



## Palabras cruzadas

# Políticas malas vs. políticas miopes

Scott Shane es un investigador norteamericano muy reconocido y con posiciones polémicas. ¿Cuál es la vigencia de sus postulados en América Latina? Hugo Kantis propone no perder de vista las particularidades de la región.

**“La mayor parte de los emprendimientos apenas sobreviven pocos años”, “Buena parte de ellos apenas dan empleo a su creador”, “Su perfil dista de ser innovador”, “Hay que concentrarse en apoyar al núcleo pequeño de proyectos ganadores”.**

Las afirmaciones anteriores son polémicas. Pero su emisor no es un improvisado, sino un estudioso reconocido: Scott Shane, muy leído en Estados Unidos y el resto del mundo. ¿Cuánto pesa el horizonte temporal en la definición de éxito o fracaso? ¿Sus ejemplos se limitan a la realidad de un país desarrollado, o son extrapolables a América Latina? ¿Cuánto pesa el apetito de los capitales de riesgo en la definición de un proyecto como promisorio o no? Cuestionamientos semejantes son los que realiza Hugo Kantis, para profundizar el debate sobre políticas en este campo, y reforzar la mirada específica que requiere nuestra región para un Desarrollo Emprendedor exitoso. Aquí, la respuesta de Kantis.

Scott Shane es un investigador y experto muy reconocido en el mundo del emprendimiento, no sólo en los Estados Unidos sino a nivel internacional. Recientemente, ha publicado un artículo en el Small Business Economic Journal que se basa en su nuevo libro “The Illusions of Entrepreneurship”. ¿Cuál es, en términos resumidos, el mensaje que nos trae Shane? Intentaremos a continuación enunciar algunos puntos de especial interés.

1- La creencia en el aporte de los emprendedores al empleo, la innovación y la productividad ha dado lugar a políticas de entrepreneurship que buscan incrementar la cantidad de gente que emprende. Sin embargo, la contribución efectiva de la enorme mayoría de los emprendimientos es muy pobre. Buena parte de los mismos no sobreviven más que unos pocos años, y los que sí lo logran suelen crear apenas su propio empleo o un par de puestos. Su perfil dista de ser innovador y su productividad es inferior al promedio.

2- Sólo un núcleo muy pequeño de los emprendedores crean empresas que aportan significativamente al empleo, la innovación y la productividad. Por lo tanto, salvo que el objetivo sea satisfacer el deseo de independencia de las personas a cualquier costo

o mitigar el riesgo de conflicto social, las políticas que buscan incrementar la tasa de emprendimiento son “mala política”.

3- Por el contrario, los recursos dedicados al emprendimiento deberían focalizarse hacia el apoyo de este pequeño núcleo de proyectos ganadores. Elegir ganadores no es sencillo, aunque sí podemos evitar el apoyo a los proyectos perdedores y así elevar la contribución media de los emprendimientos.

4- El primer mito en el campo del emprendimiento se refiere a la importancia del talento emprendedor. La clave es el sector. En el ranking Inc 500, por caso, hay muchas más empresas de sectores TICs que hoteles o restaurantes.

5- Con frecuencia hay diferencias obvias entre emprendimientos que solicitan apoyo. Por ejemplo, ¿a quién elegiría Ud. si tiene enfrente suyo a un desempleado que quiere poner una tienda de limpieza en el barrio y a un graduado de un MBA con experiencia en una gran empresa de tecnología y un proyecto de vanguardia en Internet que acaba de recibir plata de inversores ángel? Hay que elegir con los criterios que utilizan los inversores de riesgo.

Una vez más los aportes de Shane invitan a la mirada crítica, algo muy saludable. A continuación enunciamos algunas reflexiones desde una perspectiva latinoamericana:

1- Tal como plantea Shane es muy importante poder diferenciar a las distintas especies que conviven dentro de la enorme fauna del emprendimiento para que no se generen falsas expectativas y, por esa vía, se desvirtúe nuestro campo. Por este motivo, desde nuestros primeros estudios con el BID hacia 2001, cuando el GEM estaba recién arrancando, decidimos investigar el proceso de nacimiento y desarrollo de aquellos emprendimientos que crecieron y que lograron engrosar el tejido de la PyME competitiva en la región para entender las diferencias clave respecto de los que se quedaron en el mundo micro. Allí adoptamos la denominación de “dinámicos” para el primer tipo de emprendimiento.

