

# EMPRENDER en tiempos de crisis

Por María Soledad Parra Miranda\*

\*PhD, Académica Facultad de Economía y Negocios Universidad Alberto Hurtado



Oe

La crisis económica global que se desata a fines de esta primera década del siglo XXI, además de crear más amenazas a la actividad económica, ha tenido y tendrá un impacto sustancial sobre el emprendimiento. Lo que partió como una crisis financiera, se ha trasladado a muchas otras áreas de la economía y el crecimiento de la producción se ha detenido en varios países.

Esta crisis tiene distintos efectos sobre las tres fases del emprendedor: emprendedor potencial, emprendedor incipiente y propietario-gerente. Y también en los distintos tipos de emprendimiento (por oportunidad, por necesidad, social o sostenible), así como, en los distintos niveles de desarrollo de las economías (países enfocados en factores, en eficiencia o en innovación). Entonces, en base a los reportes del proyecto GEM - *Global Entrepreneurship Monitor* (<http://www.gemconsortium.org/>), analizaremos qué podría pasar con el emprendimiento en Chile en el escenario de una menor tasa de crecimiento.

El emprendimiento es relevante porque

sirve como un mecanismo que ayuda a procesar las crisis económicas, al reubicar recursos de tal manera que, prometen nuevas actividades que reemplazan a las que están obsoletas. Esto significa que, además del típico emprendimiento por oportunidad de negocios, en tiempos difíciles aparece una mayor creación de emprendimientos sociales para resolver los mismos problemas sociales y medioambientales que la crisis va desencadenando (pobreza, desempleo, contaminación), así como personas que nunca lo habían pensado se transforman en emprendedores por necesidad, para generar un ingreso propio para ellos y sus familias. Por último, aparecen los emprendedores sostenibles, quienes utilizan las herramientas de negocios para lograr la misión organizacional de resolver un problema social y/o medioambiental.

De acuerdo al pensamiento económico clásico se esperaría que cuando el crecimiento de la economía es bajo, existan menos personas involucradas en una actividad emprendedora pues hay menos oportuni-

dades de negocio. Sin embargo, varias teorías proponen que las mejores innovaciones han sido iniciadas en tiempos de crisis. Un ejemplo claro es en los años treinta del siglo XX, cuando las sociedades estaban más abiertas al cambio. A esto se suma el argumento que afirma que cuando surgen crisis económicas, el número de personas involucradas en la actividad emprendedora debería aumentar, porque los empleados temen por sus salarios o porque ya fueron desvinculados de sus trabajos. Entonces aparece el auto-empleo como el último recurso que les queda para subsistir.

En los países más pobres hay un alto número de personas dispuestas a comenzar y desarrollar nuevos negocios (países enfocados a factores), que llegan al emprendimiento por necesidad, debido a la falta de alternativas de empleo o salida profesional. Pero todavía, es poco probable que desarrollen negocios innovativos que alcancen alto crecimiento y entren a los mercados internacionales.

Por otro lado, los países con una mayor

predominancia de emprendimiento por oportunidad, se encuentran principalmente en regiones enfocadas en innovación (aquellas con un alto financiamiento dedicado a la I+D+i). Es en los países más ricos, donde se espera que las oportunidades sean más abundantes y las personas puedan tener más alternativas para ganarse la vida.

A medida que los países progresan en el desarrollo económico, su tasa de emprendimiento por necesidad decrece, debido a que las grandes organizaciones reúnen los ecosistemas económicos para ayudar a proveer empleos a la población. En Europa y Estados Unidos a la ya tradicional reducción de tamaño de las grandes corporaciones –en cuanto a su plantilla de trabajadores–, ahora se ha sumado la desvinculación masiva debido a reales problemas de facturación. Por lo tanto, se puede apreciar que en regiones más ricas que se encuentran con problemas económicos, la actividad emprendedora por necesidad ofrece una fuente de ingreso para profesionales o personas

de nivel socio-económico medio, debido a las altas tasas de desempleo.

De acuerdo a los datos del GEM, Chile está definido como un país con una mayor tasa de emprendedores por necesidad. En la medida que ha tenido un mayor crecimiento económico han ido surgiendo nuevos emprendimientos por oportunidad enfocados a la innovación. En el futuro se podrá evaluar si esto se debió a un cambio en el apoyo gubernamental de los últimos años para el fomento de este tipo de emprendimiento.

Sin embargo todavía, muchas personas parecen ver pocas razones para volverse emprendedores, especialmente cuando tienen opciones de empleo estable. Los que lo hacen es porque tienen creencias particulares que los inspiran. Pero la motivación para tomar este camino parece disminuir cuando abundan más opciones atractivas y los incentivos para ser un empleado exceden a los asociados con volverse un emprendedor.

Es probable que en una situación de

menor crecimiento para Chile, se siga la tendencia que aumenta la tasa de emprendedores por necesidad, mantiene una tasa reducida de emprendedores sociales y continúa desarrollando un nicho pequeño de emprendedores por oportunidad enfocados a la innovación. Pero lo más destacable es la fuerza que ha tomado una nueva generación de emprendedores sostenibles, es decir, aquellos que generan nuevas organizaciones empresariales con una clara misión social y/o medioambiental y que, además, utilizan las herramientas económicas para lograr sus objetivos. Estos nuevos emprendedores se enfocan en un nuevo tipo de innovación, la innovación social que puede solucionar simultáneamente a través de negocios éticos, los actuales problemas de la sociedad y el planeta. Sólo en Chile, en los últimos 4 años se han puesto en marcha más de 45 emprendimientos de este tipo, certificados como Empresas B (<http://www.sistemab.org/>). Esta nueva generación de empresas sociales probablemente se seguirá incrementando en el futuro. ■