

REPORTE NACIONAL DE URUGUAY DEL GEM 2016



REPORTE NACIONAL DE URUGUAY DEL GEM 2016

● POR LEONARDO VEIGA, RESPONSABLE DEL GEM URUGUAY

EL REPORTE NACIONAL DE URUGUAY DEL GEM CORRESPONDIENTE AL AÑO 2016 HA SIDO ELABORADO POR EL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO DELOITTE DEL IEEM.

1. ANTECEDENTES Y BASES CONCEPTUALES DEL GEM

1.1 El proyecto de investigación Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Emprender es descubrir oportunidades y transformarlas en nuevas empresas o en nuevas unidades dentro de las organizaciones ya existentes. El emprendimiento tiene un peso relevante en el bienestar colectivo. Hay evidencia de que la actividad emprendedora dinámica es especialmente relevante para la creación de empleo (Birch *et al.*, 1997, Delmar *et al.*, 2003, Storey, 1994).

El emprendimiento también tiene un papel social importante, siendo la opción disponible para aquellas personas que no logran un trabajo adecuado, ya sea porque el mercado de trabajo está deprimido o no está suficientemente desarrollado. Por otra parte, las investigaciones recientes sobre el intraemprendimiento indican que la actividad empre-

dora de los empleados (AEE) en el sector privado y público es un tipo especial de emprendimiento, coexistente y complementario de la actividad emprendedora centrada en iniciar un nuevo negocio.

Existe un patrón de correlación positiva entre los niveles de actividad emprendedora de los empleados y el desarrollo de la economía, al mismo tiempo que la actividad empresarial independiente tiende a disminuir. Este patrón sugiere que a nivel del país, la actividad emprendedora dentro de las organizaciones puede, hasta cierto punto, reemplazar la actividad emprendedora independiente como un modo alternativo de explotación de

LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DENTRO DE LAS ORGANIZACIONES PUEDE, HASTA CIERTO PUNTO, REEMPLAZAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA INDEPENDIENTE.

las oportunidades de emprendimiento (Bosma *et al.*, 2013).

Otra de las manifestaciones del emprendimiento es el emprendimiento social. Desde mediados del 2000, el campo del emprendimiento social ha crecido sustancialmente. Entendemos aquí que un emprendedor social es un individuo que inicia o dirige actualmente cualquier tipo de actividad, organización o iniciativa que tenga un objetivo particularmente social, ambiental o comunitario (Bosma *et al.*, 2015).

Desde su iniciación en 1997 por los profesores de Babson College y London Business School, el GEM se ha convertido en uno de los principales consorcios de investigación del mundo interesado en mejorar nuestra comprensión de los fenómenos del emprendimiento. El proyecto de investigación GEM se centra en:

· Medir las actitudes, actividades y aspiraciones emprendedo-

ras dentro de un país y analizar cómo estas difieren entre países.

· Descubrir los factores determinantes de los niveles nacionales de actividad emprendedora.
· Determinar el impacto de la actividad emprendedora en cada país.

· Identificar políticas que podrían conducir a alcanzar niveles apropiados de actividad emprendedora.

En 1999, 10 equipos nacionales realizaron el primer estudio global del GEM. El programa de investigación del GEM siempre se ha basado en una evaluación armonizada del nivel de actividad emprendedora nacional de todos los países participantes, utilizando datos de encuestas de muestras representativas de la población adulta en cada economía participante utilizando la Encuesta de Población Adulta (APS por su sigla en inglés). Adicionalmente, la Encuesta Nacional de Expertos (NES, por sus siglas en inglés) proporciona una gran cantidad de datos relacionados con características nacionales (sociales, políticas y económicas) que influyen en la creación de contextos empresariales y empresariales únicos.

En 2016 se cumplieron 18 años desde que el GEM midió por pri-

EN 2016 SE CUMPLIERON 18 AÑOS DESDE QUE EL GEM MIDió POR PRIMERA VEZ EL EMPRENDIMIENTO EN 64 ECONOMÍAS.

mera vez el emprendimiento en 64 economías que completaron la APS, que colectivamente representaron el 69,2 % de la población mundial y el 84,9 % del PBI total del mundo. Esto hace al GEM el estudio en marcha más grande del mundo orientado al emprendimiento.

En Uruguay, el proyecto es coordinado por la Universidad de Montevideo, a través del Centro de Emprendimiento Deloitte del IEEM.

El GEM también ha aprovechado la abundante corriente de información generada para producir una serie de reportes sobre tópicos especiales, a saber:

· Financiamiento de emprendimientos, en 2004 y 2006.

· Las mujeres y el emprendimiento, en 2005, 2006, 2007, 2009, 2010 y 2012.

· Emprendimiento de altas expectativas, de alto crecimiento y de alto impacto, en 2005, 2007 y 2011.

· El Índice de Confianza en la Innovación (un proyecto financiado por la Unión Europea, en 2007, 2008 y 2009).

· Emprendimiento social, en 2009 y 2015.

· Educación y entrenamiento para el emprendimiento, en 2010.

· Emprendimiento juvenil, en 2013.

· Actividad emprendedora de los empleados, en 2013.

· Reporte Regional de África Subshariana, en 2013, 2014 (sobre jóvenes).

· Reporte Regional de ASEAN, en 2014.

· Emprendimiento, competitividad y desarrollo, en 2015.

· Informes de políticas, en 2016.

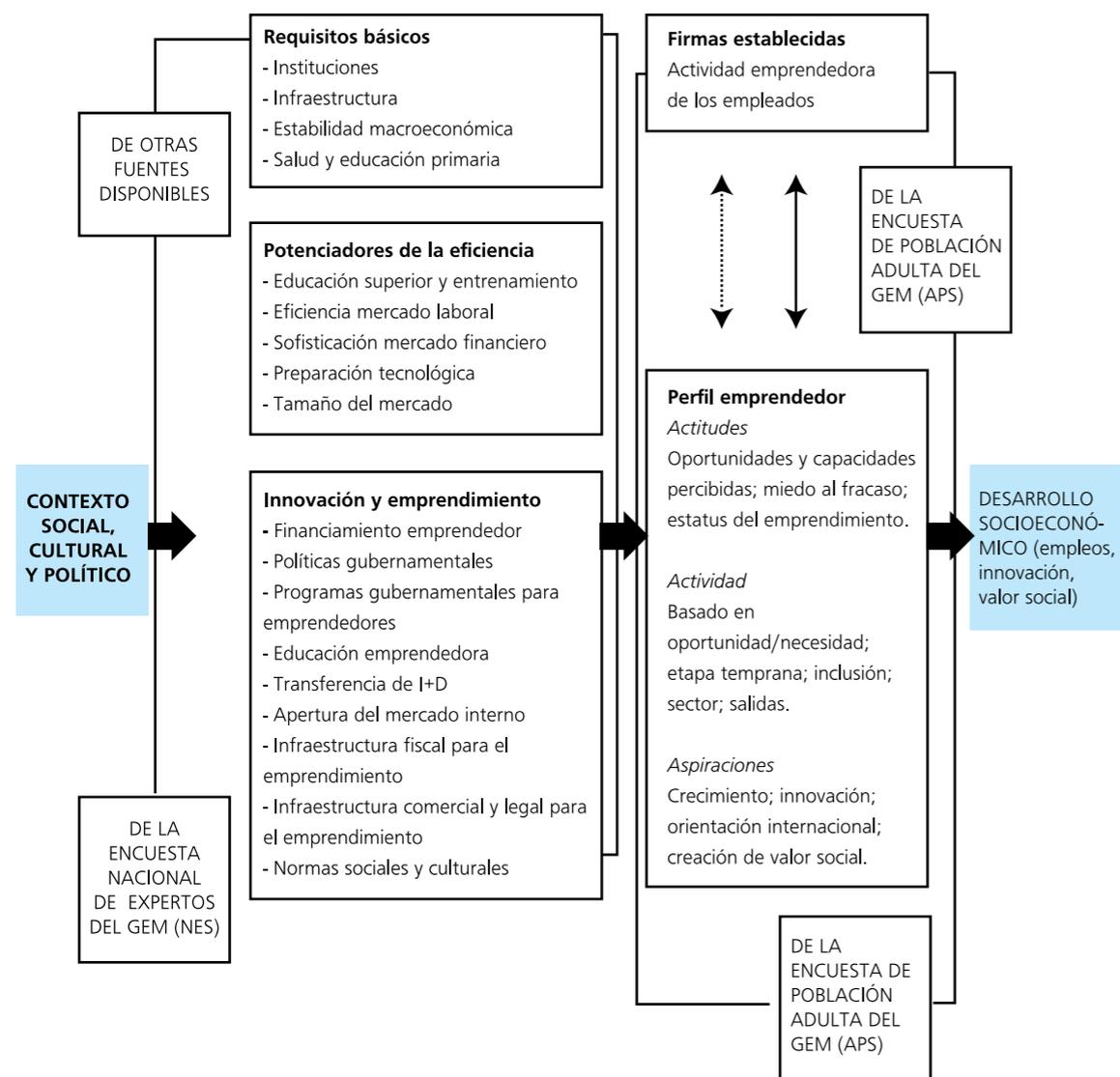
· Reporte Regional de América Latina y el Caribe, en 2016.

EL GEM ADOPTA UNA APROXIMACIÓN SOCIOECONÓMICA INTEGRAL Y CONSIDERA EL GRADO DE PARTICIPACIÓN EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DENTRO DE UN PAÍS, IDENTIFICANDO DIFERENTES TIPOS Y FASES DE EMPRENDIMIENTO.

1.2 El marco conceptual del GEM

El GEM adopta una aproximación socioeconómica integral y considera el grado de participación en la actividad emprendedora dentro de un país, identificando diferentes tipos y fases de emprendimiento. Este enfoque, y especialmente el focalizarse en el individuo como la base de la actividad emprendedora, diferencia las mediciones del GEM de otras mediciones que parte de registros de nuevas empresas.

Figura 1.1. El marco conceptual del GEM



Fuente: Reporte Global del GEM 2012.

En la Figura 1.1. se visualiza el modelo que guía la investigación del GEM. El modelo GEM documenta cómo el emprendimiento se ve afectado por factores ambientales (sociales, políticos y económicos) particulares y tres conjuntos de condiciones marco. Esas condiciones de marco procuran reflejar el progreso de cada

sociedad a través de las fases del desarrollo económico. Los países participantes en el GEM se clasifican como economías basadas en factores, economías basadas en la eficiencia o economías basadas en la innovación, en consonancia con las categorías utilizadas por el Foro Económico Mundial en su Informe Anual

de Competitividad Global. En el caso específico de Uruguay, se encuentra clasificado como economía en transición entre las economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Esta clasificación en fases de desarrollo económico se basa en el nivel de PBI *per cápita* y el grado en que es una

economía basada en factores, es decir, basada en su dotación de factores, principalmente mano de obra no calificada y recursos naturales (Schwab K., *et al.*, 2013). El contexto social, cultural y político crea contextos empresariales y emprendedores únicos que difieren entre países y cambian dentro de las economías a lo largo del tiempo.

Estas condiciones marco tienen un impacto en las actitudes de la población hacia el espíritu emprendedor, y la actividad y aspiraciones de los emprendedores. El contexto social, cultural y económico es definido en el modelo del GEM de acuerdo con los doce pilares de la competitividad derivados del Índice de Competitividad Global y los nueve componentes de las Condiciones del Marco Emprendedor del GEM.

Las Condiciones del Marco Emprendedor se refieren más específicamente a la calidad del ecosistema de apoyo al emprendimiento e incluyen: financiamiento para emprendimientos, políticas gubernamentales, programas de gobierno para promoción y asistencia al emprendimiento, educación emprendedora, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructura comercial y legal, dinámica del mercado interno, regulaciones de ingreso, infraestructura física y normas sociales y culturales.

En el entorno nacional, hay tres niveles de factores que tienen

un impacto en la actividad empresarial y, más específicamente, en los emprendedores. El primer nivel se refiere a los requisitos básicos. Cualquier economía tiene requisitos básicos tales como educación primaria, salud, infraestructura y así sucesivamente. Cuando el problema clave que enfrenta una economía es la re-

EL PRINCIPAL TEMA DE ESTUDIO DEL GEM SON LOS EMPRESARIOS Y NO EL NEGOCIO QUE DIRIGEN. EL GEM MIDE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LAS PERSONAS DESDE QUE TIENEN LA INTENCIÓN AL MOMENTO QUE SALEN DEL NEGOCIO.

solución de problemas a ese nivel, hay mucha actividad emprendedora (emprendimiento basado en la necesidad) porque muchas personas no pueden obtener un empleo. Cuando estas condiciones se cumplen razonablemente es posible incidir en la actividad empresarial construyendo el siguiente nivel. Este segundo conjunto de condiciones marco está dirigido a asegurar que los mercados funcionen adecuadamente. Estas condiciones incluyen un clima económico y político estable e instituciones bien desarrolladas. El progreso económico allí está asociado con la aparición de grandes empresas que son eficientes como consecuencia de sus economías de escala, generando un empleo más atractivo y la declinación del emprendimiento basado en la necesidad.

