

La tubería emprendedora

● POR LEONARDO VEIGA, RESPONSABLE DEL GEM URUGUAY

Una de las particularidades del GEM es que conceptualiza al emprendimiento como un proceso. No concibe la realidad en forma dicotómica, en términos de sí emprende/no emprende, sino que reconoce que el emprender es un fenómeno multidimensional que admite graduaciones significativas en términos de compromiso y consolidación, y que la actividad emprendedora también se manifiesta dentro de las empresas establecidas. De la mano de esa conceptualización del emprender como un proceso se ha desarrollado el concepto de la “tubería” emprendedora¹. En el presente artículo exponeremos las bases teóricas de esta herramienta, y en artículos subsiguientes procederemos a su aplicación.

EL CONCEPTO DE LA TUBERÍA EMPRENDEDORA

El concepto de tubería es un modelo físico basado en mecánica de fluidos, que utiliza el principio fundamental de la ecuación de balance de masa para cada etapa, formulado como:

$$\text{salidas } j = \text{Entradas } j - \text{Pérdidas } j$$

Las entradas para la etapa “j + 1” son las salidas de la etapa “j”. La posterior comparación de entradas y salidas de cada etapa permite identificar el monto de las pérdidas (fugas, discontinuidades, muertes, etc.) y de estos datos es posible proponer soluciones y mejoras que deben aplicarse en cada etapa del proceso. La etapa final es un tanque que acumula todos los flujos netos que llegan a esa etapa (ver figura 1).

A partir de los datos del GEM es posible identificar seis etapas en el proceso emprendedor, tal como se describe en la Figura 2². La tubería emprendedora permite identificar, en términos cuantitativos, cuántas personas se encuentran involucradas en cada etapa del proceso. Al mismo tiempo la tubería nos da elementos a partir de los cuales identificar cuáles son aquellas transiciones entre etapas que plantean para las personas mayores desafíos, al grado que optar por dejar de seguir avanzando en el proceso.

Existen asimismo limitaciones al momento de procurar trasladar el modelo físico en un modelo

social. En el modelo físico de tuberías que solo admiten pérdidas no hay dudas de que lo que se mide es el mismo líquido, en distintas fases del trayecto: lo que está en una fase necesariamente estuvo en la fase anterior en un momento previo. En el modelo social, tal como lo plantean los autores, no es obvio que se incorporen en una etapa emprendedores que no estuvieron en las etapas previas en los años posteriores. Desarrollaremos este tema al analizar las etapas (ver figura 2).

LA COMPOSICIÓN DE LA TUBERÍA EMPRENDEDORA

Tal como ya hemos mencionado, la tubería emprendedora consta de seis etapas. En esta sección analizaremos las características de cada una de ellas, así como la forma en que se realiza su medición a partir de los datos del GEM.

Valoración positiva del emprendedor: El marco conceptual del GEM parte de la base que el

LA TUBERÍA EMPRENDEDORA PERMITE IDENTIFICAR, EN TÉRMINOS CUANTITATIVOS, CUÁNTAS PERSONAS SE ENCUENTRAN INVOLUCRADAS EN CADA ETAPA DEL PROCESO.

¹ Varela, R., & Soler, J. (2013). *GEM Caribbean: Regional Report 2011*, <http://www.gemcaribbean.org/causes/gem-caribbean-2011-colombian-report/>
² A pesar de que los autores mencionan seis etapas, puede observarse que grafican cinco. En el análisis posterior volveremos sobre este tema.



