

Los mitos del emprendimiento

● POR LEONARDO VEIGA, PROFESOR DE GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN DEL IEEM Y RESPONSABLE DEL GEM URUGUAY

Los temas vinculados al emprendimiento se han vuelto muy populares, en buena parte porque cada vez es más claro que en un mundo que se vuelve cada vez más dinámico y cambiante es fundamental el rol de los emprendedores y los emprendimientos para permitir que las economías se adapten rápida y eficientemente a esos cambios, y se puedan así generar nuevos puestos de trabajo que sustituyan aquellos que desaparecen. La consecuencia casi inevitable de la popularización de un concepto es que se introduzcan una serie de errores conceptuales que tienen consecuencias importantes al momento de interpretar la información disponible y de tomar decisiones acordes. En este artículo se abordarán aquellos errores que se encuentran más extendidos y que más daño hacen al momento de definir políticas adecuadas en materia de emprendimiento.

Mito 1 – Cuanto más emprendimiento tenga un país, mejor

La afirmación “cuanto más emprendimiento, mejor” es falsa por varias razones. Dentro de esas razones una de las más relevantes es que dentro de lo que suele medirse como actividad

empresarial existen componentes cualitativamente distintos. Veamos, por ejemplo, las tasas de actividad emprendedora medidas por el GEM para un conjunto seleccionado de países de América Latina en el año 2016, lo que aparece en el Gráfico 1. Si uno se guía por las tasas de emprendimiento totales el país que parece estar mejor de esta selección es Ecuador, seguido muy de cerca por Colombia. Al mismo tiempo los peores de la tabla parecen ser Argentina, Uruguay y Panamá, con niveles de emprendimiento muy similares entre sí.

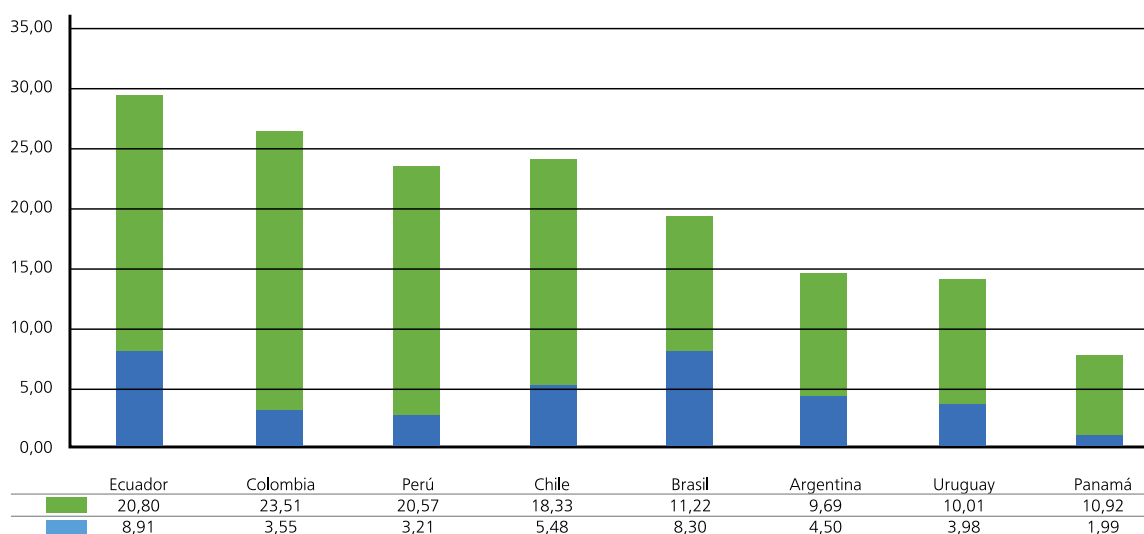
Una cuestión que relativiza mucho el valor de este ratio es la razón por la cual las personas se encuentran emprendiendo. En el GEM se hace esa pregunta y a partir de las respuestas obtenidas se distinguen los emprendedores por oportunidad y por necesidad. Los emprendedores por necesidad son aquellos que emprenden porque no han logrado encontrar otra fuente de ingreso para su sustento. El emprendimiento por necesidad refleja pues, por la inversa, el grado en que esa economía es capaz de generar puestos de trabajo de calidad para sus habitantes. El emprendimiento por oportunidad, en cambio, es

