

La situación del emprendimiento en Uruguay



Desde mediados de los años 90 se ha formado un reconocimiento generalizado respecto a que el emprendimiento juega un papel relevante en el crecimiento económico, el empleo, la innovación y la productividad. En función de ello los formuladores de política en muchos países y en organismos internacionales han comenzado a enunciar e implementar políticas tendientes a incrementar los niveles de emprendimiento y su calidad, o, por lo menos, a generar un ambiente más propicio para su desarrollo.

El GEM y el IEEM

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un consorcio de universidades que inició sus actividades hace 12 años. Comenzó con la participación de 10 países desarrollados y en el ciclo 2010 ya fueron encuestadas 175 000 personas en 59 países, representando el 52% de la población mundial y el 84% del PBI de todo el mundo.

En Uruguay el equipo nacional del GEM está constituido por los profesores del IEEM. Este país, a través del IEEM, ha participado en el GEM desde el ciclo 2006, habiéndose completado hasta el momento cinco encuestas anuales consecutivas. El GEM constituye actualmente la fuente de información internacional más completa y de mejor calidad en materia de emprendimiento a nivel mundial.

creación de empresas. Este índice está compuesto por la proporción de adultos entre 18 y 64 años que están en el proceso de iniciar un negocio –emprendedores nacientes– y de aquellos que poseen empresas de hasta tres años y medio de creadas –emprendedores nuevos–.

La TEA (Total Entrepreneurial Activity) se define como el porcentaje de la población adulta que está involucrada en el inicio de un negocio o es dueño o director de un negocio de menos de 42 meses en el mercado.

La TEA para Uruguay en 2010 fue de 11,7% lo que significa que un poco menos de un octavo de la población adulta se encontraba planificando el inicio de un negocio o lo había hecho en los últimos 42 meses. En el Cuadro 1 se observa la evolución de la TEA de Uruguay desde el 2006 al corriente año, así como su descomposición en emprendedores nacientes y propietarios-administradores de un nuevo negocio.

Se detalla asimismo el porcentaje de propietarios-administradores de negocios establecidos (más de 42 meses pagando sueldos y otras retribuciones), así como el total de emprendedores y propietarios. Se detalla también el porcentaje de emprendedores por necesidad y por oportunidad.

El emprendimiento en Uruguay

La TEA (Actividad Emprendedora Temprana) es un índice que mide los individuos involucrados en la

F

La probabilidad de que las infinitas variables que hacen a un emprendimiento se cumplan tal cual estuvieron previstas en su planificación inicial es ínfima. (pág. 46)

Cuadro1 – Evolución de la actividad emprendedora en Uruguay – 2006 a 2010

	Emprendedores nacientes	Propietarios-administradores de un nuevo negocio	TEA	Propietarios administradores de negocios establecidos	Tasa de discontinuación de nuevos negocios	Emprendimiento por necesidad (% de la TEA)	Emprendimiento por oportunidad (% de la TEA)	TEA por necesidad	TEA por oportunidad	TEA Otros
2006	8,37%	4,58%	12,56%	6,91%	9,53%	36%	63%	4,57%	7,87%	0,12%
2007	7,37%	4,97%	12,21%	6,57%	5,90%	31%	63%	3,84%	7,74%	0,63%
2008	7,75%	4,39%	11,90%	7,90%	6,08%	24%	67%	2,81%	7,94%	1,15%
2009	8,11%	4,20%	12,16%	5,95%	3,44%	22%	74%	2,65%	9,05%	0,46%
2010	7,80%	4,10%	11,70%	7,20%	3,50%	26%	54%	3,04%	6,32%	2,34%

Fuente: Encuesta de población adulta (APS) del GEM

Puede observarse que la TEA se ha mantenido estable, oscilando en el entorno del 12%. También se ha mantenido estable la composición de la TEA en términos de la relación de emprendedores nacientes y propietarios-administradores de un nuevo negocio (la TEA es ligeramente inferior a la suma de estas dos subcategorías, debido a que algunos de los encuestados revisten ambas condiciones al mismo tiempo, es decir, son emprendedores nacientes pero al mismo tiempo son propietarios-administradores de un nuevo negocio).

El porcentaje de propietarios-administradores de negocios establecidos presentado en el 2010 se recuperó, llegando a 7,2%. La tasa de discontinuación de nuevos negocios se mantuvo en un nivel bajo, 3,5%, muy similar al año anterior. El resultado de ambas tendencias lleva a que el total de emprendedores y propietarios-administradores de negocios

se mantenga en su nivel histórico, que oscila en el entorno del 19%.

