

## RESUMEN LIBRO

Hernandez, Ivan (2008). "EMPRESA INNOVACIÓN Y DESARROLLO". Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y Unibiblos.

Recientes estudios del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2007) presentan al continente americano como la región en el mundo con la mayor actividad emprendedora. No obstante, ciertas características de la región latinoamericana son distintas al mundo desarrollado pues se sabe, por ejemplo, que la productividad laboral de las empresas en Latinoamérica muestra niveles bajos (ILO, 2007). Una razón que aduce el Global Entrepreneurship Monitor (GEM en adelante) es que en América Latina se encuentra el número más alto de empresas basadas en la *necesidad*<sup>1</sup> a nivel global. Mientras que en el mundo desarrollado, en promedio, solamente 1 empresario de cada 10 se basa en la necesidad, en América Latina este mismo tipo de empresas es 4 veces mayor aproximadamente (!); es decir, en Latinoamérica por cada 10 empresarios, aproximadamente 4 surgen de la necesidad.

Claro está, a pesar de que una firma se cree como salida al desempleo, esto no excluye que pueda posteriormente generar unas *capacidades propias* para su expansión y desarrollo. Y esta apreciación constituye una *motivación principal* de nuestra investigación (Hernandez 2008): por qué y cómo emergen las firmas y cómo se integran en el contexto de una economía dual donde coexisten firmas avanzadas conectadas a los mercados mundiales y una masa de productores que se esfuerzan por sobrevivir, pero con bajos recursos. ¿Cómo pueden integrarse estos sectores "basados en la necesidad" y "basados en la oportunidad"<sup>2</sup> de manera que las firmas en actividades empresariales de supervivencia se *vinculen* más y más en actividades de crecimiento?

Las políticas de formalización son necesarias pero no son suficientes; pretenden reducir los costos de legalización, registro o de pago de impuestos por tasas impositivas diferenciales. Con estas políticas se espera que el empresario tipo B y D (i.e. empresas informales, ver tabla) opten, con el tiempo, por formalizar, legalizar y transformar su empresa en una Tipo A o Tipo C. Pero, en la realidad, estas políticas están más focalizadas en generar incentivos a las empresas por oportunidad que, por elección racional, y para mantener una ventaja de costos en el mercado, no formalizan su actividad (empresas Tipo B). En cambio, los empresarios por necesidad son una población que cuentan con todavía escasas estrategias privadas y públicas.

---

<sup>1</sup> Firmas que fueron fundadas por personas desempleadas que decidieron convertirse en "cuenta-propia".

<sup>2</sup> Empresas que se fundaron con base en la percepción de una oportunidad comercial.

Tabla

Emprenderismo/Empresa	Formal	Cambio	Informal
Basado en oportunidad (visión tradicional de oportunidad de negocio)	<u>Tipo A:</u> Emprenderismo convencional basado en elección racional y en la percepción de una oportunidad de negocios.	↔	<u>Tipo B:</u> Emprenderismo basado en la elección racional que se deriva de una comparación entre unos costes y los beneficios de la formalización.
Basado en la necesidad (empresario para escapar del desempleo visión GEM, estructuralismo, keynesianismo)	<u>Tipo C:</u> Personas que decidieron escapar al desempleo involuntario pero que formalizaron por <i>elección</i> su actividad.	↔	<u>Tipo D:</u> Personas que decidieron escapar al desempleo al volverse cuenta-propias pero no por elección. Es una decisión <i>involuntaria</i> y, como no hay suficientes recursos financieros ni conocimientos, por tanto, no hay una real elección para decidir si formalizar o no.
	<u>CAMPO ACTUAL DE ACCIÓN DE POLÍTICAS (i.e. formalización de empresas y emprendimiento)</u>		<u>POTENCIAL CAMPO DE ACCIÓN DE POLÍTICAS</u>

Los resultados de investigación dan luces frente a, primero, la segmentación existente entre el emprendimiento *por oportunidad* (informales o no) y el emprendimiento *por necesidad* (informales o no), y, segundo, de qué manera esta dualidad dificulta el ascenso en la escalera tecnológica de las empresas hacia actividades de tecnologías más complejas. El problema no se soluciona simplemente con proporcionar los incentivos adecuados para “formalizar” y, posteriormente, sentarse a esperar. Es decir, mientras llega el tiempo que los empresarios Tipo B y D opten (dentro de sus posibilidades) por dicha estrategia de formalización, ¿qué puede hacerse con, especialmente, la inmensa cantidad de empresarios Tipo D (empresarios informales por necesidad, ver tabla)?

No se desconoce la enorme importancia de contar con un sistema regulatorio más simple para la formalización de las firmas, pero los esfuerzos, hasta este punto, planteados en la política nacional de fomento a la innovación, están descontextualizados del problema que acarrea el dualismo empresarial para el desarrollo de la innovación. Las empresas “existen” desde antes (incluso más antelación de la que se cree) del momento en que se registran en cámara de comercio o ante la dirección de impuestos y, por tanto, el diseño de la política económica debería también tener este alcance. Como base está la teoría de las *entidades* (Gindis 2007) que muestra algunos avances para abordar estas propuestas para los países en desarrollo. Es una *teoría de la firma incluyente* que proporciona alternativas para la identidad y la reputación, analiza el tema de

capacidades colectivas, competitividad y, consecuentemente, las propiedades reales y los poderes causales de la empresa. Las teorías basadas *solamente* en el reconocimiento legal, registro comercial, recaudo impositivo, agregación de contratos y colección de recursos no cuentan con las propiedades de una teoría de la empresa para países en desarrollo y, quizás, tampoco en otros contextos.

