

## ¿El mito del emprendimiento?

Julián David Cortés Sánchez



“Este artículo fue publicado originalmente en [Mprende.co](http://Mprende.co)”

Hay algunos mitos que son inofensivos, como los mensajes subliminales en las canciones de *Los Bukis*. Por otro lado, hay mitos muy peligrosos y destructivos, tanto que su adopción cultural, en ocasiones, justifica la violencia sexual contra las mujeres[1]. Y, fuera de este conjunto, está lo que ya no es un mito, lo que está comprobado o descartado por la ciencia: que el almacenamiento y duplicación de información genética lo lleva a cabo el ADN o que la Tierra no es plana –a pesar de que hoy exista una “*Flat Earth Society*”–. Así pues, este texto tiene el propósito de discutir ilustrativamente, más no exhaustivamente, si las políticas públicas de apoyo al emprendimiento en Colombia inciden en el crecimiento económico o si son un mito –inofensivo o peligroso–. A la postre, se podría decir que es un poco de todo lo anterior, inclusive más.

Una primera revisión indica que no es un mito. De hecho, sí hay un efecto positivo del emprendimiento en el crecimiento económico[2]. Es más, ¡Colombia es potencia mundial en emprendimiento! Y este no es un caso en donde “*En el reino de los ciegos, el tuerto es el rey*”. No. El estudio elaborado por el Monitor Global de Emprendimiento y el Foro Económico Mundial[3] tuvo en cuenta a *Jotuns* regionales como Brasil o México. También tuvo en cuenta potencias mundiales como Israel –denominada por Dan Senor y Saul Singer como *The Start-Up Nation*–, Estados Unidos o Corea del Sur. Este estudio llevó a cabo un análisis longitudinal de 5 años a una muestra de 44 países sobre tres variables: i) Porcentaje de población en edad de trabajar (entre 18 y 64 años); ii) Proporción de emprendimiento ambicioso o que tengan la capacidad de crear 20 empleos en los próximos 5 años; y iii) Proporción de emprendimientos innovadores o que tienen la capacidad de ofrecer nuevos productos o servicios. Únicamente Chile y Colombia superan a los demás países analizados en estas tres variables. Los demás quedan, o en la franja del promedio, o por debajo.



A pesar de esta buena nueva, otro diagnóstico no da un parte similar. Lo anterior, entonces, resulta una realidad mitificada. Un estudio elaborado por la Corporación Andina de Fomento (CAF)[4], sostiene que, si bien existe una gran dinámica de generación de emprendimientos en Colombia, estas iniciativas son vistas como una vía de escape a la falta de oportunidades, y no como un proyecto de vida o una fuente de innovación y creación de valor. Adicionalmente, no hay un impacto sustancial

en la generación de empleo, pues el 94,1% de los empleadores, según el tamaño de la firma, emplean menos de diez personas. Además, los trabajos creados en estos emprendimientos son trabajos mal pagos y sin los estándares legales de seguridad social.

Frente a estos escenarios, Scott Shane afirma que los efectos del emprendimiento en el crecimiento económico, en realidad, son un mito peligroso. En su trabajo *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy*[5], sostiene que, en vez de creer “ingenuamente” que todo emprendimiento es bueno y desarrollar políticas orientadas al incremento de los emprendimientos promedio, estas políticas deben reconocer que solo unos pocos emprendimientos resultarán en compañías que sacarán a la gente de la pobreza, generarán innovación, crearán empleo, contribuirán a que los mercados sean más competitivos y estimularán el desarrollo económico. Por tanto, los recursos deben ser asignados al fortalecimiento de compañías consolidadas y de alto crecimiento, y no a los emprendimientos promedio.