aquel en que el emprendedor elige serlo, teniendo otras opciones. Mientras el primer tipo de emprendimiento es por la negativa —se emprende porque no hay trabajo— el segundo es por la positiva —se emprende porque hay oportunidades que parecen valer la pena—. Las diferencias en los motivos tienen consecuencias en los resultados. El emprendedor por necesidad no elige las circunstancias en las que emprende, sino que son esas circunstancias las que lo conducen. Al mismo tiempo, suele tener carencias en materia de los recursos de los que dispone. Todo eso hace que el emprendimiento por necesidad tenga perspectivas de éxito, medidas en tasas de sobrevivencia y desarrollo, que son sustancialmente menores que las de los emprendedores por oportunidad.

Cuando se descomponen las tasas de emprendimiento en estos dos componentes —necesidad y oportunidad— se encuentra que la tasa de emprendimiento por necesidad de Ecuador es de 8,91 % y la de Colombia 3,55 %, es decir, la tasa de emprendimiento por necesidad de Ecuador es dos veces y media la de Colombia, lo que no es un buen dato. Al mismo tiempo, se puede observar



Gráfico 1 – Tasas de emprendimiento de países seleccionados de América Latina y su descomposición en emprendimiento por oportunidad y por necesidad



■ Emprendimiento por oportunidad ■ Emprendimiento por necesidad

Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.

LA AFIRMACIÓN “CUANTO MÁS EMPRENDIMIENTO, MEJOR” ES FALSA POR VARIAS RAZONES; UNA DE LAS MÁS RELEVANTES ES QUE DENTRO DE LO QUE SUELE MEDIRSE COMO ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EXISTEN COMPONENTES CUALITATIVAMENTE DISTINTOS.

que la tasa de emprendimiento por oportunidad de Colombia es de 23,51 %, cuando la de Ecuador es de 20,80 %. En síntesis, una vez que se descomponen las tasas de emprendimiento por su motivación queda claro que la situación de Colombia es notoriamente superior a la de Ecuador.

En la otra punta de la tabla está la situación similar de Argentina, Uruguay y Panamá, inclusive cuando se descompone el nivel de actividad emprendedora en

sus componentes, pero la situación de Panamá pasa a ser muy distinta.

Mientras que Argentina tiene una tasa de emprendimiento por necesidad de 4,5 %, Uruguay tiene una de 3,98 % y Panamá de 1,99 %. Es decir, Panamá tiene una tasa de emprendimiento por necesidad que es la mitad o menos que la mitad. Como contrapartida, su tasa de emprendimiento por oportunidad termina siendo superior a la de Uruguay y Argentina.

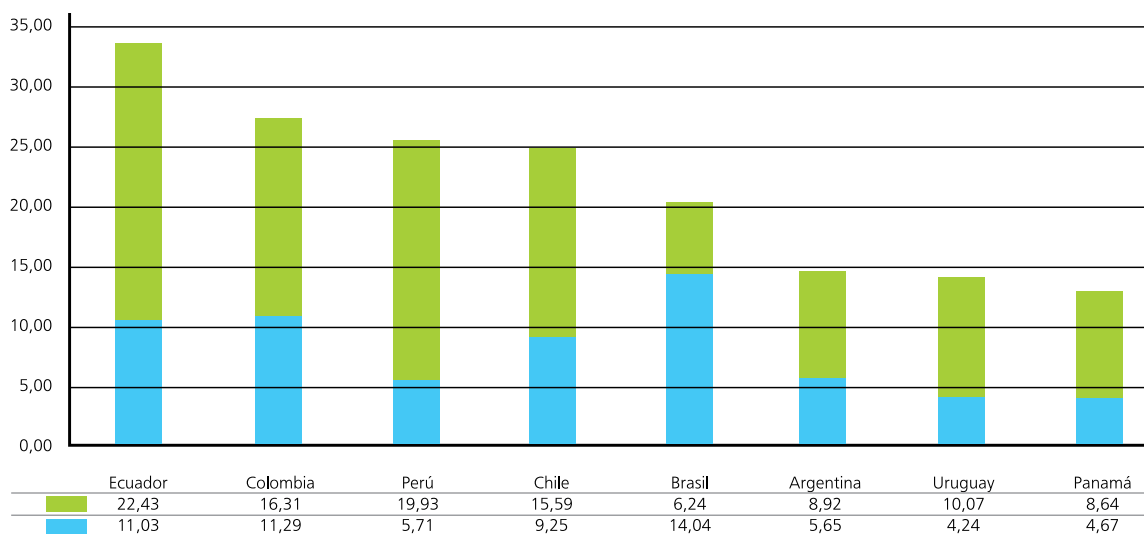
Mito 2 – La etapa en la que se encuentra el emprendedor no cambia lo que significan las cifras acumuladas

