédito por la vigencia del Convenio INAES-SMSV.
Debe aprender a administrar y conservar el capital de trabajo y a no mezclarlo con la “caja familiar”.	Analizar en detalle la “Idea del Negocio” y recién después pensar en el dinero necesario.	En el seguimiento de la evolución de su emprendimiento durante el tiempo que lo crea necesario.

Conclusiones

Las conductas emprendedoras permiten prever no solamente un desempeño destacado cuando se está en actividad sino una aplicación natural al pasar a retiro, no exclusivamente en términos económicos sino también en la autorrealización personal.

En particular en situación de retiro se abren tres caminos de libre elección que son o el autoempleo, la nueva relación de dependencia (reinserción laboral) o el inicio de un microemprendimiento.

No son opciones ni simultáneas ni equivalentes: cada una tiene características particulares y si bien resulta beneficioso incorporar conductas emprendedoras, éstas se deben aplicar según la naturaleza del camino elegido.

Bibliografía

- a. “Pasión por emprender” – de la idea a la cruda realidad, autor: Andy Freire, Editorial Aguilar.
- b. “El emprendedor visionario”, autor: Marc Allen, Editorial Empresa Activa.
- c. “El banquero de los pobres”, autor: Muhammad Yunus, Editorial Paidós.
- d. “El libro del emprendedor” – como crear tu empresa y convertirte en tu propio jefe, autor: Luis Puchol, Editorial Diaz de Santos.
- e. El Libro Blanco del Emprendedor Porteño_2011 – INTERNET/versión digital.
- f. “Quien se ha llevado mi queso”, autor: Spencer Johnson.
- g. TESIS DOCTORAL: “Influencia de las características de personalidad (competencias) en la empleabilidad de profesionales”. Autora Martha Alicia Alles – UBA – FCE (Año I Número 1).

Publicaciones

- i. “Sociedad”. SMSV, Año 5, Nro 18 Jul / Sept 2007, Pag 8 “Microemprendimientos”.
- ii. Revista “Integración” de FE.M.FA.SE., Año IV Nro 4 Dic 2007, Pag 19 “Apoyo al espíritu emprendedor”.
- iii. “Sociedad”. SMSV, Año 7, Nro 20 - Ene / Mar 2008, Pag 14 “Asociados microemprendedores”.
- iv. “Sociedad”. SMSV, Año 7, Nro 23 - Jun / Set 2009, Pag 12 “El sueño de la empresa propia”.
- v. “Sociedad”. SMSV, Año 8, Nro 25 - Abr / May 2010, Pag 18 “Las fórmulas para lograr el éxito”.
- vi. “Sociedad”. SMSV, Año 9, Nov./ Dic 2011, Pag 12 “El Desafío del proyecto propio”.

Nota: se puede acceder a los ejemplares de la Revista “Sociedad” de la SMSV en su versión digital por Internet: [www.sms.com.ar/Revista Sociedad](http://www.sms.com.ar/Revista_Sociedad).