Las economías avanzadas tienen una base sólida de requisitos básicos y potenciadores de la eficiencia, pero los salarios son altos, por lo que el emprendimiento basado en oportunidades no puede seguir sustentándose en mano de obra barata. Las condiciones marco específicas del emprendimiento —como el desarrollo de un sector formal de financiación de riesgo y la transferencia de I+D— se convierten en las palancas que impulsan un comportamiento dinámico orientado a la innovación que aprovechan la prevalencia del conocimiento.

También muestra que el GEM considera tres componentes principales del emprendimiento: actitudes, actividades y aspiraciones. El GEM monitorea las condiciones del marco empresarial en cada país a través de encuestas armonizadas de expertos en el campo del emprendimiento. Los componentes del emprendimiento se rastrean utilizando las encuestas de población adulta. Por lo tanto, el GEM genera datos macro originales sobre actitudes empresariales, actividades y aspiraciones utilizando su propia metodología que está armonizada entre países.

1.3.1 Cómo el GEM mide el emprendimiento

El principal tema de estudio del GEM son los empresarios y no el negocio que dirigen. El GEM mide la actividad emprendedora de las personas desde que tienen

la intención al momento que salen del negocio. El principal instrumento que utiliza para ello es la APS. Como ya se ha explicado, la información sobre el contexto social, cultural y económico de los doce pilares de competitividad derivados del Índice de Competitividad Global se complementa con los nueve componentes de las Condiciones del Marco Emprendedor del GEM que se miden a partir de la NES. El objetivo es mapear el proceso emprendedor, comenzando por el empresario potencial, pasando a la puesta en marcha de un negocio, luego a un negocio establecido y, finalmente, a una potencial discontinuación del negocio.

Como muestra la Figura 1.2, el punto de partida es el potencial individual, es decir, si un individuo está considerando explotar oportunidades identificadas y cree que puede iniciar y dirigir una empresa. El GEM mide esta intención general de iniciar un negocio preguntando a las personas si esperan iniciar un negocio en los próximos tres años. Cuando el empresario potencial ha convertido las oportunidades y capacidades percibidas en actividad, el proceso pasa a la siguiente fase: la del empresario naciente. Los empresarios nacientes comienzan a comprometer recursos, como tiempo o dinero, para iniciar un negocio.

Para calificar como un empresario naciente, la empresa no debe haber estado pagando salarios por más de tres meses. Aquellos cuyo negocio ha estado pagando retribuciones por más de tres, pero no más de cuarenta y dos meses, se definen como propietarios-gerentes de un nuevo negocio. Estas dos fases constituyen la base para la medida de Actividad Emprendedora de Fase Temprana (TEA en inglés). Finalmente, el GEM pregunta a las personas si han vendido, cerrado, discontinuado o salido de un negocio, en el último año.

Es importante para el GEM no solo conocer la cantidad de la población adulta en cualquier fase de la tubería emprendedora en un año dado, sino también comprender los perfiles emprendedores y las características de los individuos que se encuentran en cada una de las etapas. Por esta razón, la investigación toma en cuenta variables asociadas a la industria y su impacto, además de elementos demográficos.

CUANDO EL EMPRESARIO POTENCIAL HA CONVERTIDO LAS OPORTUNIDADES Y CAPACIDADES PERCIBIDAS EN ACTIVIDAD, EL PROCESO PASA A LA SIGUIENTE FASE: LA DEL EMPRESARIO NACIENTE.

instituciones públicas y privadas funcionen bien, una infraestructura bien desarrollada, un entorno macroeconómico estable y una fuerza de trabajo saludable que ha recibido al menos una educación básica.

A medida que un país se vuelve más competitivo, aumentará la productividad y también los salarios aumentarán con el avance del desarrollo. Los países entonces se moverán a la etapa de desarrollo basada en la eficiencia, en la que deben empezar a desarrollar procesos de producción más eficientes y aumentar la calidad del producto porque los salarios han aumentado y no pueden aumentar los precios. En este punto, la competitividad es impulsada cada vez más por educación superior y entrenamiento, mercados de productos eficientes, mercados de trabajo que funcionan adecuadamente, mercados financieros desarrollados, la capacidad de aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes y un gran mercado nacional o extranjero.

los más sofisticados procesos de producción e innovando permanentemente.

1.3.2 Encuesta de Población Adulta (APS)

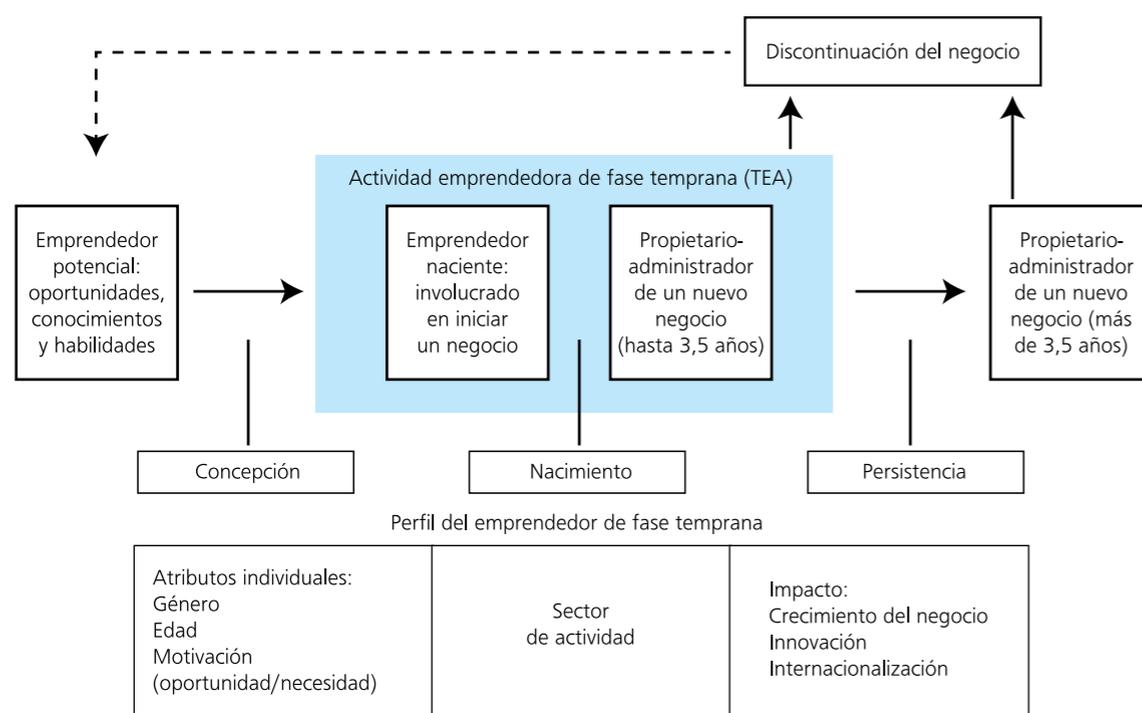
La Encuesta de Población Adulta (APS, por sus siglas en inglés) es administrada y supervisada en cada una de las economías participantes por un equipo académico que lleva adelante una encuesta en base a una muestra aleatoria representativa de al menos 2000 adultos entre los 18 y los 64 años de edad. Las encuestas se realizan en las mismas fechas cada año (entre mayo y julio) utilizando un cuestionario estandarizado proporcionado por el equipo de datos globales del GEM.

El APS capta la actividad empresarial en la fase previa a la puesta en marcha e incluye la actividad emprendedora informal, lo que permite medidas más precisas que las basadas en firmas registradas.

1.3.3 La Encuesta de Expertos Nacionales (NES)

La Encuesta Nacional de Expertos (NES) evalúa nueve Condiciones del Marco Emprendedor (EFC por su sigla en inglés) que se muestran en la Figura 1.1. bajo la denominación de factores de innovación y emprendimiento. Si bien estos factores pueden abordarse en cualquier etapa del desarrollo, funcionan mejor con una base subyacente de requisitos básicos y potenciadores de la eficiencia. El GEM ha desarrollado medidas armonizadas, únicas

Figura 1.2. Definiciones operativas del GEM sobre el proceso emprendedor



Fuente: Reporte Global del GEM 2014.

o de múltiples ítems de estos EFC en un instrumento de encuesta.

Cada año, los equipos nacionales administran el cuestionario a al menos 36 expertos. El análisis de sus respuestas se divide en 12 secciones. En conjunto, estos resultados resumen la percepción nacional de los expertos de la situación de los EFC.

1.3.4 Otras fuentes secundarias

Además de la APS y la NES, el GEM utiliza fuentes secundarias relacionadas con variables socioeconómicas de los países, que ofrecen una serie de datos sobre cada país participante, tales como: tasas de población, nivel de ingresos, empleo y desempleo, inversión en investigación y desarrollo, infraestructura física y comercial, competitividad, indicadores de riesgo, niveles de corrupción, producto bruto per

A MEDIDA QUE UN PAÍS SE VUELVE MÁS COMPETITIVO, AUMENTARÁ LA PRODUCTIVIDAD Y LOS SALARIOS AUMENTARÁN CON EL AVANCE DEL DESARROLLO. LOS PAÍSES ENTONCES SE MOVERÁN A LA ETAPA DE DESARROLLO BASADA EN LA EFICIENCIA.

cápita y facilidad de hacer negocios dentro del país. Estos datos se obtienen de fuentes como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Foro Económico Mundial, OCDE, Naciones Unidas, Censos de Estados Unidos, Unión Europea, UNESCO, Reporte de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial y la Heritage Foundation, así como de muchas otras fuentes secundarias de información.

2. LA VALORACIÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

Las intenciones de emprender están influenciadas por una multiplicidad de factores externos que actúan como un estímulo o desestímulo. Uno de estos factores externos es la valoración social de la actividad emprendedora.

Hablamos aquí de valoración social y no de aspectos socioculturales debido a que podremos observar que se han producido cambios muy sustantivos en la valoración de la actividad emprendedora en el período de una década. La envergadura de estos cambios no puede ser catalogada de cultural. La cultura es algo que cambia muy lentamente a lo largo del tiempo, en buena medida por el peso que en su configuración tienen factores históricos de

Figura 1.3. Características de los grupos económicos y focos claves de desarrollo



Fuente: Reporte Global del GEM 2010.

larga data. Sin perjuicio de que el factor cultural está presente, creemos detectar un fuerte peso de factores económicos cambiantes en una valoración que también cambia mucho.

El GEM evalúa esa valoración social consultando cada año a dos mil personas de entre 18 y 64 años respecto de los siguientes tópicos:

1. La importancia que se asigna a la igualdad en la sociedad.
2. El grado en que la sociedad considera al emprendimiento como una buena opción de carrera.
3. El grado en que la sociedad atribuye estatus y reconocimiento a los emprendedores exitosos.
4. El grado en que los medios destacan a los emprendedores.

2.1. LA IMPORTANCIA ASIGNADA A LA IGUALDAD SOCIAL

A efectos de cuantificar la importancia atribuida se pide a las personas encuestadas que manifiesten su grado de acuerdo con la siguiente afirmación:

En su país, la mayoría de la gente prefiere que todo el mundo tenga un nivel de vida similar (Gráfica 1). Puede observarse que la importancia asignada a la igualdad en el nivel de vida tiene una tendencia básicamente creciente hasta el 2011, llegando a un máximo de 83,06 % en 2010. En 2012 cae abruptamente y se mantie-

ne en un nivel ligeramente por debajo del 70 % en el resto del período.

Al comparar la importancia asignada a la igualdad en el nivel de vida en Uruguay con los datos de Perú y Colombia (Gráfica 2), países que han mostrado un comportamiento emprendedor más dinámico, se puede observar una tendencia decreciente mayor.

LAS INTENCIONES DE EMPRENDER ESTÁN INFLUENCIADAS POR UNA MULTIPLICIDAD DE FACTORES EXTERNOS; UNO DE ESTOS FACTORES EXTERNOS ES LA VALORACIÓN SOCIAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA.

En primer lugar, en los dos países la importancia asignada a la igualdad en el nivel de vida era relativamente alta en el comienzo del periodo analizado, entre el 70 % y el 75 %. Uruguay se encontraba en este rango con un 75,12 %. Al igual que en Uruguay, el nivel cae abruptamente para los dos países pero de forma más pronunciada, llegando a niveles por debajo del 60 % en 2016.