En los indicadores que el GEM elabora a nivel mundial, entre aquellos que se consideran em-

prendedores se distinguen dos categorías, las cuales dependen de la etapa en la que el emprendedor se encuentre. Por un lado, están lo que se denominan los emprendedores nacientes, que son aquellas 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. Por otro lado, están los nuevos emprendedores

EL EMPRENDIMIENTO EN MARCHA ESTÁ ASOCIADO AL NUEVO EMPRENDEDOR Y POR ESO ES UNA MEDIDA MUCHO MÁS SÓLIDA DE LA CANTIDAD DE EMPRENDIMIENTOS QUE EFECTIVAMENTE SE ESTÁN LLEVANDO ADELANTE.

Gráfico 2 – Tasas de emprendimiento de países seleccionados de América Latina y su descomposición en emprendedores nacientes y nuevos emprendedores



■ Emprendedores nacientes ■ Nuevos emprendedores

Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.

dedores, que son las personas que han sido dueños o gestores de una empresa en la que han pagado sueldos, salarios o cualquier otra remuneración a empleados y propietarios por más de tres meses pero por menos de 42 meses. Hay una diferencia importante entre ambas categorías. Una persona, teóricamente, puede ser registrada como emprendedor naciente por una cantidad indefinida de años, sin realmente “arrancar”.

En cambio, nadie puede estar como nuevo emprendedor por

EMPRENDER NO IMPLICA NECESARIAMENTE LA CREACIÓN DE UNA NUEVA EMPRESA, PUDIENDO SER TAMBIÉN UNA NUEVA UNIDAD DENTRO DE LAS EMPRESAS EXISTENTES.

más de 39 meses, es decir, poco más de tres años. El emprendimiento en marcha está asociado al nuevo emprendedor y por eso es una medida mucho más sólida de la cantidad de emprendimientos que efectivamente se están llevando adelante.

Cuando se analiza la descomposición se encuentra que las conclusiones cambian significativamente. Ecuador, si bien tiene la tasa máxima de emprendimiento total, tiene una tasa de nuevos emprendedores que es ligeramente inferior a la de Colombia (11,03 % versus 11,29 %). Perú, que tiene una tasa de emprendimiento total comparable a la de Chile, tiene una tasa de nuevos emprendedores significativamente menor (5,71 % versus 9,25 %). Brasil, que presentaba

una tasa total de emprendimiento de mitad de tabla, pasa a ser el país con la tasa de nuevos emprendedores más alta (14,04 %). Uruguay, que tenía una tasa de emprendimiento de las más bajas, pasa a ser el país con la tasa de nuevos emprendedores más baja de la selección (4,24 %).

Mito 3 – Las tasas de emprendimiento independiente reflejan la actividad emprendedora de un país

Emprender es identificar una oportunidad, para luego organizar recursos en una nueva unidad productiva que permitan explotarla exitosamente. Emprender no implica, pues, necesariamente la creación de una nueva empresa, pudiendo ser también una nueva unidad dentro de las empresas existentes. Los

Nadie abre un negocio porque le gusta administrar los pagos

Con cuenta pyme, dedícate a lo que realmente importa: tu vocación.



Gestiona tu empresa desde la web o en tu celular.

- Pagá sueldos y proveedores, online.
- Gestiona el alta y baja de empleados desde el sitio transaccional de Itaú.



Acceso a créditos y tarjetas

- La tarjeta de crédito para tu empresa tiene más beneficios.
- Acceder a líneas de sobregiro, préstamos para aguinaldos e hipotecarios, es más simple.



Más comodidad en tu día a día

- Atención personalizada.
- Chequeras a domicilio y horario extendido de buzones en agencias.