En este orden de ideas, se propone llevar a cabo un reconocimiento *formal y explícito* de la importancia de las capacidades y aprendizajes que tienen las firmas basadas en la necesidad así como las demandas económicas y sociales a las que atienden. De esta forma las leyes, normas y reglas de formalización de la empresas, y quienes las gestan, en su intento de controlar la incertidumbre, no entran en contradicción con los procesos de desarrollo de las firmas, negando y desconociendo el importante papel empresas por necesidad, que también generan conocimiento y cuentan con procesos evolutivos propios y sus particulares modos de gobernanza a través de redes.

Una prioridad del diseño de política en un sistema nacional y regional latinoamericano de innovación debería ser reducir *la desconexión existente entre empresas por oportunidad y empresas por necesidad*. Para lograr este objetivo se requiere un cambio institucional que transforme la *desconexión económica* de las firmas basadas en la necesidad –existentes en gran medida en países latinoamericanos– en relaciones de *cooperación* con firmas basadas en la oportunidad. Esta desconexión se puede mitigar por medio de un importante mecanismo relacionado con el tema de cohesión social y equidad: el *Emprenderismo Social* –afín al término de *Responsabilidad Social Empresarial* y al de *la Base de la Pirámide Económica* (Prahalad, 2005)–. El *emprenderismo social* consiste en la generación de capacidades organizacionales para la construcción de densas redes de *confianza e integración* de fuerzas productivas marginadas como son las empresas *por necesidad* al circuito del sistema económico de las empresas *por oportunidad*.

Empresas por oportunidad y por necesidad co-dependen una de otra para la generación de capacidades de asimilación tecnológica, pero dicha co-dependencia ha sido, por decir lo menos, ignorada. Se presenta una interdependencia entre las oportunidades de negocio para los sectores de alta tecnología que tienen una aplicación comercial en sectores que utilizan media y baja tecnología. Estos últimos se pueden constituir en la base para la búsqueda de innovación del primer sector (en el mismo sentido de la interconexión entre usuario y productor de Lundvall, 1985). La industria de baja y media tecnología y la de alta tecnología estarían interrelacionadas entre sí. No obstante, la recomendación habitual es invertir en sectores intensivos en alta tecnología, con total desconocimiento de los procesos propios de los sectores de baja y media tecnología y de su estructura productiva.

Esta propuesta implica entonces un cambio desde lo público al relacionarse con un gran parte de las actividades empresariales en países en desarrollo, las cuales están basadas en la necesidad de escapar del desempleo, pero que están excluidas del análisis económico. Esta tiene como antecedentes el principio de los años setenta cuando la Organización Internacional del Trabajo (ILO, 1972) propuso abandonar la dualidad sector moderno/sector tradicional y utilizar la dualidad formal/informal. Ahora, en esta misma línea de argumentación, se propone el reto de acoger gradualmente la clasificación del GEM para el estudio del emprendimiento en países en desarrollo (necesidad/oportunidad) para abordar el problema de desarrollo de la innovación. No se propone abandonar, de tajo, el uso de la dualidad formalidad/informalidad; por supuesto que no. Pero sí se trataría de ser selectivos en su uso solo en contextos que no hacen distinción entre países en desarrollo y países desarrollados, en especial cuando se trata de actividades innovadoras en estructuras de redes de cooperación.

En resumen, el cambio hacia relaciones inter-empresariales de cooperación (y hacia una administración pública evolutiva y desarrollista, idea que no pude incluir en este resumen por falta de espacio) se constituye en condición fundamental para el ascenso en la escalera tecnológica hacia actividades de tecnologías más complejas de las firmas en países en desarrollo como Colombia y otros países latinoamericanos.

## REFERENCIAS

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2007). Global Report. Niels Bosma, Kent Jones, Erkkö Autio and Jonathan Levie. Babson College, MA., London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA). Disponible en: [http://www.gemconsortium.org/download/1202244343538/GEM\\_2007\\_Executive\\_Report.pdf](http://www.gemconsortium.org/download/1202244343538/GEM_2007_Executive_Report.pdf)

Gindis, David (2007). What is a Firm? Legal and Ontological Considerations. Ponencia presentada en el IX International Workshop in Institutional Economics at the University of Hertfordshire, Hatfield, England on 21-22 June 2007.

Hernandez, Ivan (2008). Empresa, Innovación y Desarrollo. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-Unibiblos.

ILO (International Labour Office) (2007). Key Indicators of the Labour Market (KILM). 5th edition. Geneva, ILO, September. Disponible en: [www.ilo.org/trends](http://www.ilo.org/trends).

----- (1972). Employment, Incomes and Inequality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. Geneva: ILO.

Lundvall, B. A. (1985). Product Innovation and User-Producer Interaction. Industrial and Development Research Series. No. 31. Alborg University Press.

Prahalad, C. K. (2005). La oportunidad de negocios en la base de la pirámide. Buenos Aires: Norma.