En particular, en Perú alcanza un máximo de 84,45 % en 2011, luego cae de forma abrupta y comienza a crecer nuevamente hasta alcanzar un nivel por debajo del 60 %. Colombia un máximo de 78,75 % en 2008 y luego comienza a caer llegando a su valor mínimo de 49,16 % en 2016 (Gráfica 2).

2.2. BUENA OPCIÓN DE CARRERA

La afirmación aquí con respecto de la cual se pide se manifieste el acuerdo o desacuerdo es la siguiente:

En su país, la mayoría de la gente considera que emprender un nuevo negocio es una elección de carrera profesional deseable.

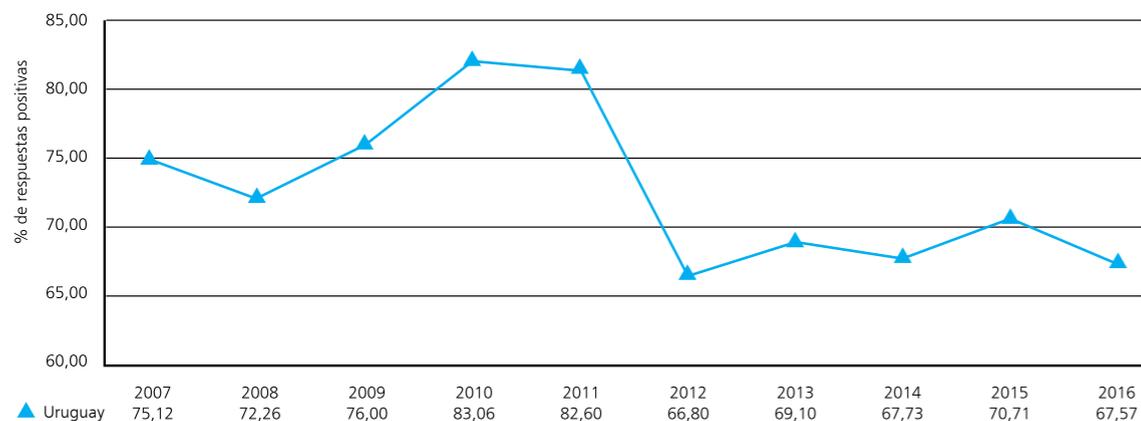
Como puede observarse en la Gráfica 3, la valoración positiva del emprendimiento como opción de carrera llegó a su máximo en 2008, con un 70,80 %, para luego descender fuertemente hasta 2011. A partir de allí el nivel de respuestas positivas se ha mantenido estable en torno al 60 %.

Al igual que en Uruguay, el nivel de la valoración positiva del emprendimiento como elección de carrera ha disminuido en Perú, Chile y Colombia (Gráfica 4).

Perú tuvo un comportamiento bastante similar al de Uruguay aunque con números mayores, partiendo de un máximo de 87,50 % en 2006 hasta llegar a un nivel por debajo del 70 % en 2016.

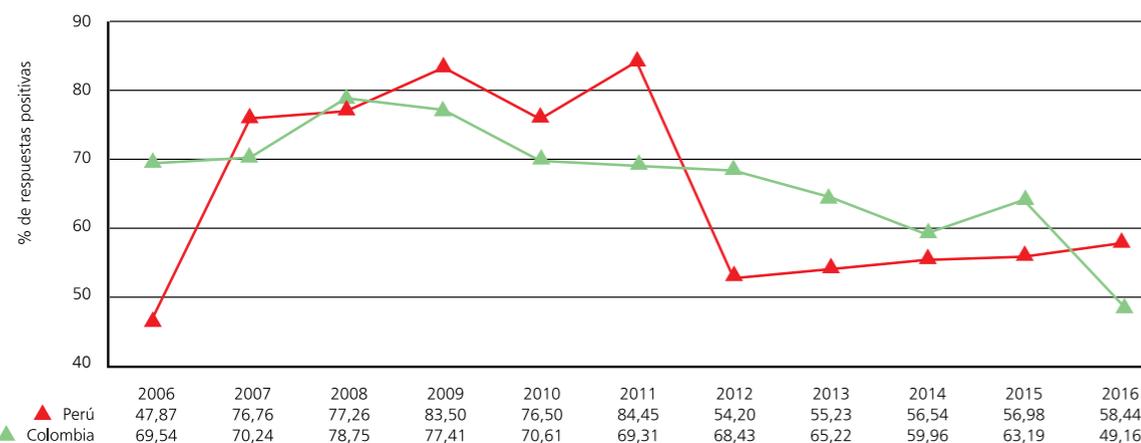
Por otro lado, la valoración en Chile creció fuertemente hasta alcanzar un máximo de 87,41 % en 2010 y luego disminuyó abruptamente hasta llegar a un valor en torno al 65 % en 2016. Por último, el nivel de valoración positiva del emprendimiento en Colombia alcanzó un máximo de 92,45 % en 2008. A partir de 2013 descendió fuertemente

Gráfica 1. Nivel de vida similar



Fuente GEM Uruguay.

Gráfica 2. Nivel de vida similar



Fuente GEM.

hasta llegar a un valor por debajo del 70 % en 2016.

2.3. ESTATUS Y RECONOCIMIENTO

La afirmación que se formula a este respecto es:

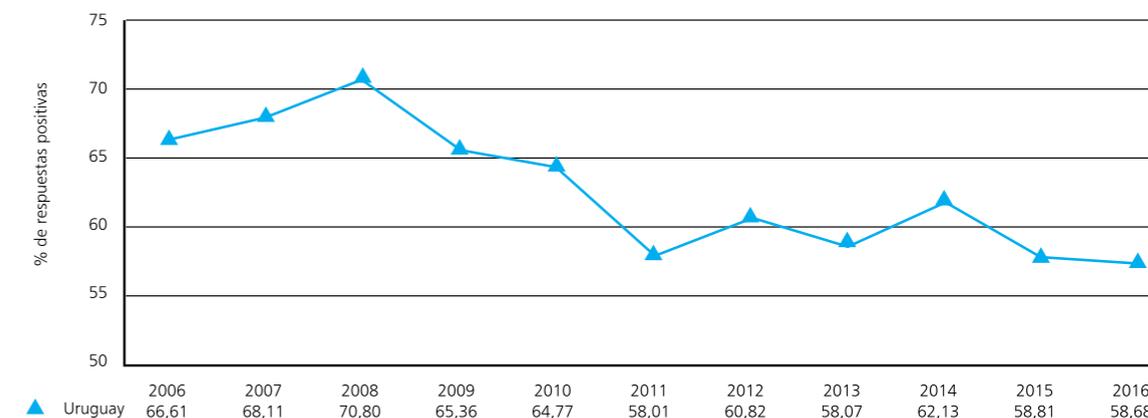
En su país, los que tienen éxito al emprender un negocio gozan de un alto nivel de estatus y respeto. Observamos aquí el mismo fenómeno que en las variables anteriores,

esto es, un proceso de descenso marcado. En este caso el descenso comienza en 2009 y se estabiliza recién en 2013, en un nivel que está en torno al 56 %. Al igual que en Uruguay, el nivel de estatus y reconocimiento también disminuyó para Perú y Chile (Gráfica 6) aunque no tan abruptamente. Por otro lado, en el caso de Colombia (Gráfica 6), luego de una caída del nivel se alcanzó un nivel de 76,20 % en 2016, superior al

71,61 % que tenía al principio del período en 2006.

A pesar de partir de niveles de estatus y reconocimiento muy similares del nivel de Uruguay (en el caso de Perú) o por debajo (en el caso de Chile y Colombia), los tres países alcanzaron un nivel de alrededor de 64 % en adelante, a diferencia de Uruguay que terminó con un nivel del 56 %.

Gráfica 3. Buena opción de carrera



Fuente GEM Uruguay.

2.4. VISIBILIDAD DE LOS EMPRENDEDORES EN LOS MEDIOS

Los medios de comunicación tienen un papel muy relevante en la configuración de las percepciones y opiniones de la población. La afirmación sobre la cual se pide al encuestado manifieste su grado de concordancia es:

En su país, se pueden ver a menudo noticias sobre nuevos emprendedores que han tenido éxito en sus negocios en los medios de comunicación públicos o en Internet.

En la Gráfica 7 se observa que la visibilidad percibida de los emprendedores en los medios cae abruptamente del 2008 al 2011, para luego recuperarse. En los últimos años se ha mantenido estable alrededor del 60 %.

La visibilidad percibida de los emprendedores en los medios ha tenido un comportamiento despereado

en Perú, Chile y Colombia (Gráfica 8). Por un lado, el nivel de la visibilidad percibida se ha mantenido inconstante en Perú y presenta una leve tendencia a la baja, con oscilaciones, alcanzando un máximo de casi 85 % en 2009 y terminando en 2016 con un valor de 75,24 %.

LA VALORACIÓN POSITIVA DEL EMPRENDIMIENTO COMO OPCIÓN DE CARRERA LLEGÓ A SU MÁXIMO EN 2008, CON UN 70,80 %, PARA LUEGO DESCENDER FUERTEMENTE HASTA 2011.

Por otro lado, en Chile se vio una caída fuerte en 2007 alcanzando un parejo en Perú, Chile y Colombia (Gráfica 8). Por un lado, el nivel de la visibilidad percibida se ha mantenido inconstante en Perú y presenta una leve tendencia a la baja, con oscilaciones, alcanzando un máximo de casi 85 % en 2009 y terminando en 2016 con un valor de 75,24 %.

Por otro lado, en Chile se vio una caída fuerte en 2007 alcanzando un mínimo de 43,32 %. Luego se recuperó y en los últimos años se ha mantenido estable en torno al 60 %.

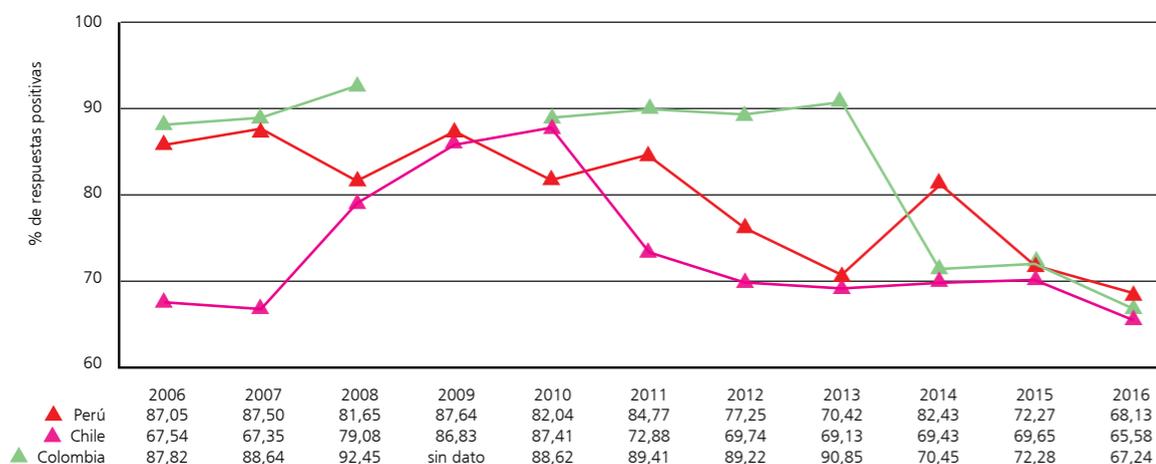
Por último, Colombia empezó en 2006 con un valor máximo de 81,88 % que se mantuvo estable hasta 2009 que tuvo un gran descenso hasta llegar a 2016 con un valor mínimo de 54,18 %.

2.5. UNA EXPLICACIÓN TENTATIVA DE LOS CAMBIOS OBSERVADOS

Tal como hicimos referencia al comienzo, los cambios que se han producido en estas cuatro variables que procuran capturar la valoración social del emprendimiento son de una magnitud tal que no pueden ser explicados por factores culturales exclusivamente.