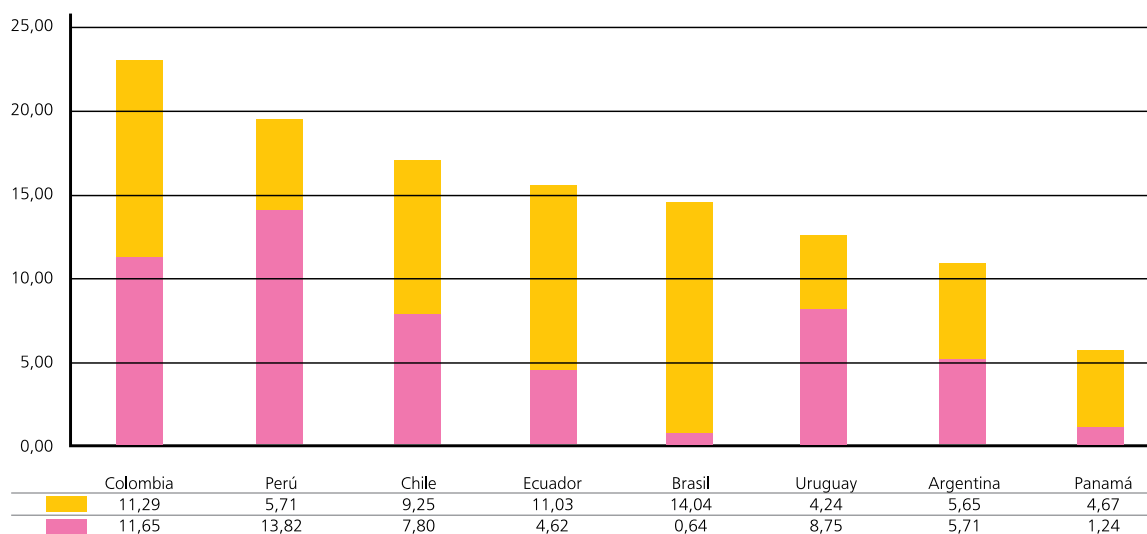


Beneficios exclusivos

- Tarjetas de débito con beneficios Itaú.

Más información al **1784** o en www.itaub.com.uy

Gráfico 3 – Tasas de emprendimiento de países seleccionados de América Latina y su descomposición en intraemprendedores y nuevos emprendedores



■ Nuevos emprendedores ■ Tasa de intraemprendedores

Fuente: GEM Uruguay 2016.

conocimientos, habilidades y experiencia que el emprender exige cada vez son más requeridos en las empresas establecidas, en tanto el adaptarse a los cambios del entorno exige redefinirse permanentemente, introduciendo nuevos productos, nuevos procesos productivos y nuevos modelos de negocios. Aquella persona con un perfil emprendedor puede llegar a preferir aplicar sus conocimientos, habilidades y experiencia dentro de una empresa establecida si concluye que el ambiente interno es propicio para ello y encuentra ventajas tales como la posibilidad de disponer de los recursos y capacidades de la empresa para potenciar sus proyectos de una forma que sería muy difícil de replicar de ser independiente. En el Gráfico 3, a la actividad emprendedora inde-

pendiente de los nuevos emprendedores se le agrega la actividad intraemprendedora, la cual surge de aquellas personas que contestan afirmativamente cuando se les formula la pregunta: "¿Está usted actualmente, ya sea solo o con otras personas, tratando de poner en marcha un nuevo negocio o una empresa para su empleador como parte de su trabajo habitual?". Se ha tomado la tasa de nuevos emprendedores y no la actividad emprendedora total porque se entiende que es la situación más próxima a la de un negocio en marcha.

El país que presenta la mayor tasa acumulada pasa a ser Colombia, seguida por Perú. Perú presenta la tasa de intraemprendimiento más alta en términos absolutos (13,65 %), como en