Del análisis conjunto de estas cifras podemos concluir que la actividad emprendedora en Uruguay se caracteriza por un bajo nivel de emprendimiento por necesidad, esto es,

Existe un ambiente propicio para la sostenibilidad en el tiempo de los nuevos emprendimientos; una quinta parte de la población entre 18 y 64 años son dueños de un negocio.

las tres cuartas partes de quienes emprenden en Uruguay lo hacen porque quieren, no por estar forzados

por apremios económicos a hacerlo.

Aquellos que buscaban en el emprender una forma de autoempleo han encontrado con la recuperación de la economía oportunidades de trabajo, lo que explica la disminución de la TEA por necesidad. Esto también podría ser la explicación de la disminución de los propietarios de negocios establecidos que se dio en el año 2009 y las altas tasas de discontinuación de negocios que se dio desde el 2006 al 2008.

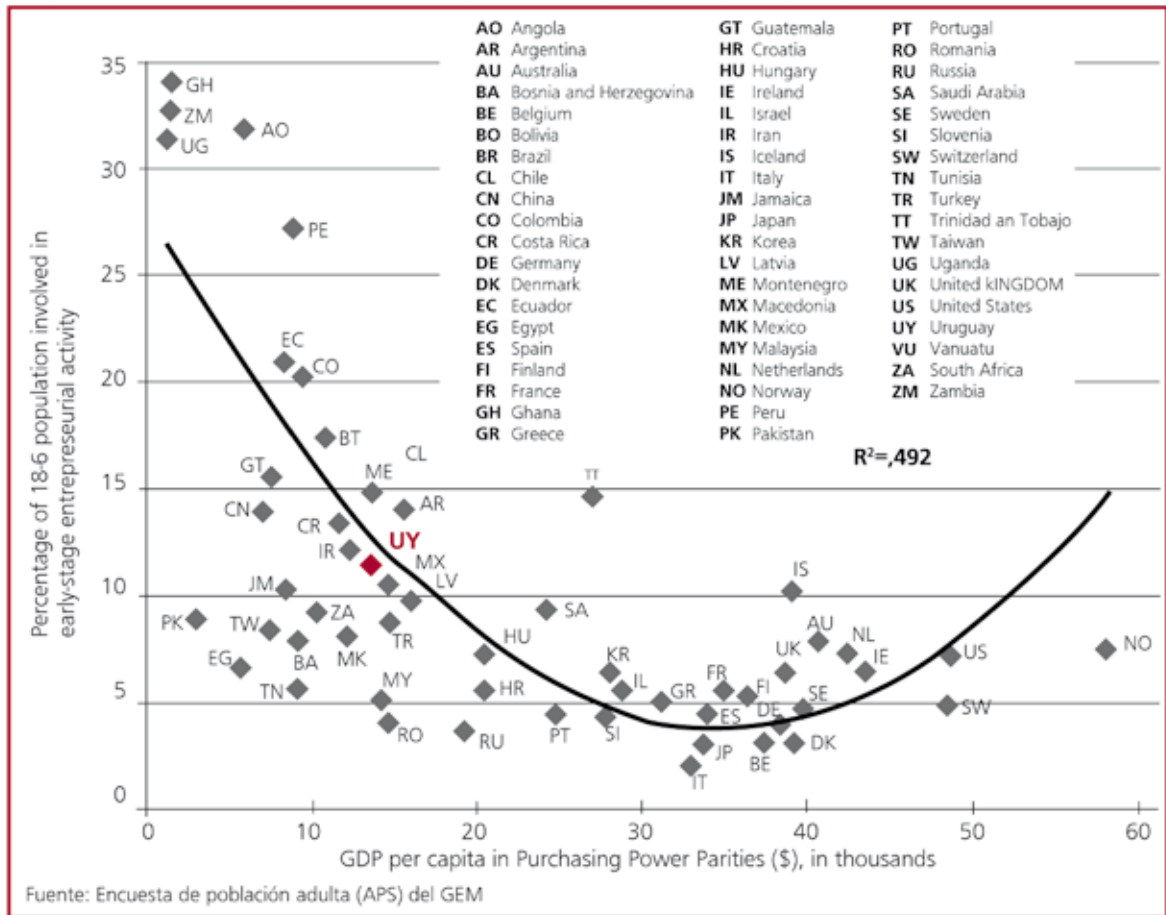
[continúa ●●●]



Puede que muchas personas que habían emprendido por necesidad cerraran sus negocios para volver a ser asalariados. Si esto fuera así, se estaría dando una recomposición dentro de los negocios establecidos, con un aumento de la incidencia de aquellos con mayor rentabilidad o potencial, y una disminución fundamentalmente de aquellos negocios que eran casos de autoempleo.

