



## LA NUEVA ECONOMÍA EMPRENDEDORA

# Lecciones de crecimiento de los mercados emergentes

---

Por ROY THURIK

---

La economía industrial tradicional, también llamada gerencial, se caracteriza por la producción a gran escala y la interacción entre el hombre y la máquina. Fue el modelo que dominó en la mayoría de las economías desarrolladas hasta finales de la década de 1980.

Hoy, debido el efecto combinado de la informática, las telecomunicaciones y la globalización, las economías industriales de Europa occidental y Norteamérica ya no tienen garantizado ni el crecimiento ni la creación de empleo. Los países de Europa central y oriental y Asia, con costes bajos pero con un nivel educativo y de competencias elevado, suponen una competencia formidable. Al mismo tiempo, la revolución de las tecnologías de la información ha reducido drásticamente el coste de la trans-

ferencia del capital y de la información de los países con costes elevados a los de costes más bajos.

Este fenómeno marca un cambio de la ventaja competitiva, que ha pasado de las actividades de coste elevado a las basadas en el conocimiento. Una economía en la que el conocimiento es la principal fuente de ventaja competitiva se ajusta más al modelo emprendedor. La esencia de este modelo, que se caracteriza por una incertidumbre y una diversidad elevadas, no se reduce a crear conocimiento, sino a explotarlo.

Con este telón de fondo, la aportación de los mercados emergentes se revela muy interesante. Gracias a su combinación de los modelos industrial y emprendedor, han podido conocer de cerca las aspiraciones del nuevo modelo.



Aun así, no presentan un panorama uniforme: Asia oriental y algunas partes de Europa del Este han tenido éxito, mientras que algunas zonas de África y Latinoamérica han fracasado.

¿Qué podemos aprender de las economías emergentes de más éxito respecto a los factores que generan crecimiento y estimulan la energía emprendedora? Para responder a esta pregunta primero hemos de analizar el nuevo modelo.

### El conocimiento es poder

Hasta finales de los años ochenta, el mundo de los negocios de las economías desarrolladas se caracterizó por el capital y la mano de obra: eran los ingredientes esenciales de la producción a gran escala. Los costes de transacción de este modelo obligaban a las empresas a aumentar constantemente de tamaño, hasta el punto de que las grandes terminaron dominando el panorama de los negocios. Paralelamente, disminuyó la importancia de los autónomos y las pequeñas empresas.

A principios de los años noventa, un número creciente de expertos empresariales empezaron a cambiar de parecer. El capital y la mano de obra no eran los únicos factores que explicaban el crecimiento a largo plazo, sino que debían complementarse con otros, como el desarrollo tecnológico y, a medida que avanzó la década, con el conocimiento.

El conocimiento se ha medido tradicionalmente a través del I+D, el capital humano y los inventos patentados. Aunque muchos académicos auguraron que el conocimiento sería un elemento determinante del crecimiento y la competitividad en los mercados globales, sostenían que se limitaba al ámbito de los gigantes empresariales. Los autónomos y las pequeñas empresas quedarían marginadas: después de todo, pensaban, no se podría explotar las actividades de I+D, emplear a trabajadores del conocimiento altamente cualificados y trasladar su esfuerzo a la arena comercial o de las patentes sin el músculo y el poder de los actores globales. Se consideraba que las pequeñas empresas estaban en desventaja frente a las grandes debido a los costes fijos del proceso de aprendizaje sobre los entornos extranjeros, las comunicaciones a larga distancia y la negociación con los gobiernos.

A pesar de los escépticos, las empresas pequeñas y jóvenes han reaparecido como el

motor del desarrollo socioeconómico. ¿Por qué? En su miope búsqueda de capital como fuente primordial de ventaja competitiva, los guardianes de la economía industrial pasaron por alto un tipo de capital diferente, pero complementario: el emprendedor, o capacidad para acometer y generar actividades empresariales.

Durante los últimos diez años hemos visto un cambio radical que ha supuesto el paso de la economía industrial a la emprendedora, en que las firmas nuevas y jóvenes juegan un papel más decisivo.