Figura 1: El concepto de la tubería

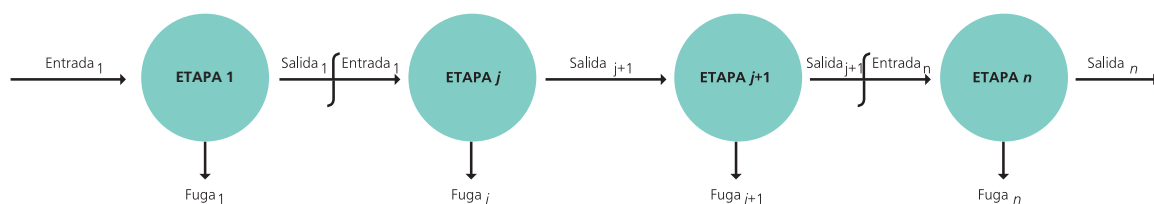
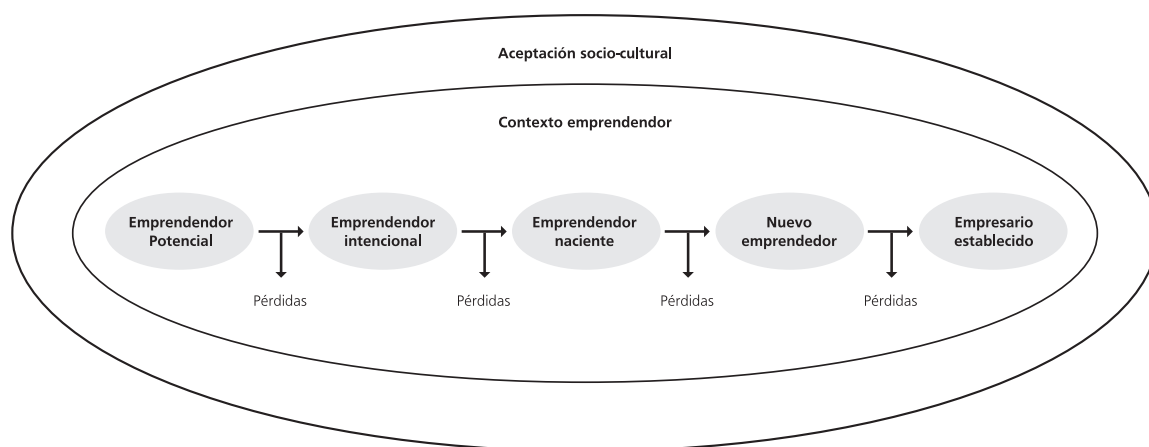


Figura 2: Las etapas de la tubería emprendedora



EL MARCO CONCEPTUAL DEL GEM PARTE DE LA BASE QUE EL ENTORNO CULTURAL Y SOCIAL ESPECÍFICO EN EL QUE ESTÁN INSERTAS LAS PERSONAS INCIDEN EN SU PREDISPOSICIÓN A EMPRENDER.

entorno cultural y social específico en el que están insertas las personas inciden en su predisposición a emprender. El proceso de emprender comienza con una valoración positiva de la actividad. En esta etapa lo que se procura es medir la prevalencia de determinados valores asociados a emprender entre la población. En la encuesta del GEM se formulan tres preguntas que están relacionadas a la valoración

de la actividad emprendedora: 1) si consideran que comenzar una nueva empresa es una buena opción de carrera; 2) si asocian a los emprendedores como personas con un estatus social alto; y 3) si creen que hay mucha atención positiva de los medios a los emprendedores dentro de su país.

Varela y Soler (2013) denominan a esta etapa de una forma distinta: "aceptación sociocultural". A nuestro criterio existen diferencias sustanciales entre ambos conceptos. Cuando hablamos de aceptación sociocultural estamos analizando el entorno. Consistentemente estos autores

toman como indicador agregado para esta etapa de la tubería emprendedora el promedio de los tres indicadores antes mencionados. Una visión alternativa es considerar que lo que estamos midiendo no es el entorno, sino el conjunto de personas dentro de la población que reúnen un requisito esencial que deberían mantener si avanzan por el camino del emprendimiento, que es valorar positivamente el emprender como una forma de vida. En esa segunda conceptualización —a la que adherimos— solo deberíamos considerar las respuestas de los encuestados a la pregunta referida al emprender como una buena opción de carrera. La se-

LA ATENCIÓN POSITIVA DE LOS MEDIOS A LOS EMPRENDEDORES DENTRO DEL PAÍS ES UN INDICADOR CON RELACIÓN AL CUAL HAY QUE TENER MUCHO CUIDADO.

gunda pregunta está referida a un factor de motivación específico del emprender —el reconocimiento social— entre muchas otras motivaciones posibles. La atención positiva de los medios a los emprendedores dentro del país es un indicador con relación al cual hay que tener mucho cuidado. La percepción que los encuestados tengan respecto de la cantidad de atención que los medios de comunicación brindan a los emprendedores está fuertemente influenciada por el interés del encuestado en el tema.