La recuperación de la tasa de propietarios y administradores de negocios establecidos, y la baja tasa de discontinuación de nuevos negocios indica que existe actualmente en el país un ambiente propicio para la sostenibilidad en el tiempo de los nuevos emprendimientos, llevando a que la quinta parte de la población entre 18 y 64 años de edad son dueños de un negocio.

Figura 1 – Actividad Emprendedora Temprana Total (TEA) y PBI per cápita, para el año 2010



En la Figura 1 se grafica la relación entre las tasas de TEA y los niveles del PBI per cápita para 2010. El patrón que allí se observa puede explicarse de la siguiente manera: en los países con bajos niveles de ingreso per cápita la economía nacional se

caracteriza por la prevalencia de muchas empresas muy pequeñas.

Cuando aumenta el ingreso per cápita, la industrialización y economías de escala permiten a las grandes

empresas establecidas satisfacer la demanda creciente de los mercados en crecimiento y aumentar su participación relativa en la economía.

Un factor importante para lograr el crecimiento es la presencia de la estabilidad macro-económica y política, que se refleja en el desarrollo de instituciones fuertes, pasando de normas de conducta comúnmente aceptadas a leyes y sistemas regulatorios transparentes y respetados. El aumento del papel de las grandes empresas puede estar acompañado

por una reducción en el número de nuevas empresas, en tanto un número creciente de personas encuentran un trabajo estable en las grandes plantas industriales.

Así, para los países con bajos niveles de ingreso per cápita, una disminución en las tasas de prevalencia de la actividad emprendedora en fase temprana puede ser una buena señal de sostenibilidad, especialmente si va acompañada por el crecimiento económico y estabilidad política.

Cada vez más quienes emprenden en Uruguay no lo hacen por necesidad sino porque lo eligen; esto se debe al nivel de crecimiento económico sostenido que ha vivido el país.

[continúa ...]

Me *cambió* la *cabeza*

**Antiguos alumnos
de los programas del IEEM**



www.ieem.edu.uy
Tel.: 27097220



1986 - 2011
25 AÑOS
CRECIENDO
Y HACIENDO CRECER

Un caso aún mejor es el de Uruguay, donde se observa en el período de estos últimos cinco años que la disminución de la TEA por necesidad ha sido compensada por un aumento de la TEA por oportunidad, llevando a una tasa de la TEA global básicamente estable. Hacia el lado derecho de la figura, el papel desempeñado por el sector empresarial puede aumentar debido a que más personas puedan acceder a los recursos necesarios para iniciar su propio negocio en entornos de conocimiento intensivo con abundantes oportunidades.

La dispersión de las estimaciones de la TEA de los países alrededor de la línea de mejor ajuste en la Figura 1 muestra que las tasas de emprendimiento no son solo una función de las diferencias en el desarrollo económico (o bienestar) sino también de otros factores. Ejemplos de estos factores podrían incluir el crecimiento demográfico, que puede estimular la demanda, y la cantidad de propietarios y administradores de negocios existentes, que sirven como modelos y que tienen más probabilidades de iniciar un negocio que otros individuos.

Los países de Europa Oriental, con una población en descenso y con la herencia del comunismo de una cantidad mínima de propietarios y administradores,

se agrupan bajo la línea de tendencia, mientras que los países de América Latina, con saludables tasas de crecimiento de la población y una mayor cantidad de propietarios de negocios, tienden a aparecer por encima de la línea de tendencia.

Conclusiones

El nivel de emprendimiento en Uruguay se ha mantenido estable globalmente en los últimos cinco años, pero se ha producido una recomposición importante en su estructura. Cada vez más quienes emprenden en Uruguay no lo hacen impulsados por la necesidad, sino que eligen emprender entre otras opciones disponibles.

Esta recomposición se debe al nivel de crecimiento económico sostenido que ha vivido el país en ese período. El dinamismo de la economía no sólo ha llevado a una disminución del emprendimiento por necesidad, sino también es probable que explique el cierre de muchos negocios cuyos dueños encontraron en el trabajo dependiente condiciones más atractivas. Esto implicaría que se está dando una recomposición en la estructura de los negocios establecidos a favor de aquellos más rentables y/o con buen potencial de crecimiento.●

El contexto emprendedor en el 2010



Miedo al fracaso

A veces, el lado negativo del miedo a fracasar supera incluso las ganancias más atractivas imaginadas en caso de éxito. En otras palabras, incluso si los beneficios esperados de la iniciativa emprendedora son considerablemente más altos que la mejor alternativa, los riesgos percibidos de comenzar un negocio, no obstante, pueden disuadir a algunos individuos.