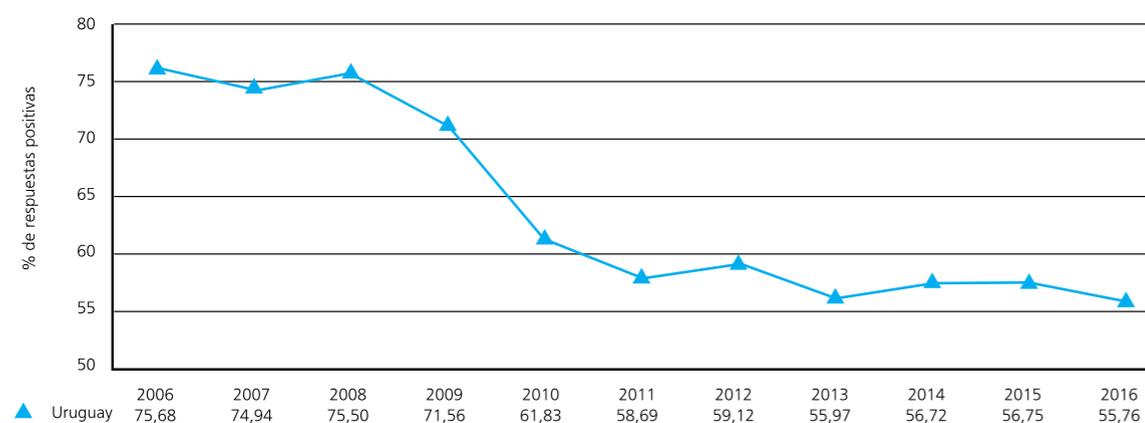
Es claro que el factor cultural tiene su peso, pero no tiene la ca-

Gráfica 4. Buena opción de carrera



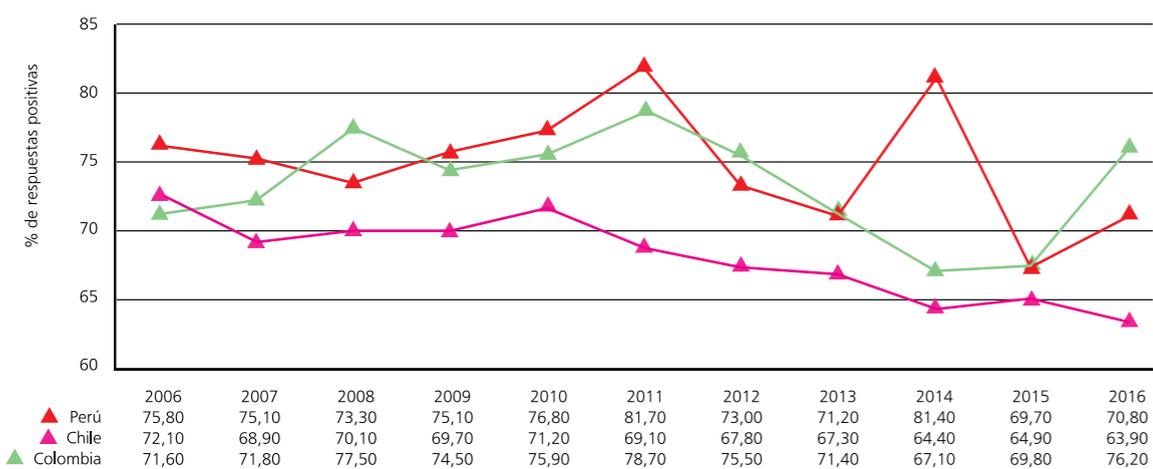
Fuente GEM.

Gráfica 5. Estatus y reconocimiento



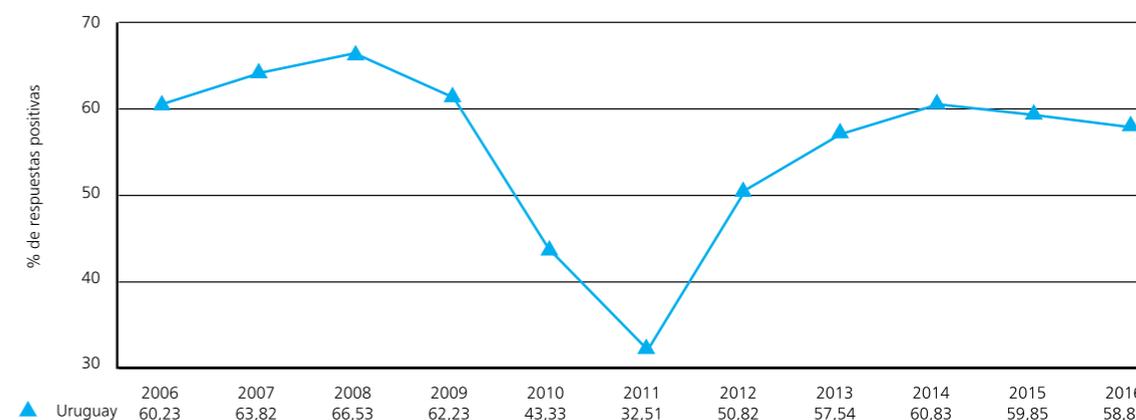
Fuente GEM Uruguay.

Gráfica 6. Estatus y reconocimiento



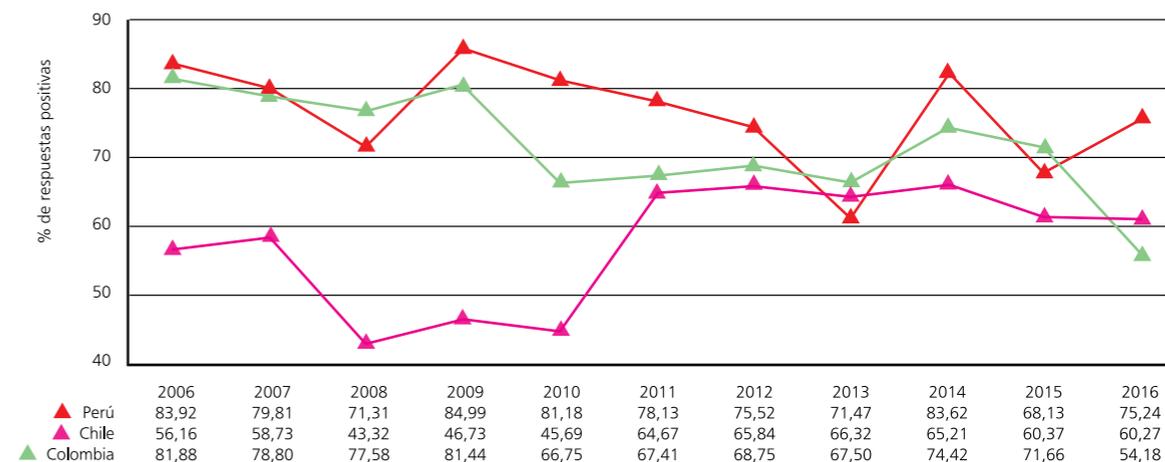
Fuente GEM.

Gráfica 7. Visibilidad en medios



Fuente GEM Uruguay

Gráfica 8. Visibilidad en medios



Fuente GEM

pacidad de explicar cambios tan fuertes en períodos tan cortos si no se dan fenómenos complementarios de mucho impacto, tales como procesos de inmigración o emigración masiva, catástrofes, etc. Procuraremos identificar otros factores que puedan estar incidiendo en estos cambios en la valoración social. Tengamos presente tres años. En primer lu-

gar, 2006, el primer año en que se comenzó a recopilar sistemáticamente la información sobre la actividad emprendedora en Uruguay, gracias a la aparición del GEM de la mano del IEEM. En segundo, 2008/2009, que para varios indicadores del GEM es un punto de inflexión. En tercer lugar, 2011, un año de quiebre en casi todos los indicadores.

Partamos de la base que emprender es la alternativa al trabajo en relación de dependencia. Es razonable, pues, considerar que la evolución de variables tales como salario y ocupación pueden tener impacto en la valoración social de la actividad emprendedora. En la Gráfica 9 se presenta la evolución del PBI y el empleo,

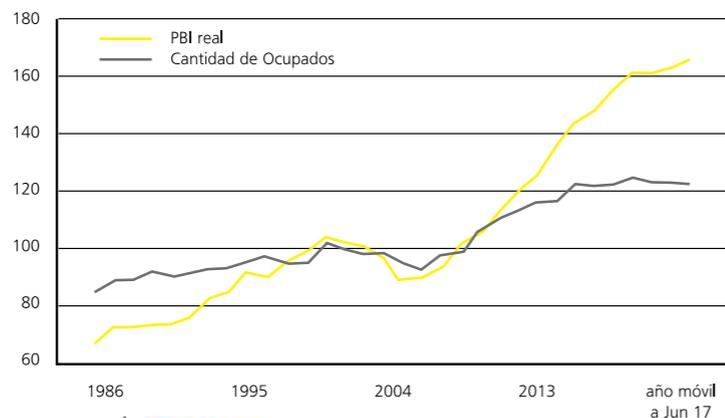
en la Gráfica 10 la evolución del salario real y la productividad, en la Gráfica 11 la evolución del desempleo, en la Gráfica 12 la evolución de la masa salarial, expresada como % del PBI y en la Gráfica 13 la evolución de la presión fiscal como % del PBI.

Puede observarse en la Gráfica 9 que el PBI real sufrió una muy fuerte caída que culminó con la crisis de 2002. A partir de ahí ha presentado un aumento sostenido hasta el presente. El crecimiento de los puestos ocupados acompañó el aumento del PBI en los primeros años, para luego ir enlenteciendo su crecimiento, estancándose a partir de abril de 2011. En la Gráfica 10 puede observarse que la caída del empleo derivado de la crisis de 2002 también trajo acompañada una disminución sustantiva del salario real. A partir de allí el salario real, a diferencia de la ocupación, ha venido aumentando firmemente, sin mostrar una desaceleración relevante en los últimos años. En la Gráfica 11 se puede apreciar que al dejar de aumentar el empleo en 2011, el desempleo dejó de bajar para comenzar a subir, tendencia que se mantiene hasta el presente.

La síntesis de salario y empleo se traduce en la masa salarial, la "parte de la torta" de la riqueza generada (el PBI) que los trabajadores reciben. La masa salarial es una visión más sintética del atractivo del trabajo dependiente. En la Gráfica 12 puede observarse que a partir

Gráfica 9 – Evolución del PIB y el empleo

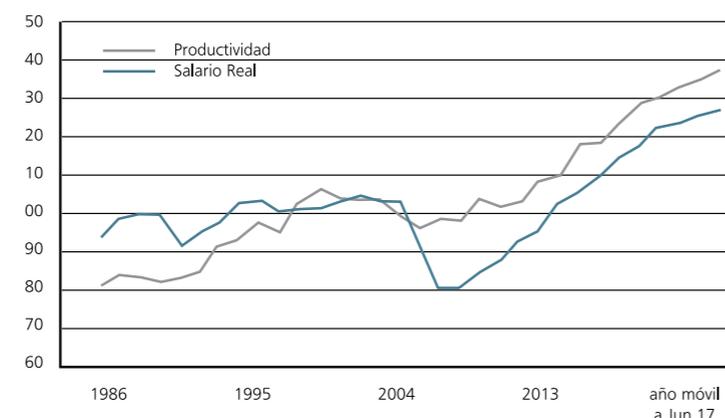
Índices base 1980-2016 = 100



Deloitte | Objetiva

Gráfica 10 – Evolución del salario real y la productividad

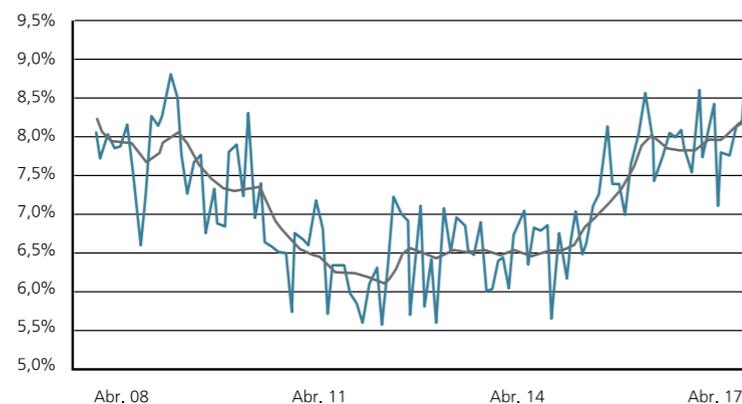
Índices base 1980-2016 = 100. PBI por trabajador