La segunda observación es que asumir naturalmente que esta es la primera fase de la tubería implica —como ya hemos mencionado— que lo que veremos luego “ríos arriba” es parte de lo que vimos aquí. Sin embargo hay muchos emprendedores que —cuando no lo eran— no valoraban positivamente el emprendedor como forma de vida, si bien es obvio que quienes terminan siendo emprendedores es razonable suponer que en su inmensa mayoría hubieran dado esa

LOS EMPRESARIOS ESTABLECIDOS SON EL RESULTADO FINAL DEL PROCESO. YA NO HAY TUBO, AQUÍ LO QUE ESTAMOS MIDIENDO ES LA CANTIDAD DE EMPRESARIOS QUE HAY EN UNA ECONOMÍA,

contestación en aquella fase original del proceso. Por otra parte es claro que las pérdidas en cada cambio de fase son mucho más grandes que eventuales inyecciones de flujo, por lo que son las pérdidas las que tienen el mayor poder explicativo.

Emprendedores potenciales:

La siguiente etapa en la tubería emprendedora apunta a aquellos que consideran que poseen las capacidades para emprender. También aquí tenemos divergencias con el enfoque de Varela y Soler (2013), quienes hablan de “emprendedores potenciales”, y los describen como “el porcentaje de la población que tiene el potencial para convertirse en un empresario en el futuro”. Para ser emprendedores potenciales deben cumplir tres requisitos: 1. creen que hay oportunidades para emprender en el área donde viven, 2. consideran que tienen los conocimientos y habilidades necesarias para emprender y 3. no permitirían que el miedo al fracaso les impidiera emprender.

Los criterios utilizados por Varela y Soler (2013) combinan aspectos que son inherentes a la persona (autopercepción de capacidades, predisposición a asumir riesgos) y externos (percepción de oportunidades). La cuantificación plantea dos medidas teóricas de esta fase: a. calcular el promedio aritmético simple de los porcentajes de los tres indicadores globales, o b. obtener, a partir de los microdatos de la encuesta, el por-

centaje de personas que consideren que tienen los tres atributos al mismo tiempo. Por razones de simplicidad los autores optan por la segunda opción como método de medición.

Consideramos que en la lógica de la tubería la medición más precisa no solo debería exigir que el entrevistado hubiera contestado afirmativamente a las tres preguntas (primera de las metodologías de medición propuesta por los autores), sino que hubiera contestado afirmativamente a la pregunta de la fase anterior (valora positivamente el emprendimiento como forma de vida), esto es, estaba en el tubo en la fase anterior. Una forma alternativa de medir que no exige procesar los microdatos —y con eso se facilitan las comparaciones internacionales— es tomar los cuatro indicadores y tomar el menor. El supuesto implícito es que los encuestados que contestaron afirmativamente a esa pregunta de resultados mínimos también contestaron afirmativamente las restantes. Este supuesto sobrestima el nivel, pero no tanto como promediar los resultados de las diversas preguntas.

Emprendedores intencionales:

La tercera etapa en la tubería emprendedora es cuando las personas expresan su intención de iniciar una nueva actividad empresarial, solas o con otros, dentro de los próximos tres años. Esta es en realidad la primera etapa en que estrictamente estamos frente a emprendedores.



EL 62,4 % DE LAS PERSONAS MANIFIESTAN QUE EL MIEDO A FRACASAR NO LOS DISUADIRÍAN DE EMPRENDER, Y EL 55,6 % CONSIDERA QUE TIENE LAS CAPACIDADES Y HABILIDADES QUE EL EMPRENDER REQUIERE.

Las fases propias están orientadas a factores facilitadores o habilitantes.