La propensión a asumir riesgos puede por lo tanto desempeñar un papel importante en la transición del emprendimiento potencial (o latente) al inicio real de un negocio. También podríamos asumir que el emprendimiento es afectado por la visión más amplia de la población sobre el riesgo, ya que los emprendedores cuentan con la participación de los interesados tales como empleados, inversionistas, proveedores y otros.

Características como la edad, el género o el origen étnico pueden influir sobre el temor al fracaso. Puede que los jóvenes no tengan a su cargo familias e hipotecas, con lo que de cierta forma tienen menos que perder. Los inmigrantes puede que se encuentren excluidos de puestos de trabajo más estables o lucrativos y por lo tanto tienen menos opciones de generación de ingresos. El entorno institucional también puede afectar esto; por ejemplo, la legislación de quiebras puede disuadir a posibles emprendedores.

Los emprendedores no son necesariamente empresarios, y los empresarios no son necesariamente emprendedores.

(pág. 40)

Mientras que las percepciones acerca de oportunidades y capacidades muestran diferencias significativas entre los grupos económicos, el miedo al fracaso muestra menos distinciones entre estos grupos, aumentando ligeramente con los niveles de desarrollo económico. Geográficamente, hay pocos patrones claros, con economías de cada región por arriba y por debajo del promedio.

En los países basados en factores productivos mucha de la actividad emprendedora es por necesidad, esto es, las personas deben recurrir a emprender para procurarse un sustento ante el hecho que no disponen de otras opciones. En esos casos el temor al fracaso –entendido como el temor de abandonar algo que luego no se podría recuperar– no tiene sentido. Por otra parte, al emprendedor por necesidad no le pesan tanto los prejuicios sociales frente al fracaso. Esto explica las muy bajas puntuaciones en materia de miedo al fracaso de las economías basadas en factores productivos (28,9%), en particular en países como Ghana (10,4%) y Zambia (12,8%).

Otro factor que incide fuertemente en el miedo al fracaso es la condición de haber sido un país del bloque socialista. Las economías socialistas aseguraban a sus ciudadanos escasos bienes y servicios, pero como contrapartida, el acceso estaba garantizado incondicionalmente, no había éxitos, pero tampoco fracasos. Esto podemos observarlo en las tasas de Hungría (42,4%), Rumania (41,1%) y Rusia (41,7%).

Curiosamente, el temor al fracaso entre las economías basadas en la innovación fue más alto en Grecia. Esto sigue un patrón persistente en los últimos siete años y refleja una fuerte aversión al riesgo, lo que es

[continúa ...]

confirmado por la tasa de protección de empleo relativamente alta. La protección del empleo se refiere al número de procedimientos y costos requeridos por ley para contratar o despedir trabajadores.

Es llamativo el bajo miedo al fracaso en Uruguay (27,7%), si bien es superado por Argentina (21,3%) y Chile (22,1%). La tasa de miedo al fracaso de Uruguay es muy similar a la de Estados Unidos (26,7%). Estas cifras son inconsistentes con el carácter presuntamente conservador y reacio a asumir riesgos que los uruguayos nos atribuimos.

Alto estatus de los emprendedores exitosos

En promedio, los países basados en factores productivos tienen una percepción mayor en cuanto al estatus que otorga la condición de emprendedor exitoso (80,9%). Esta percepción baja en el caso de las economías basadas en factores productivos (69,8%), siendo bastante similar a la de los países basados en la eficiencia (70,3%).

En el caso de las economías basadas en factores productivos y en la eficiencia la percepción del emprendimiento como carrera y la valoración social son similares. Eso no sucede en las economías basadas en la innovación. Si bien el estatus es similar al asignado a las economías basadas en la eficiencia, su atractivo como carrera baja.

Probablemente incida en estos resultados la existencia en estas economías de una densa red de organizaciones complejas, tanto en términos jerárquicos como en términos de opciones de especialización profesional requeridas, que generan multiplicidad de modalidades de carrera. En los países basados en factores productivos o en la eficiencia, las opciones se presentan como mucho más limitadas. En síntesis, no es que en las economías basadas en la eficiencia el estatus sea menos, sino que hay más opciones de carrera atractivas.