2- Definir el objetivo de una política de emprendimiento es clave para poder disponer los instrumentos apropiados, como también lo es poder establecer el perfil de emprendimientos al cual se desea promover y definir una estrategia selectiva de captación que sea coherente con ese objetivo. Nuestras investigaciones y la experiencia práctica aportan insumos relevantes para avanzar en esta dirección: si bien en materia de emprendimiento 2+2 nunca es igual a 4, el conocimiento disponible nos permite poner coto a la imprecisión y saber que el resultado tampoco es 20. Contamos, por lo tanto, con brújulas.

Ahora bien, en los países de la región suelen darse algunas especificidades que nos invitan a la reflexión:

a) Los flujos de emprendedores con potencial de crecimiento en un período tan corto como el que esperan los inversores son muy limitados. Entre los dos ejemplos que ofrece Shane hay un amplio espectro de emprendimientos con capacidad de contribuir, aún cuando no logren despertar el apetito de un inversor (por ejemplo: si

bien pueden llegar lejos lo harán en horizontes de tiempo más largos o, bien, pertenecen a sectores poco conocidos o interesantes para los inversores)

b) La misma oferta de inversores de riesgo es muy limitada y recién se están dando los primeros pasos en el desarrollo de esta industria

c) Los dos puntos anteriores son resultado de factores estructurales y sistémicos que inhiben el desarrollo del emprendimiento: aspectos culturales, educativos, institucionales, del sistema de innovación, y otros.

Algunas de las reflexiones que se desprenden son las siguientes:

- ¿Puede una política de emprendimiento ceñirse solamente a apoyar al flujo (y/o stock!) ya existente de emprendimientos altamente ganadores? Sin lugar a dudas que una política de ese tipo forma parte importante del menú necesario y sus resultados se verán a más corto plazo. Pero, ¿no es ese un juego muy pequeño para contribuir al desarrollo de nuestros países? ¿No corremos el riesgo de cerrar demasiado el juego del emprendimiento a unos pocos más que ensancharlo? ¿Qué implicancias sociales tendría una decisión de este tipo?

- Por otra parte, ¿cuál sería el criterio para definir a los emprendimientos a apoyar en el corto plazo? Sin dudas que si un inversor participa, las chances de equivocarse serán mucho menores. Pero: ¿debemos entonces apoyar solamente a los que concitan el interés de la limitada oferta de inversores de riesgo existente? ¿Son los objetivos de los inversores y los de las políticas una identidad siempre?

- ¿Podemos definir con precisión los sectores, dado que ésta es la clave? En base a nuestros estudios podemos decir que las nuevas empresas de alto crecimiento aparecen en una gama muy amplia de segmentos de actividad. Además, nuestras investigaciones permiten afirmar que el talento emprendedor, posiblemente por las adversidades del contexto, es muy relevante para el crecimiento de las nuevas empresas, algo que no se aprecia por igual en otras regiones estudiadas.

- La historia de países exitosos, como Israel, nos enseña la importancia de desarrollar un flujo abundante de emprendimientos dinámicos para que una industria de capital de riesgo pueda ser viable. Aún más, es fundamental apuntar a los factores estructurales que inciden sobre el emprendimiento y la innovación (por ejemplo: el fuerte incremento de la inversión en I+D sustantiva, el desarrollo de instituciones innovadoras, además de un modelo virtuoso de capital de riesgo). Por lo tanto, no sólo importa trabajar con el flujo de emprendedores y emprendimientos dinámicos de corto plazo sino, además, apostar estratégicamente a generar el flujo de largo plazo.

Por lo tanto, ¿qué podemos decir para cerrar este análisis?' Invertir desde la política en proyectos sin futuro es sin lugar a dudas mala política. Pero limitarla al apoyo de los proyectos ya existentes y al de las nuevas empresas con alto potencial de crecimiento (apetitosas para los inversores), al menos para América Latina, puede ser una política miope. Pues sólo apunta a lo obvio, y deja afuera lo más importante para el desarrollo

emprendedor: generar condiciones favorables para que surjan muchas más empresas de calidad en el futuro.