Emprendedores nacientes: La cuarta etapa de la tubería emprendedora incluye a las personas que han comenzado a ejecutar acciones concretas para establecer una nueva empresa, pero no han pagado sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados o propietarios durante más de tres meses.

Nuevos emprendedores: La quinta etapa de la tubería emprendedora incluye emprendedores que han sido dueños y gestores de una empresa que ha pagado los sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados y propietarios por más de tres meses pero por menos de 42 meses.

Empresarios establecidos: La sexta y última etapa en la tubería emprendedora incluye las personas que son propietarios y gestores de empresas maduras, en operación por más de 42 meses. Esta es nuestra mayor discrepancia con los autores. Los empresarios establecidos son el resultado final del proceso. Ya no hay tubo, aquí lo que estamos midiendo es la cantidad de

empresarios que hay en una economía, muchos de los cuales ni siquiera fueron emprendedores. Pueden ser casos de empresarios que, por ejemplo, hayan heredado la empresa.

LA TUBERÍA EMPRENDEDORA URUGUAYA

En la figura 3 hemos presentado las cifras de Uruguay. La tubería comienza cargada, en la fase de valoración positiva del emprendimiento tenemos que un 55,8 % de personas que contestan afirmativamente a la pregunta de que emprender es una carrera deseable para la mayoría de la población. En la siguiente fase, emprendedores potenciales, tenemos la caída más importante, pasando a un 28,6 % y con una pérdida de 27,2 %. Como hemos expuesto, hemos adoptado el criterio de medición de elegir la más baja de las tres preguntas referidas a factores habilitantes del emprendimiento. El 62,4 % de las personas manifiestan que el miedo a fracasar no los disuadirían de emprender. El 55,6 % considera que tiene las capacidades y habilidades que el emprender requiere. La pregunta en la que el nivel de respuestas positivas es más reducida es la referida a si opinan que habrá oportunidades para emprender en la zona donde viven en los

EN EL CASO DE URUGUAY LA METODOLOGÍA INDICA QUE EL PRINCIPAL PROBLEMA ES LA AUSENCIA DE OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER PERCIBIDAS POR LAS PERSONAS.

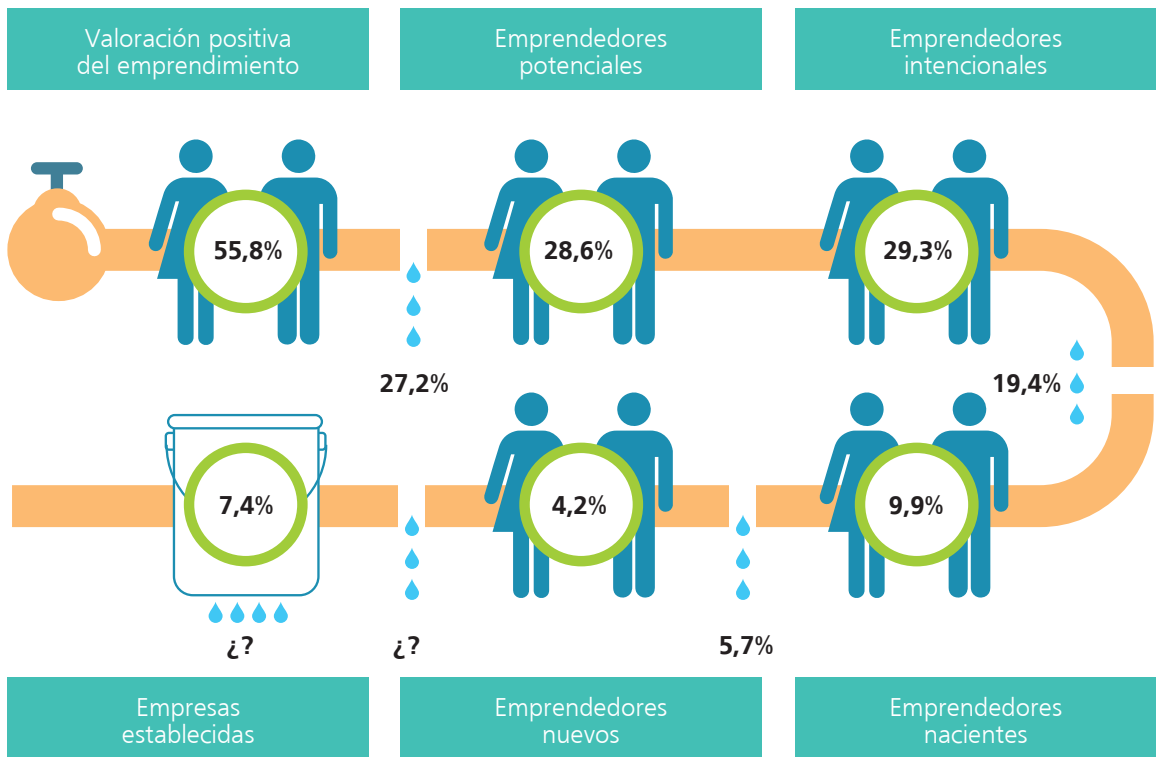
próximos tres meses, siendo la tasa del 28,6 %, que pasa a ser la tasa de la etapa. En síntesis, las pérdidas se originan en la ausencia de oportunidades para emprender percibidas.