Intenciones emprendedoras

Incluso cuando las personas tienen una percepción favorable sobre el emprendimiento, pueden, sin embargo, tener pocas intenciones de comenzar negocios. Este es el caso de muchos países europeos. Aunque las actitudes y percepciones sobre el emprendimiento son bastante altas, esto no sucede cuando consideramos las intenciones para iniciar negocios. Una variedad de características nacionales podría ser subyacente a este fenómeno. Por ejemplo, los requisitos burocráticos podrían representar cargas administrativas desfavorables o altos costos para quienes están pensando en iniciar un negocio. Además, los gobiernos caracterizados

Es llamativo el bajo miedo al fracaso en Uruguay (27,7%); estas cifras son inconsistentes con el carácter presuntamente conservador y reacio a asumir riesgos que nos atribuimos.

como estados de bienestar –a pesar de que esto implica proteger a los ciudadanos– pueden reducir los incentivos para emprender.

Muchas más personas en economías basadas en factores productivos (un promedio de 42,6%) manifestaron su intención de iniciar un negocio en los próximos tres años comparado con otras economías. Un promedio de sólo el 23,2% de las personas en las economías basadas en la eficiencia expresó esta intención, mientras que menos personas (8,2%) lo hicieron en las economías basadas en la innovación.

En el grupo impulsado por factores productivos se destacan Ghana (68,8%), Uganda (77,1%) y Zambia (67,1%). Entre los países basados en la eficiencia hay un patrón de tasas bajas en los ex países socialistas (Croacia con 7,4%, Rusia 2,6% y Rumania con 8,6%).

Entre los países de América Latina, Uruguay presenta un buen desempeño (31,8%), que no es atribuible a emprendimiento por necesidad,

[continúa ●●●]

Un antes y un después *en mi vida* laboral

Hernan Romay, MBA 2010
Gerente general de Regus Business Centre.

MBA

Programa Máster Profesional
en Dirección y Administración de Empresas

www.ieem.edu.uy/mba
Tel.: 27097220



La idea sin dudas que es la clave de un proyecto, pero no lo es todo. (pág. 46)

y que contrasta con la baja tasa de Argentina (21,0%), pero está bastante por debajo de la de Chile (38,3%) y Colombia (41,3%).

Son notables las bajas intenciones emprendedoras entre las economías basadas en la innovación. Las tasas de Islandia han sido tradicionalmente altas (15,7%), así como las de Israel (14,1%). Llama la atención el contraste del nivel de intenciones de países como Suecia 8,5%, cuando los mismos encuestados en su enorme mayoría entendían que existían oportunidades para emprender (66,1%), Noruega (7,6% versus 49,8% de oportunidades), Países Bajos (5,5% versus 44,8%).

En estos países simplemente no encuentran atractivo el emprender, lo que en buena parte debe estar basado en los costos y sacrificios de emprender y los beneficios de no hacerlo asociados a los estados del bienestar donde viven. No es el caso, en cambio, de Japón, que si bien tiene una tasa de intenciones emprendedoras muy baja (2,9%), también es muy baja la tasa de oportunidades identificadas (5,9%), o República de Corea (10,1% versus 13,0%).

URUGUAY

Uruguay se encuentra bien posicionado dentro del grupo de las economías basadas en la eficiencia en lo que refiere a la cantidad de personas de la población que han identificado oportunidades para emprender (52,1%) y en las que tienen intenciones de emprender en el futuro próximo (31,8%).

Los uruguayos están especialmente confiados en su gran mayoría en cuanto a poseer las capacidades requeridas para emprender (73,3%) y el miedo al fracaso no parece ser un factor que los disuada de hacerlo (27,7%).

Uruguay se encuentra sin embargo por debajo del promedio de las economías de su tipo en cuanto a considerar el emprendimiento una buena opción de carrera (64,8% frente a un promedio de 72,8%) y están marcadamente por debajo del grupo en cuanto al estatus que le asignan a los emprendedores (61,8% frente a 69,8%). Los medios de comunicación no prestan especial atención a los emprendedores (43,3% frente a 62,5%).

Con relación a Chile, que es el país más comparable a los efectos de un *benchmarking*, encontramos que los chilenos valoran más el emprendimiento como opción de carrera (87,4% frente a 64,8% de Uruguay) y le asignan a los emprendedores exitosos un mayor estatus (71,2% frente a 61,8%). Los chilenos ven más oportunidades (65,0% frente a 52,1%) y tienen más intenciones de emprender en el futuro próximo (38,3% frente a 31,8%).