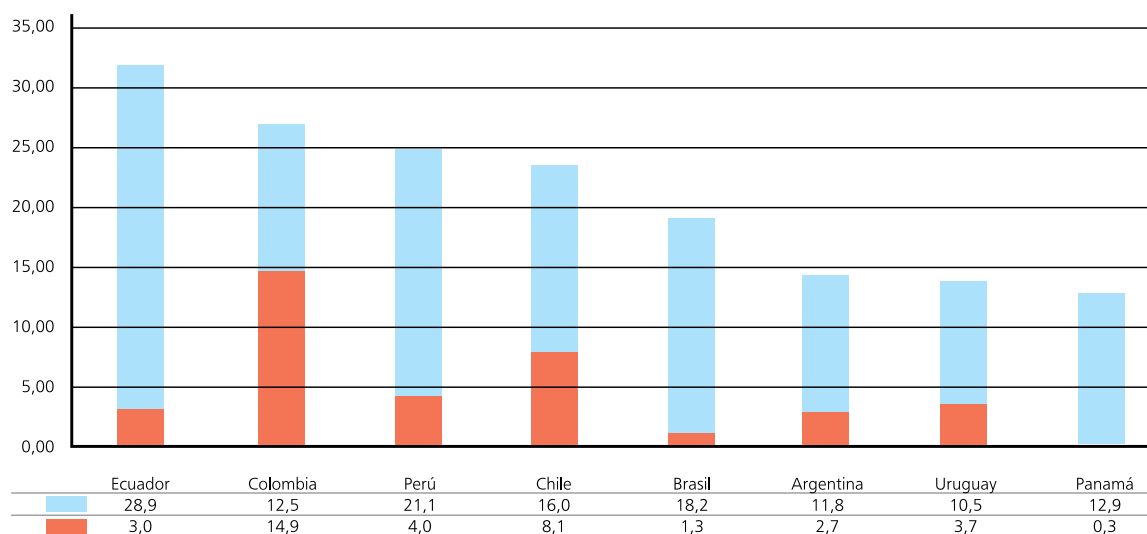
relación a la tasa de nuevos emprendedores (casi dos veces y media). Brasil presenta una tasa de intraemprendimiento notablemente baja, así como Panamá. Uruguay en cambio, tiene una tasa muy alta, en términos absolutos y en relación a la tasa de nuevos emprendedores (más de dos veces).

Mito 4 – El emprendimiento genera puestos de trabajo

Una afirmación que es bastante frecuente escuchar es que el emprendimiento genera fuentes de trabajo, cuando lo correcto sería decir que algunos tipos de emprendimiento —normalmente conocidos como los emprendimientos dinámicos— son los que mayor potencial tienen de generar puestos de trabajo.



Gráfico 4 – Tasas de emprendimiento de países seleccionados de América Latina y su descomposición en función de las expectativas de creación de empleo



■ Entre 0 y 5 puestos de trabajo ■ 6 o más puestos de trabajo

Fuente: GEM Uruguay 2016.

LO CORRECTO SERÍA DECIR QUE ALGUNOS TIPOS DE EMPRENDIMIENTO —NORMALMENTE CONOCIDOS COMO LOS EMPRENDIMIENTOS DINÁMICOS— SON LOS QUE MAYOR POTENCIAL TIENEN DE GENERAR PUESTOS DE TRABAJO.

En las encuestas del GEM se recoge la información de cuál es la expectativa de creación de puestos de trabajo por parte del emprendedor en los siguientes cinco años. A partir de dicha información se ha elaborado el Gráfico 4.

Puede observarse que Colombia es el que tiene un emprendimiento más dinámico, con un 14,9 % de emprendedores que tienen la expectativa de crear 6 o más puestos de trabajo, seguido por Chile, con 8,1 %. Uruguay está

en una tasa del 3,7 %, ligeramente por debajo de Perú (4 %), pero por encima de Brasil (1,3 %), Argentina (2,7 %) y Panamá (0,3 %).

Conclusión

Del análisis que se ha realizado queda claro que la interpretación de las cifras de emprendimiento requiere un análisis detallado, considerando una serie de factores que son recogidos por las encuestas del GEM. Hay que tener cuidado en distinguir aquellos que ya han tomado alguna medida para emprender de quienes ya tienen una empresa en marcha. También hay que tener presente que la actividad emprendedora relevante no se manifiesta exclusivamente a través del emprendimiento independiente. Es también importante tener pre-

sente que el emprendimiento por oportunidad es algo bueno, mientras que el emprendimiento por necesidad es la manifestación de un problema social. Por último, los emprendimientos que son el motor de generación de empleo son un subconjunto reducido de aquellos que emprenden, pero con un enorme potencial al momento de impactar en la economía y el mercado de trabajo.

ES TAMBIÉN IMPORTANTE TENER PRESENTE QUE EL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD ES ALGO BUENO, MIENTRAS QUE EL EMPRENDIMIENTO POR NECESIDAD ES LA MANIFESTACIÓN DE UN PROBLEMA SOCIAL.