La siguiente fase es la de emprendedores intencionales, y la tasa es del 29,3 %, es decir, no hay pérdidas. La siguiente fase es la de emprendedores nacientes, esto es, aquellos activos como emprendedores pero sin haber pagado salarios por más de tres meses. Ahí la tasa es del 9,9 % y la pérdida con relación a la fase anterior es de un 19,4 %, siendo la pérdida de aquellos que teniendo la intención de emprender y habiendo identificado oportunidades, no pasan a la acción.

La siguiente fase es la de los emprendedores nuevos, que son aquellos emprendedores que han pagado sueldos por más de tres meses, pero no más de 42. La tasa aquí es de 4,2 %, con una pérdida de 5,7 %. Esta pérdida se corresponde a aquellos emprendedores que, si bien realizan acciones para constituir una empresa, no terminan de concretar o terminan abandonando.

La siguiente fase es la de los empresarios establecidos, es decir, aquellos que están al frente de una empresa como dueños y administradores y que han pagado sueldos por más de 42 meses. Como ya hemos explicado, esto más que una fase es un punto de

Figura 3: La tubería emprendedora uruguaya en cifras



acumulación en el que deberíamos ver un incremento del *stock* de empresarios en actividad en el país. Si embargo esto no ha sucedido. La cifra de empresarios se ha mantenido oscilando en torno al 6 % en los últimos diez años. Esto implica que hay una tasa importante de mortandad entre los emprendedores nuevos o que la pérdida de empresarios antiguos apenas es compensada por los emprendedores que pasan a ser empresarios.

Como puede observarse la metodología es interesante, en tanto permite identificar aquellos puntos críticos en los que debe-

ría concentrarse la atención al momento de mejorar la calidad de los resultados del proceso emprendedor. En el caso de Uruguay la metodología indica que el principal problema es la ausencia de oportunidades para emprender percibidas por las personas. En segundo lugar, la existencia de factores que están inhibiendo a personas a pasar a la acción emprendedora, a pesar de tener la disposición, de creer tener las capacidades y habilidades requeridas y haber identificado oportunidades para emprender.

El siguiente punto crítico es la dificultad de los emprendedores

de concretar, de constituir una empresa en marcha. Por último, las nuevas empresas en marcha no son suficientes para hacer crecer la trama de empresarios del país. A este último respecto, no tenemos la información suficiente para saber quiénes no sobreviven: los que hasta hace poco eran emprendedores o los que son empresarios de larga data o han accedido a la titularidad y gestión de la empresa sin haber emprendido.





SOMOSURUGUAY
Espacio



Realizá tu evento
en Somos Uruguay Espacio
servicio integral 

DESPEDIDAS	AFTER OFFICE
DESAYUNOS EMPRESARIALES	EVENTOS SOCIALES
CAPACITACIONES	LANZAMIENTO DE PRODUCTOS



SOMOSURUGUAY
Espacio

consultas a espacio@somosuruguay.com.uy