Deloitte | Objetiva

Gráfica 11 – Evolución del desempleo

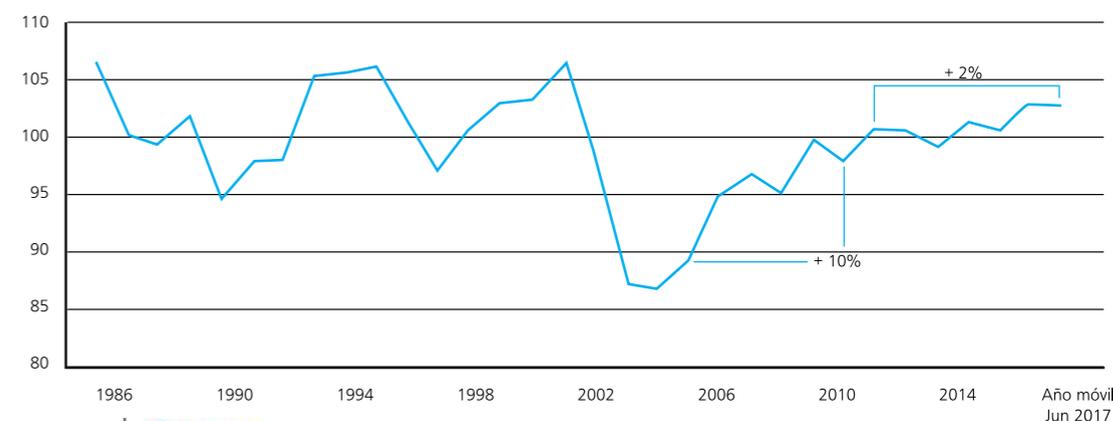
Datos mensuales y serie ciclo-tendencia



Deloitte | Objetiva

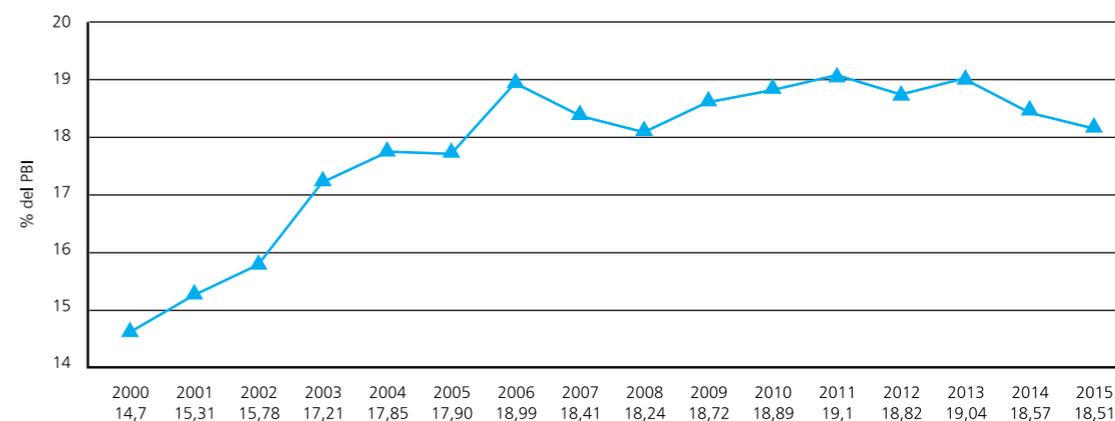
Gráfica 12 – Evolución de la masa salarial como % del PBI

Índices base 1980-2016 = 100



Deloitte | Objetiva

Gráfica 13 – Evolución Presión fiscal como % del PBI



Fuente: Banco Mundial, <https://data.worldbank.org>

de la crisis de 2002 la masa salarial fue aumentando su participación en el PBI hasta llegar en 2011 a su promedio histórico de las últimas tres décadas y media.

A partir de ese momento se ha estabilizado. Por otra parte se puede ver en la Gráfica 13 que la presión fiscal subió sostenidamen-

LOS CAMBIOS QUE SE HAN PRODUCIDO EN ESTAS CUATRO VARIABLES QUE PROCURAN CAPTURAR LA VALORACIÓN SOCIAL DEL EMPENDIMIENTO SON DE UNA MAGNITUD TAL QUE NO PUEDEN SER EXPLICADOS POR FACTORES CULTURALES EXCLUSIVAMENTE.

te entre 2000 y 2006 hasta llegar al 19 %, para luego descender transitoriamente, volviendo en 2011 a ese nivel, al cual vuelve cada tanto. El último ajuste fiscal ha vuelto a aumentar la presión fiscal, si bien todavía ese dato no está recogido en las estadísticas públicas. Muchos economistas sostienen que la presión fiscal ha

llegado al máximo nivel tolerable, o que lo ha excedido.

Considerando el conjunto de variables analizadas vinculadas al trabajo dependiente se puede ver que el deterioro de la valoración social del emprender como opción de carrera (Gráfica 3) y el estatus y reconocimiento social de la actividad emprendedora (Gráfica 5) son consistentes con la evolución del empleo (Gráfica 9) y de la masa salarial (Gráfica 12).

LA SÍNTESIS DE SALARIO Y EMPLEO SE TRADUCE EN LA MASA SALARIAL, LA "PARTE DE LA TORTA" DE LA RIQUEZA GENERADA (EL PBI) QUE LOS TRABAJADORES RECIBEN. LA MASA SALARIAL ES UNA VISIÓN MÁS SINTÉTICA DEL ATRACTIVO DEL TRABAJO DEPENDIENTE.

Mientras el empleo y la masa salarial aumentaron, la valoración social de la actividad emprendedora y su estatus disminuyeron, y cuando aquellas se estabilizaron, estas también lo hicieron. Esta explicación también es aplicable a lo que se observa en los países de América Latina de comparación, en el marco de un proceso de crecimiento generalizado de toda la región de la mano de un contexto internacional claramente favorable que impulsó el crecimiento de estos países. Por otra parte, la evolución en el país del desempleo al alza no parece haber tenido impacto en un aumento de la valoración de la

actividad emprendedora o en su reconocimiento social.

Cuando analizamos la visibilidad de los emprendedores en los medios de comunicación se debe tener presente que son la combinación de dos factores. Por un lado, la presencia efectiva de los emprendedores en los medios. Por otro, la disposición de las personas a buscar y reconocer ese tipo de información. La información puede estar, pero puede pasar desapercibida por falta de interés. El declive del ratio de presencia en medios hasta 2011 también es consistente con el análisis anterior: más empleos, mejores pagos, hacían la opción de emprender menos atractiva y menos interesante. A partir de 2011 el aumento del indicador puede estar reflejando un interés renovado en disponer de información respecto de esta opción, si bien no está generando un cambio de actitud.

2.6. CONCLUSIÓN

De los datos de Uruguay y de países de referencia en América Latina (Chile, Perú y Colombia) encontramos que la valoración social de la actividad emprendedora parece estar íntimamente vinculada al desempeño de la economía en variables tales como crecimiento, empleo y evolución del salario real. En los últimos diez años se ha dado un contexto internacional favorable a los países de la región que ha repercutido en un impulso al cre-

cimiento económico de los países, aumento del empleo y de los salarios reales. Este crecimiento de origen básicamente exógeno parece haber permeado en la sociedad, llevándola a percibir que el desarrollo no está impulsado fundamentalmente por factores endógenos, dentro de los cuales el emprendimiento tiene un peso relevante. El consecuente cambio de tendencia en la valoración social del emprendimiento parece haberse producido en 2008/2009, luego de una acumulación de años de crecimiento "por viento de cola". En el caso de Uruguay se produce luego un cambio significativo en la valoración social de la actividad emprendedora en 2011. ¿Qué pasa en ese año? El salario real sigue subiendo, acompañado de un aumento de la productividad que se explica por la reducción del número de empleos, con la consecuencia que el desempleo aumenta. Al mismo tiempo la presión fiscal y la participación de la masa salarial en el PBI llegan a sus niveles máximos.

Nos encontramos pues con una situación a primera vista contraintuitiva. El estancamiento del empleo y el aumento de la desocupación no lleva a un aumento de la valoración social del emprendimiento como "vía de salida" para la situación. La explicación probablemente radique en que, a pesar de todo, los salarios reales siguen subiendo. Los empleados son muchos más que los desempleados (con un des-

empleo del 8,5 % la relación es 12 a 1) y son determinantes de la generación del clima. Los contextos de aumento de desempleo suelen estar acompañados de disminuciones del salario real, siendo esta última la variable que parece tener más impacto en el cambio de clima.

EL ESTANCAMIENTO DEL EMPLEO Y EL AUMENTO DE LA DESOCUPACIÓN NO LLEVA A UN AUMENTO DE LA VALORACIÓN SOCIAL DEL EMPRENDIMIENTO COMO "VÍA DE SALIDA"

Al desengancharse ambas variables no puede descartarse la hipótesis de que para el grueso de la población la percepción de crecimiento y mejora "en automático" siga presente. Por otra parte, la valoración social del emprendimiento necesita la retroalimentación de los resultados, lo que se traduce en que se visibilice el impacto que está teniendo en la generación de más y mejores puestos de trabajo. En la siguiente parte del reporte analizaremos en qué medida el emprendimiento está cumpliendo o no con esas expectativas.

3. NIVEL Y CARACTERÍSTICAS DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN URUGUAY

El GEM mide la actividad emprendedora a través de una multiplicidad de mediciones, las

cuales miden la fase del ciclo de vida del proyecto emprendedor (naciente, nueva empresa, empresa establecida, discontinuación); según el tipo de actividad (alto crecimiento, innovación, internacionalización); y el sector de actividad (Actividad Emprendedora Total de Fase Temprana (TEA por su sigla en inglés), Actividad Emprendedora Social (SEA por su sigla en inglés) y Actividad Emprendedora de Empleados (EEA por su sigla en inglés).

Tal como se expuso previamente, la primera medición de actividad emprendedora efectiva es la tasa de emprendedores nacientes, que son aquellos que han iniciado el proceso de afectar algún tipo de recursos a la iniciación de la actividad emprendedora pero no han llegado a pagar más de tres meses de sueldos. Este es el componente más impreciso de la actividad emprendedora, en tanto el tiempo que una persona puede mantenerse dentro de esta categoría es susceptible de grandes variaciones. Por otra parte, comprende tanto emprendimientos que se han constituido recientemente como otros en formación.

En la Gráfica 14 puede observarse que esta tasa tuvo un aumento pronunciado en 2011, pasando de menos del 8 % en el año previo a 11 %. A partir de ese año ha estado oscilando en torno al 10 %. En 2016 fue 10,07 %.

El siguiente componente que mide la actividad emprendedora

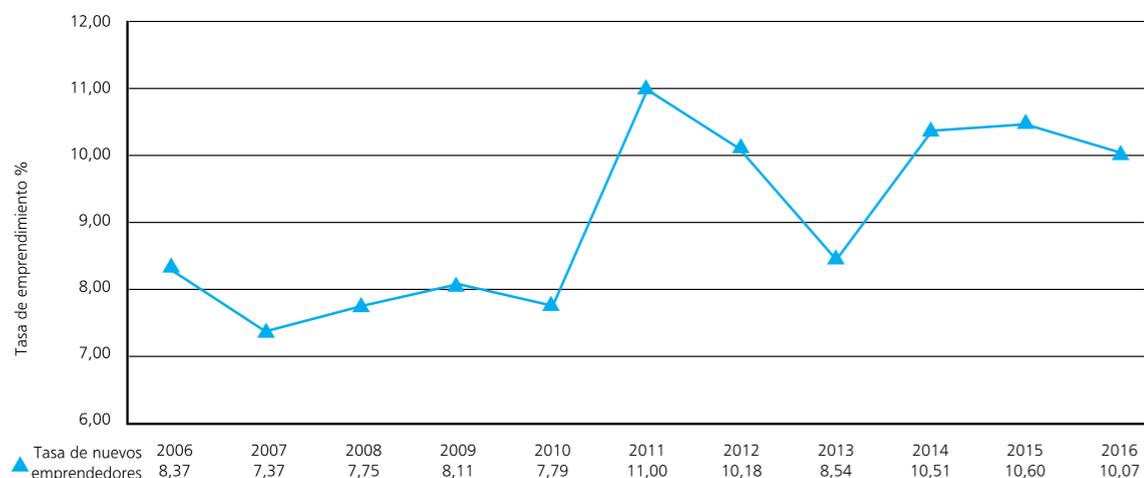
es la tasa de nuevos emprendedores, esto es, aquellos que han pagado más de tres pero menos de 42 meses de sueldos. Esta es una medición más sólida de la actividad emprendedora en tanto se trata de emprendimientos en marcha, con un período de permanencia en esta categoría definido.

Puede observarse en la Gráfica 15 que también se da aquí el salto en 2011, pasando de un 4,08 % a un 5,95 %. Se mantuvo alto por un par de años para caer marcadamente en 2015, bajando a 3,76 %. En 2016 aumentó levemente, llegando a 4,24 %.