Ahora bien, ¿qué pasa entonces con Microsoft, Apple, Google o SAP? Todas, en su momento, fueron *Start-Ups*. Sí, pero cada una fue fundada en un momento particular, cada una está anclada a una realidad distinta. En el libro *Outliers: The Story of Success*, Malcolm Gladwell sostiene que individuos como Bill Gates lograron tal éxito corporativo debido a su genio y esfuerzo individual, aunque también a una serie de condiciones sociales específicas. Siguiendo con el caso de Bill Gates, él había acumulado más de 10 000 horas de práctica en programación de *software* antes de fundar su compañía. Esto gracias a que estudió en una escuela privada con terminales de computadoras y cuando el acceso a Internet era restringido. Cuando no podía acceder a las terminales de su escuela, iba a las de la Universidad de Washington. Así, al momento de fundar Microsoft, Bill Gates había acumulado casi una década de práctica programando. Cuando Dietmar Hopp y Hasso Plattner se retiraron de la oficina de IBM en Mannheim, Alemania, para fundar SAP, ya tenían una amplia experiencia como ingenieros en la compañía de computadoras más grande del mundo. La inversión inicial promedio de una *Start-Up* en Estados Unidos es de US\$25 000. La inversión inicial de Google fue de US\$100 000 y fue liderada por dos doctorandos en matemáticas e ingeniería de la Universidad de Stanford. Cada realidad, cada contexto, difícil, si no imposible, de reproducir.

Con todo lo anterior, ¿Colombia le está apostando equivocadamente al emprendimiento? Creo que no. Las iniciativas de emprendimiento van más allá de un impacto en el crecimiento económico. En Colombia, el emprendimiento también es un espacio para la reconciliación. Así como en Colombia no existirá un emprendimiento con el impacto de Microsoft, en *Silicon Valley* no existirá un emprendimiento con el impacto de Moraliife: un proyecto productivo rural en Popayán, Cauca. Allí, 15 familias desplazadas y 16 familias desmovilizadas le propusieron al Instituto Colombiano de Desarrollo Rural (INCODER) trabajar juntos en cultivos de mora. El proyecto ha avanzado y actualmente están en la fase de transformación de la materia prima. Ha contado con el acompañamiento del SENA, para la formación para el trabajo; y con el apoyo del Ejército Nacional, para la construcción de infraestructura vial que les permita transportar sus productos a otras regiones.

En Colombia, el emprendimiento también es un espacio para creer lo imposible. Mientras algunos están esperando el nacimiento de un dinamo de innovación disruptiva –al estilo de *California Life Company* (Calico) o un portafolio de *ventures* como el de Vinod Khosla, *Tecnoglass*–, una empresa barranquillera de vidrios de alta tecnología es la primera compañía nacional en cotizar en el mercado accionario de Nasdaq. Los emprendimientos colombianos tal vez no serán como Adobe Systems, Amazon.com, Cisco o Intel, pero ya hay una compañía costeña en el mismo mercado accionario que ellos.



En suma, el ecosistema de emprendimiento nacional está pasando un momento apasionante. Las evaluaciones internacionales dan partes tanto esperanzados como irresueltos, lo que invita a una reflexión más profunda. Es claro que, para algunos, las políticas públicas deben estar orientadas a hacer flexión más empresarial y no se debe alimentar el mito de alentar la creación del emprendedor promedio. En este sentido, Colombia no le ha apostado equivocadamente al emprendimiento, es solo que el papel del emprendimiento en la realidad local va más allá del crecimiento económico.

[1] Burt, M. (1980). Cultural myths and supports for rape. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(2), 217-230.

[2] Acs, Z., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219-234.

[3] Global Entrepreneurship Monitor y World Economic Forum. (2015). Leveraging entrepreneurial ambition and innovation: A global perspective on entrepreneurship, competitiveness and development. Recuperado de: <http://goo.gl/wOSI22>

[4] Sanguinetti, P., Brassiolo, P., Arreaza, A., Berniell, L., Álvarez, F., Ortega, D., & Kamiya, M. (2013). RED 2013: Emprendimientos en América Latina: Desde la subsistencia hacia la transformación productiva. Recuperado de: <http://goo.gl/O1dgHy>

[5] Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.