Esta nueva realidad empresarial tiene implicaciones importantes tanto para los países desarrollados como para los emergentes. Por un lado, los desarrollados, hasta ahora defensores tradicionales del antiguo modelo económico, han de comprender mejor el papel de la iniciativa emprendedora, sus impulsores, consecuencias y requisitos políticos, para llevar a cabo con éxito su transición hacia una economía emprendedora.

Los emergentes, por su parte, tienen ante sí un reto más complicado, ya que suelen tener una combinación de los dos modelos: han de alentar tanto el elemento industrial como el emprendedor. No es fácil, en parte por la complejidad de los problemas a abordar, pero también porque las economías emergentes no suelen estudiarse y todavía carecen de una definición clara.

Aun así, podemos extraer unas cuantas lecciones de la experiencia de estos países, basadas en el estudio que realicé en el marco del proyecto Iniciativa emprendedora y desarrollo del Instituto Mundial de Investigaciones de Economía de Desarrollo (UNU-WIDER) de la Universidad de Naciones Unidas, financiado por los gobiernos de Dinamarca, Finlandia, Noruega, Suecia y Reino Unido.

### Cambio de régimen: de mayor a menor tamaño

La pérdida de importancia de las pequeñas empresas en los países desarrollados después de la Segunda Guerra Mundial está bien documentada. Era la época de la producción en masa, cuando las economías de escala se convirtieron en el factor decisivo que dictaminaba la eficiencia. Los negocios, plantillas y gobiernos de gran tamaño estaban a la orden del día, y la estabilidad, continuidad y homogeneidad eran sus piedras angulares. Taylorismo, for-



dismo y keynesianismo eran las corrientes de pensamiento dominantes. *The Economist* describió estas grandes empresas como “organizaciones jerárquicas y burocráticas cuyo negocio consistía en hacer grandes líneas de productos estandarizados. Introducían variedades nuevas y mejoradas con una regularidad previsible, proporcionaban a los trabajadores un empleo de por vida y disfrutaban de unas relaciones bastante buenas con los grandes sindicatos”.

Las pequeñas empresas, si acaso, eran vistas más como algo tolerado que celebrado, una presencia molesta a la que podían recurrir los países occidentales para absorber el empleo a tiempo parcial y los trabajadores menos cualificados, sobre todo en las áreas más pobres de las ciudades. Y Norteamérica no era la única región que lideraba la economía industrial. En el

extremo opuesto del espectro político, muchas economías comunistas centralizadas de todo el mundo prosperaron durante el mismo periodo y a partir de ideas no tan diferentes sobre la marcha inexorable hacia una mayor uniformidad y una producción en masa a mayor escala. La iniciativa emprendedora era, en el mejor de los casos, hostil hacia el sistema comunista y, en el peor, criminal. Es irónico que fueran estas economías las que se descompusieron debido a una falta total de actividades empresariales descentralizadas, experimentales, libres, arriesgadas y de menor tamaño.

Hoy somos testigos del resurgimiento de las operaciones a pequeña escala. Entre 1947 y 1989, en Estados Unidos se dio una tendencia hacia las grandes empresas y una menor importancia de las pequeñas empresas, pero

Abstract for promotional use only. Full version available at www.ieseipublishing.com

## ■ Señales de un cambio de régimen

FIGURA 1

Los datos del Global Entrepreneurship Monitor sobre 42 países dibujan la relación en forma de U entre los emprendedores (aquellas empresas de menos de tres años y medio), y el nivel de desarrollo económico, medido por el PIB por habitante en paridad de poder de Compra (PPC).

Para alcanzar un mayor desarrollo económico y crecimiento, los países industrializados del G-7, como Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Francia e Italia, han de aumentar sus niveles de actividad emprendedora. Otro tanto deben hacer los países más débiles de la zona euro, como Grecia, Portugal y España.

Entre los países BRIC, Brasil, India y China muestran un elevado nivel de actividad emprendedora, que Rusia incluso supera.



Pese a estos datos esperanzadores, hay otros países, como Perú, Colombia y Venezuela, donde el crecimiento sigue siendo bajo.

En el gráfico, los países situados a la derecha han de concentrarse en el paso de la economía

industrial a la emprendedora, mientras que los de la izquierda deberían imitar a sus homólogos desarrollados en determinados aspectos de sus economías.

Estos esfuerzos son imprescindibles para avanzar aún más en la escala del crecimiento.