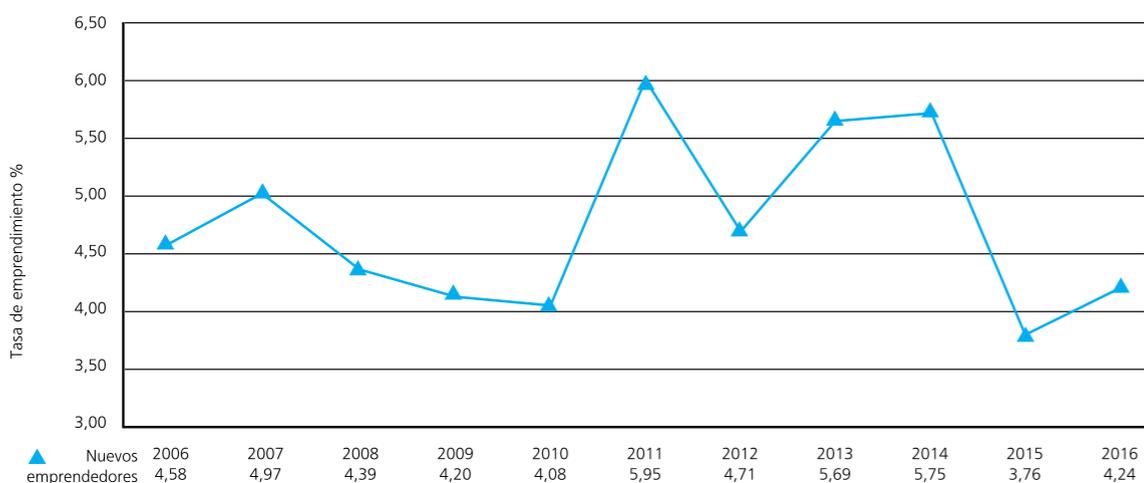
Tomando ambos componentes de la actividad emprendedora tenemos la TEA, cuya evolución se muestra en la Gráfica 16. En el acumulado tenemos el salto de 2011, para luego oscilar en torno al 15 %. En los dos últimos años se ha mantenido ligeramente por encima del 14 % (14,28 % en 2015 y 14,11 % en 2016).

A efectos de tener una referencia para evaluar estos niveles de actividad emprendedora se presentan en la Gráfica 17 los niveles de actividad emprendedora de un conjunto de países seleccionados de la región. Puede observarse que Uruguay es uno de los países con menores niveles de actividad emprendedora. La tasa de emprendedores nacientes de Uruguay es baja (10,07 %), pero existen países con tasas aún menores, como Panamá (8,64 %),

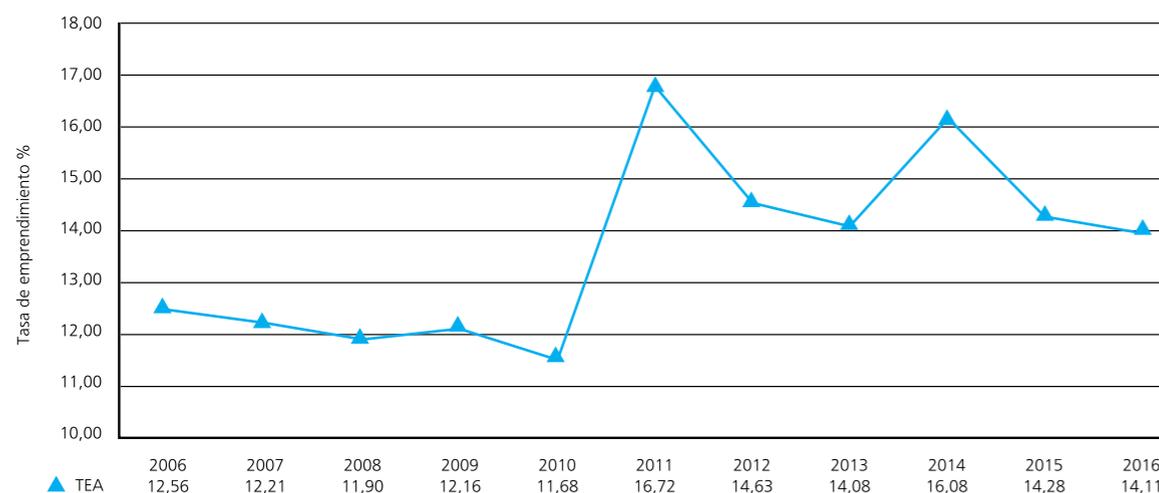
Gráfica 14 – Emprendedores nacientes (2006-2016). No más de 3 meses de sueldos.



Gráfica 15 – Nuevos emprendedores (2006-2016). 3 a 42 meses de sueldos.



Gráfica 16 – Actividad Emprendedora Total - TEA (2006-2016)



Argentina (8,92 %) y Brasil (6,24 %). En lo que refiere a nuevos emprendedores, que como hemos comentado es la medición más confiable en cuanto a actividad emprendedora, Uruguay tiene la tasa más baja, con un 4,24 %. Esta tasa contrasta con las tasas de Brasil (14,04 %), Chile (9,25 %), Colombia (11,29 %) o Ecuador (11,03 %).

En la Gráfica 18 podemos observar que cuando comparamos con países desarrollados, las tasas son aún más bajas. La tasa de nuevos emprendedores de Estados Unidos de 4 % es más baja que la de Uruguay, y la de Alemania es apenas de 1,67 %.

Una vez que un emprendimiento ha pagado sueldos por más de 42 meses deja de ser considerado por el GEM como un emprendimiento, pasando a ser una

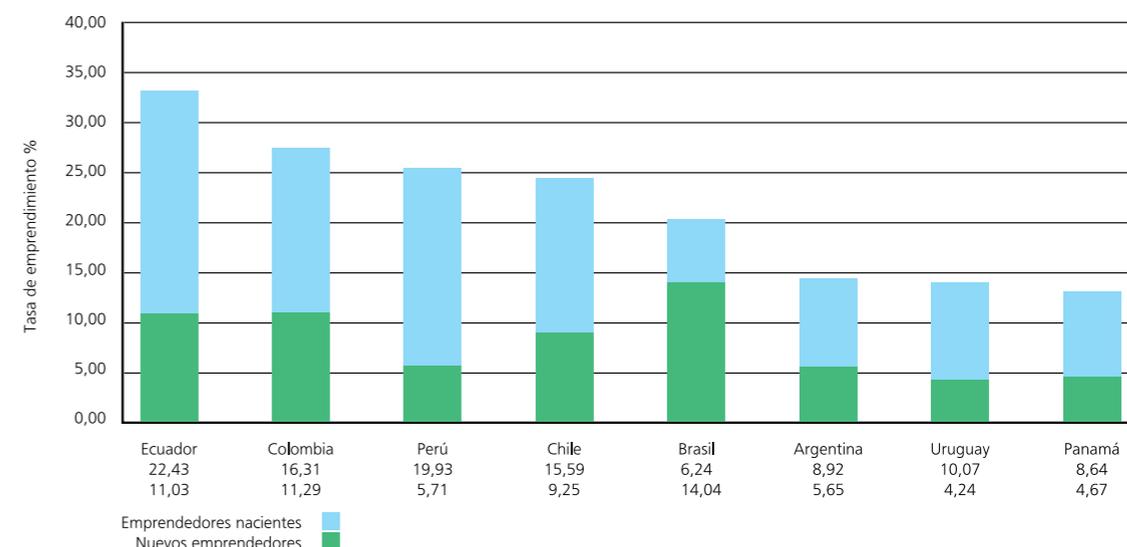
empresa. Los emprendimientos que sobreviven alimentan la renovación del conjunto de unidades empresariales del país. Puede observarse que la cantidad de empresarios en el país no ha aumentado significativamente con relación a los que existían hace 10 años (Gráfica 19). En 2016 las personas que eran titulares de empresas eran un 7,4 %, mientras que en 2006 eran 6,91 %.

LATASA DE EMPRENDEDORES NACIENTES DE URUGUAY ES BAJA, PERO EXISTEN PAÍSES CON TASAS AÚN MENORES, COMO PANAMÁ, ARGENTINA Y BRASIL.

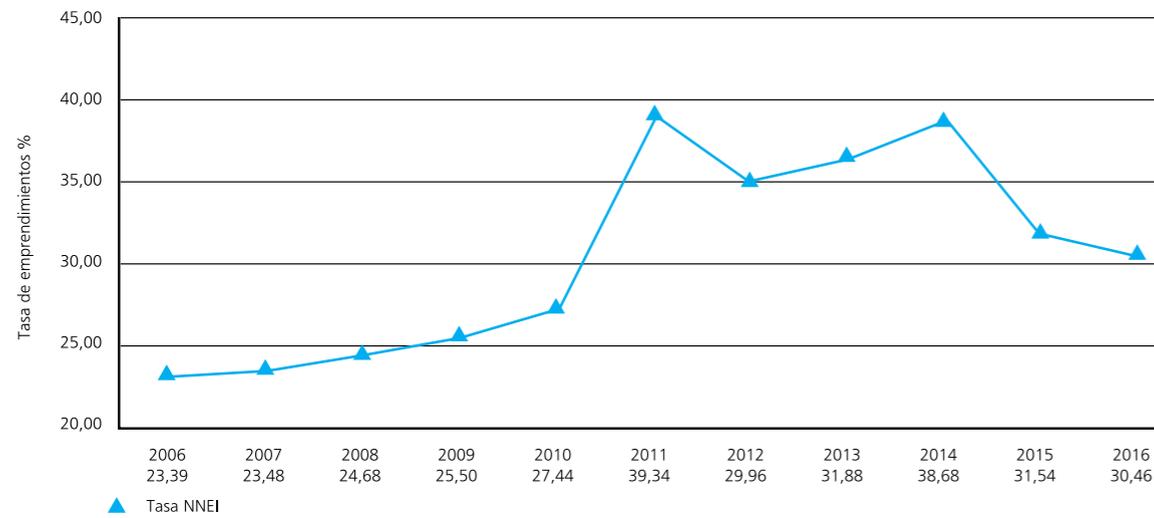
Esto implica que los nuevos dueños y administradores de empresas que surgen no son suficientes para compensar los que desaparecen, o que muchos de los emprendimientos no sobreviven.

Contrariamente a la idea generalizada de que la actividad emprendedora está indisolublemente unida a nuevos negocios, mucha de la actividad emprendedora se desarrolla dentro de las empresas establecidas, siendo llevada a cabo por empleados de las empresas que incorporan dentro de sus responsabilidades la creación de nuevas unidades de negocios y nuevos proyectos. Esto explica en buena medida las bajas tasas de emprendimiento independiente en los países desarrollados. En esos países las empresas crean un ambiente interno propicio para que las personas lleven adelante su actividad emprendedora sin necesidad de independizarse. Puede observarse en la Gráfica 20 que la actividad intraemprendedora en Uruguay presentó un crecimiento marcado hasta 2011, para luego presentar una tendencia decre-

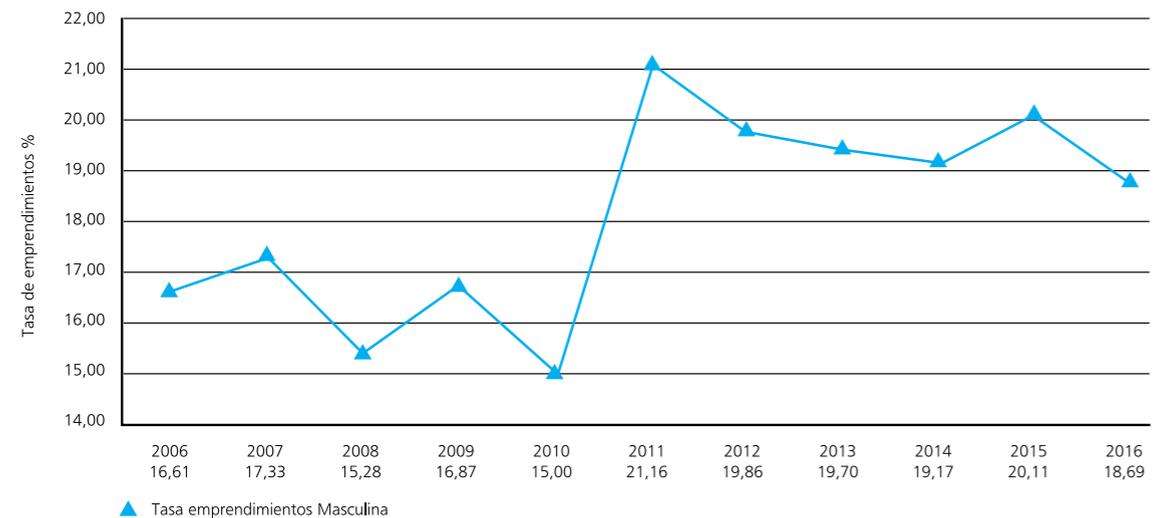
Gráfica 17 – Emprendedores nacientes y nuevos (2006-2016)



Gráfica 21 – Tasa NNEI (nacientes, nuevos, establecidos, intraemprendedores) 2006-2016.



Gráfica 22 – TEA hombres (2006-2016)



ciente con variaciones importantes. En 2016 fue un 8,75 %.

Hemos creado un índice para acumular los diversos tipos de actividad emprendedora y empresarial existente. El índice acumula la tasa de emprendimientos, de nuevos emprendimientos, de intraemprendedores

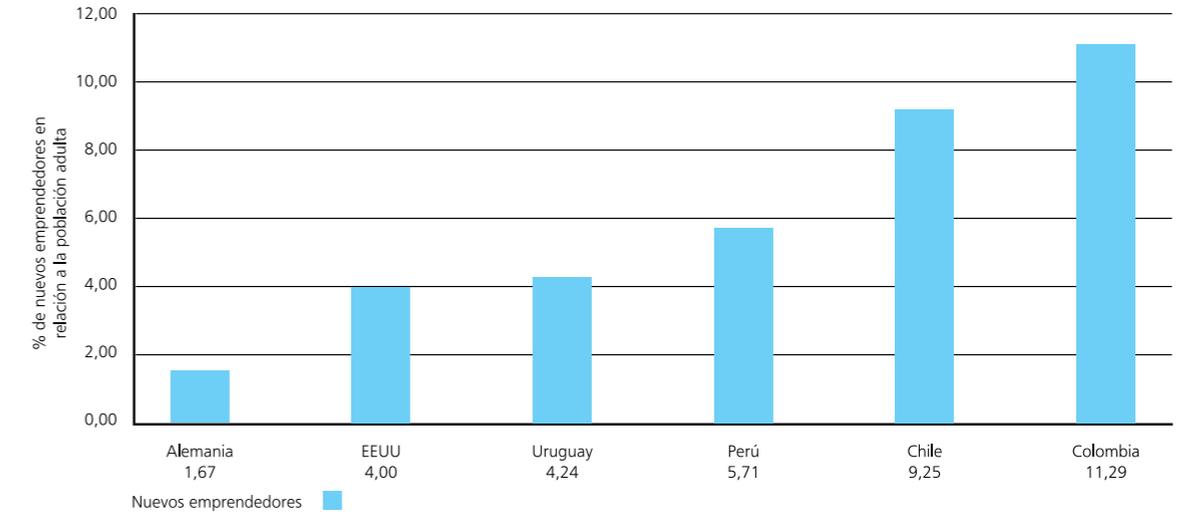
y dueños de negocios establecidos. La tasa tiene un aumento marcado en 2011 y luego se ha mantenido con oscilaciones en torno al 35 % (Gráfica 21).

Otro corte que brinda información de utilidad es la discriminación de la actividad emprendedora por género. En la Gráfica 22 se

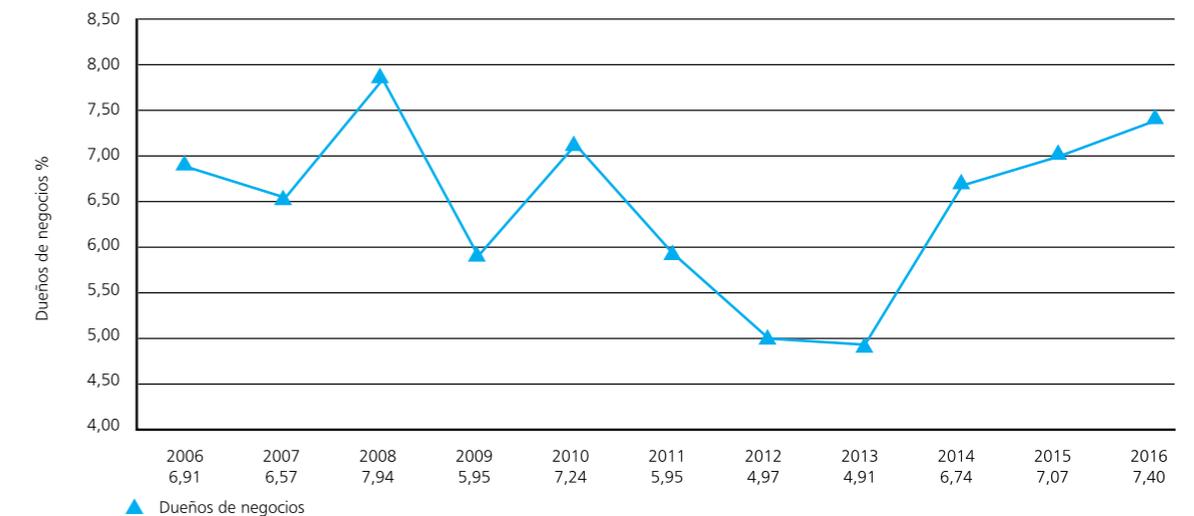
presenta la actividad emprendedora de los hombres. Se da también aquí el salto en 2011, que llegó a 21,16 % de los hombres, para luego iniciar un proceso de declinación bastante estable. En 2016 había caído a 18,69 %

En la Gráfica 23 tenemos la actividad emprendedora femenina.

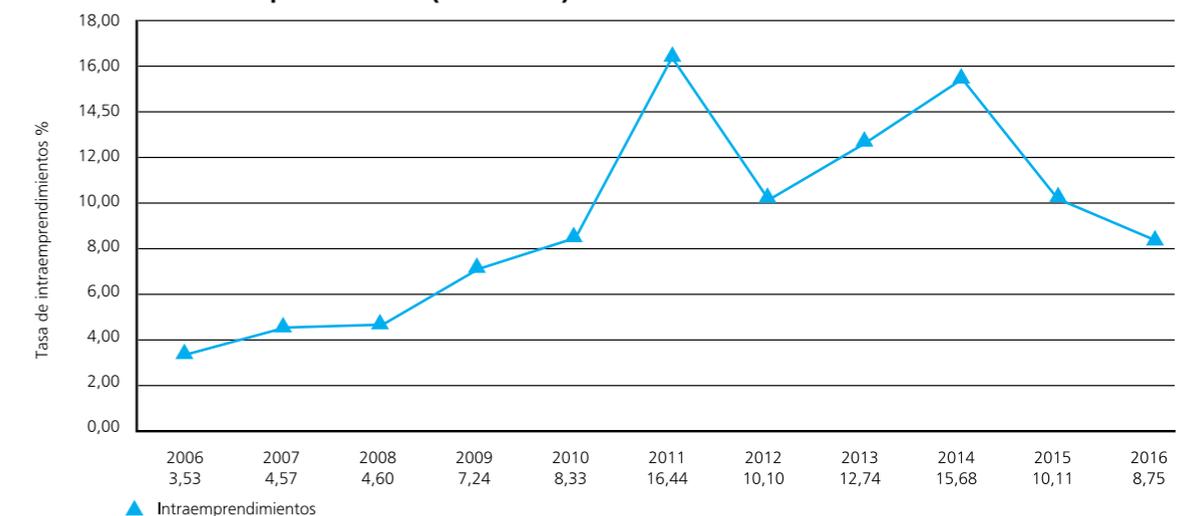
Gráfica 18 – Nuevos emprendedores – comparación con países seleccionados (2016)



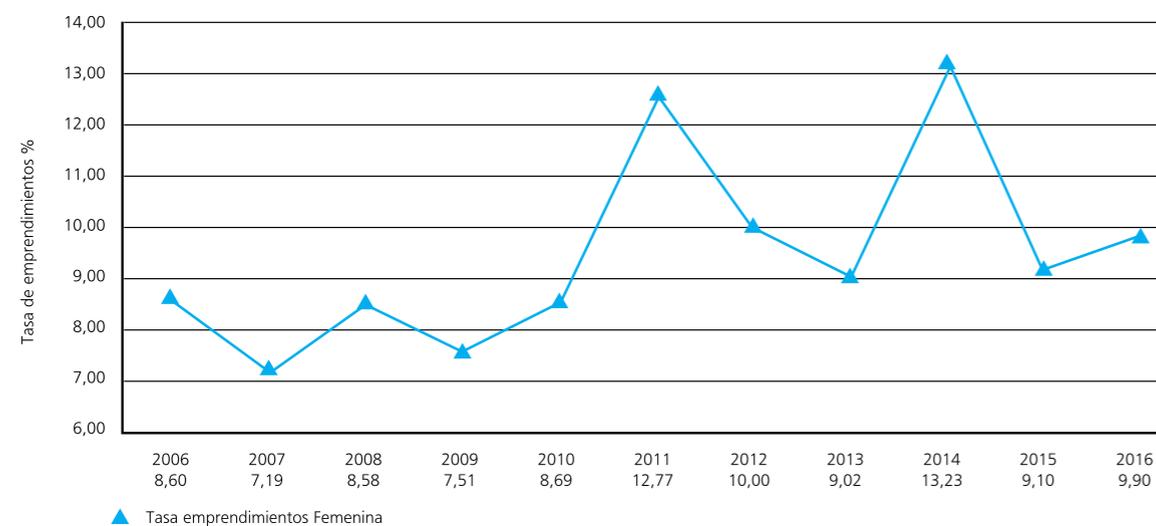
Gráfica 19 – Negocios establecidos (2006-2016). Más de 42 meses de sueldos.



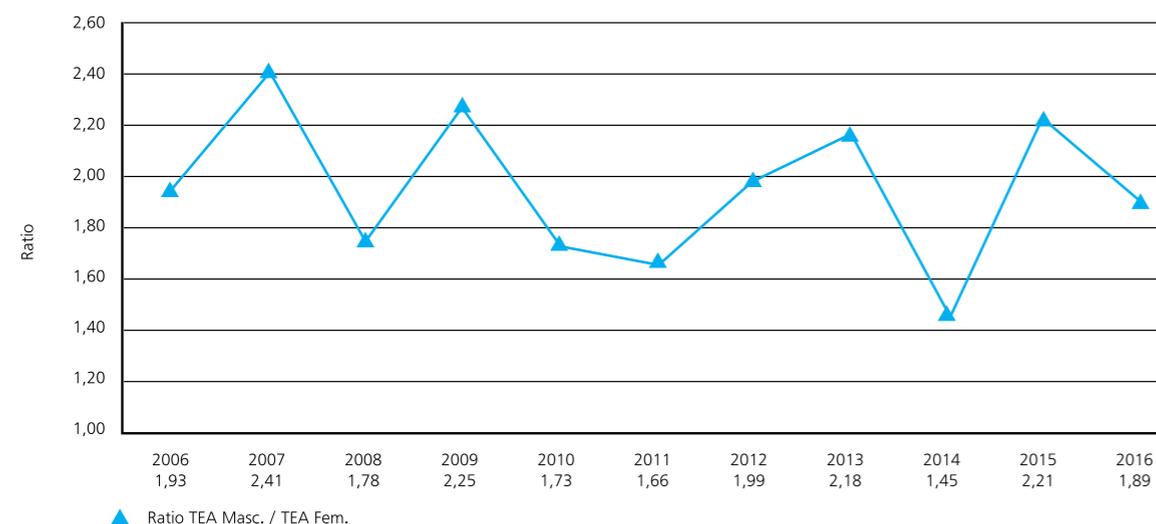
Gráfica 20 – Intraemprendedores (2006-2016)



Gráfica 23 – TEA mujeres (2006-2016)



Gráfica 24 – Ratio TEA masculina/TEA femenina (2006-2016)



Pueden observarse las marcadas oscilaciones entre años luego del salto ascendente de 2011. En 2015 había caído a 9,10 % y en el 2016 fue de 9,90 %.

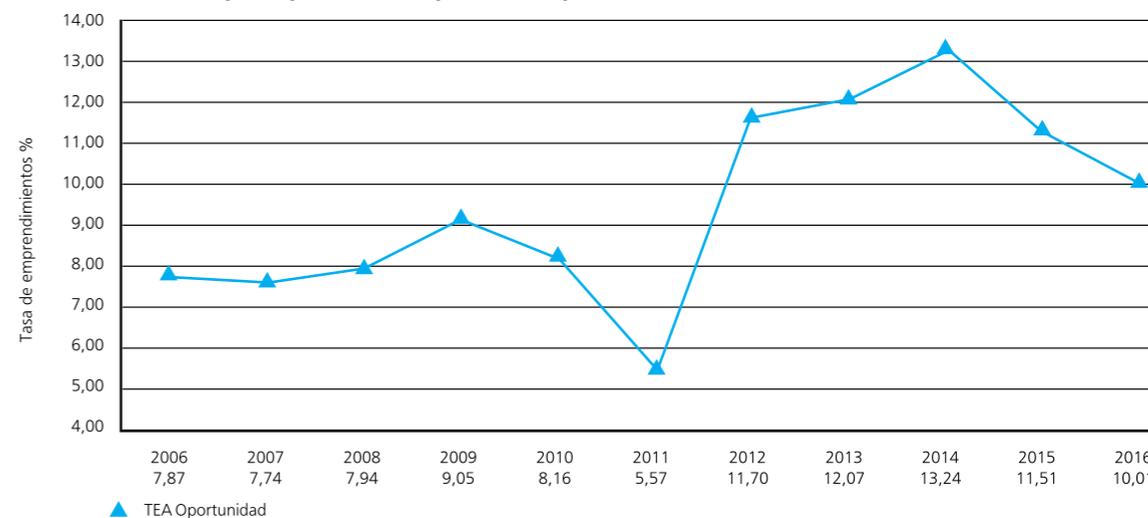
En la Gráfica 24 se presenta la evolución del cociente entre la TEA Masculina y la TEA Femenina.

LOS PAÍSES QUE HAN MOSTRADO UN COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR MÁS DINÁMICO TIENEN TASAS DE EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD QUE SON MÁS ALTAS DEL DOBLE QUE LAS DE URUGUAY.

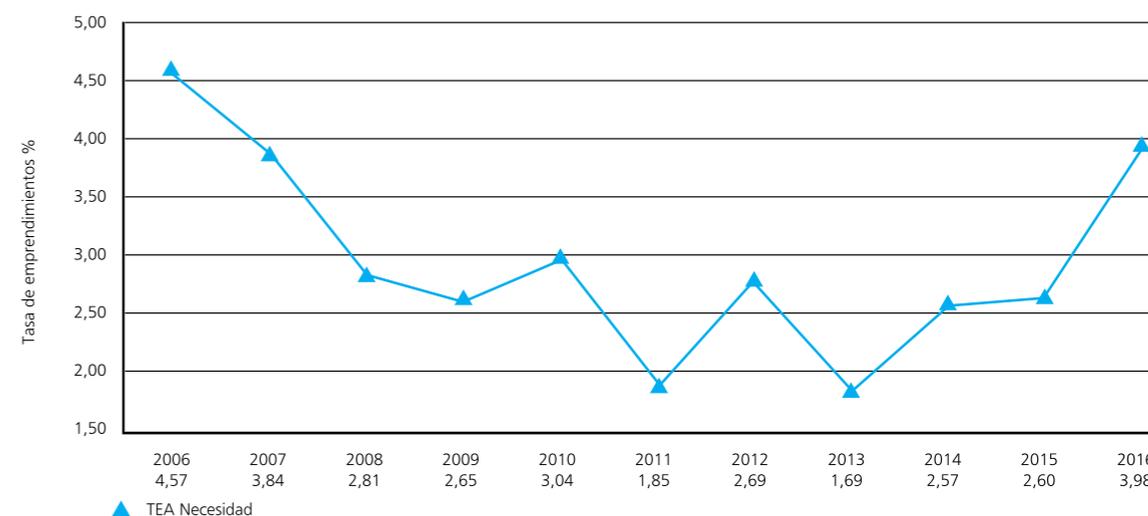
La actividad emprendedora masculina es aproximadamente el doble que la femenina, si bien se percibe una tendencia a la mejora de la participación femenina.

Otra discriminación de la actividad emprendedora se basa en la motivación del emprendedor. Los emprendedores por necesi-

Gráfica 25 – TEA por oportunidad (2006-2016)



Gráfica 26 – TEA por necesidad (2006-2016)



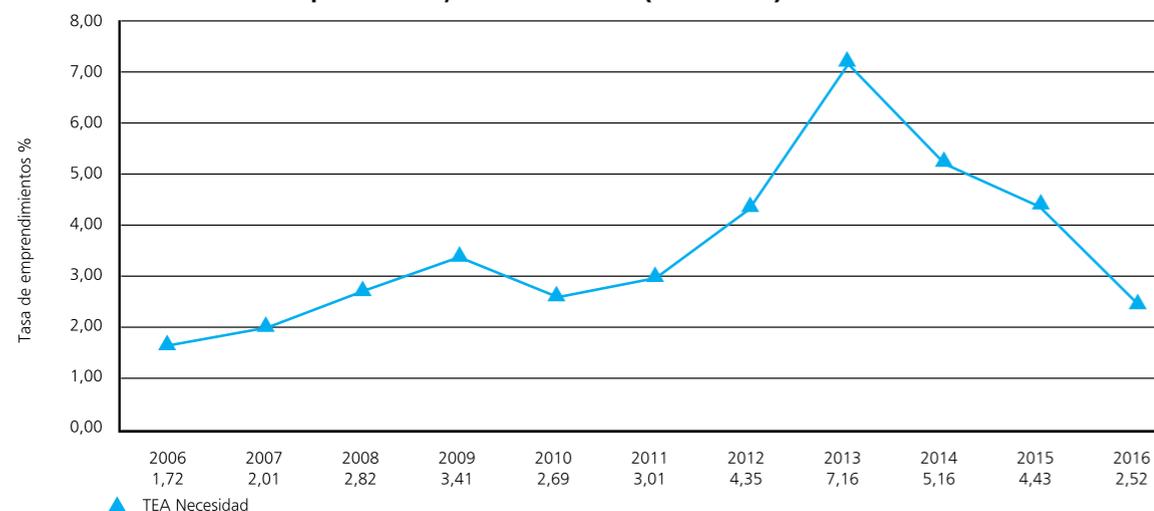
dad son aquellos que emprenden porque no tienen ninguna opción, es decir, no encuentran trabajo. Los emprendedores por oportunidad, en cambio, lo hacen porque visualizan una oportunidad que vale la pena explotar. Puede observarse en la Gráfica 25 que el emprendimiento por oportunidad se ha mantenido en un nivel alto, con tendencia a la dis-

minución en los últimos dos años. En 2016 fue de 10,01 %.

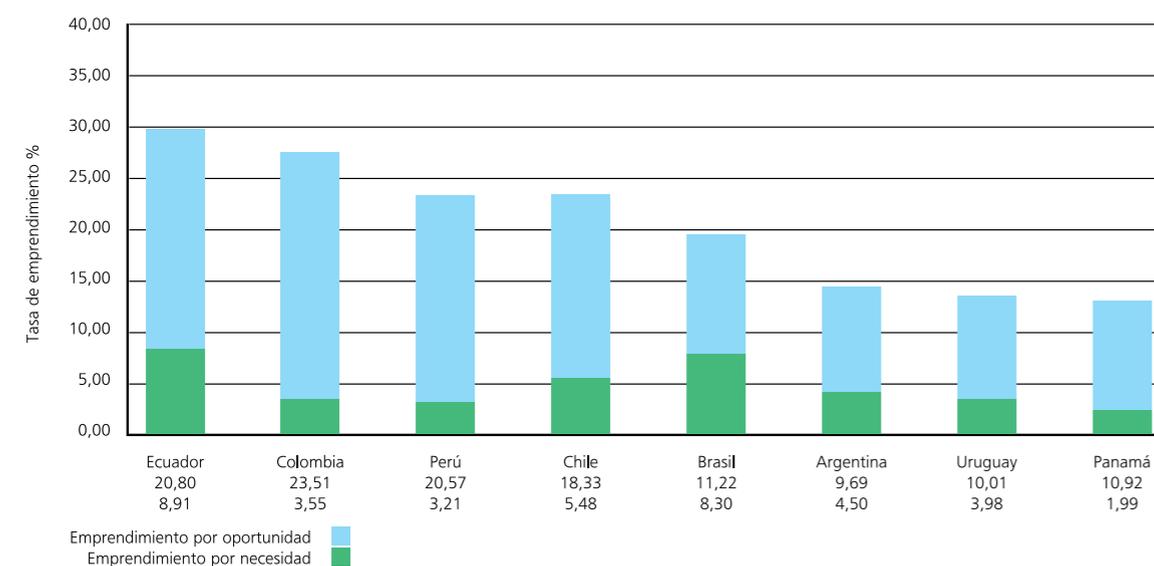
En la Gráfica 26 se muestra la evolución del emprendimiento por necesidad. Este tipo de emprendimiento tuvo una pronunciada declinación, con algunas oscilaciones hasta 2013, año en el cual llegó a la tasa mínima de 1,69 %. A partir de ese año ha

comenzado una tendencia ascendente. En 2016 alcanzó una tasa de 3,98 %, solo superada por la tasa de 2006 (4,57 %). En la Gráfica 27 está graficado el ratio TEA Oportunidad/TEA Necesidad. En principio, cuanto mayor sea este ratio, mejor es. Esto presupone que el emprendimiento por oportunidad es algo bueno y que el emprendimiento por

Gráfica 27 – Ratio TEA Oportunidad/TEA Necesidad (2006-2016)



Gráfica 28 – Emprendedores por oportunidad y por necesidad – comparación con países seleccionados (2016)

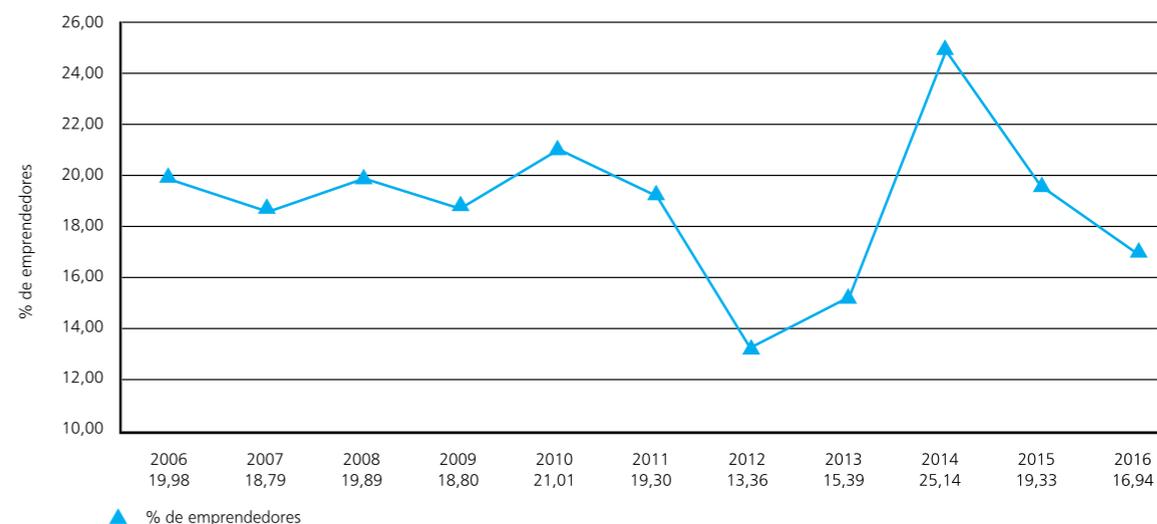


EL PAÍS QUE TIENE LA MAYORTASA DE EMPRENDEDORES QUE TIENEN EXPECTATIVAS DE CREAR SEIS O MÁS PUESTOS DE TRABAJO EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS ES COLOMBIA.

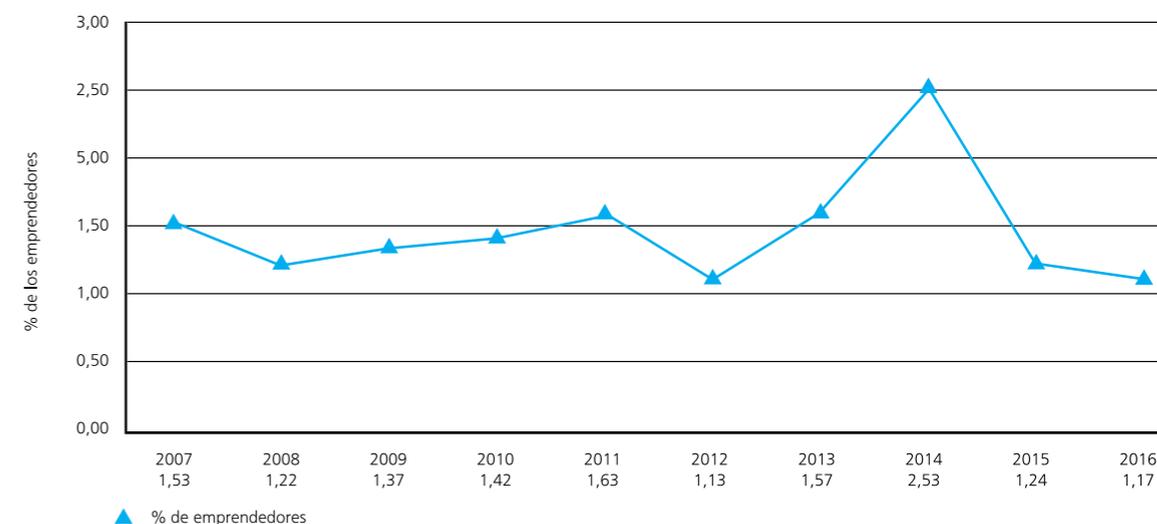
necesidad refleja las carencias del mercado de trabajo, siendo evidencia de la incapacidad de la economía de generar los puestos de trabajo que se demandan. El mejor nivel fue en 2013 y a partir de ese año el ratio se ha ido deteriorando año tras año.

En la Gráfica 28 se compran estos ratios con los de un conjunto seleccionado de países de la región. Los países que han mostrado un comportamiento emprendedor más dinámico tienen tasas de emprendimiento por oportunidad que son más del doble que las de Uruguay,

Gráfica 29 – Emprendedores con expectativas de crear 10 o más puestos en los próximos cinco años (2006-2015)



Gráfica 30 – Emprendedores con expectativas de crear 19 o más puestos en los próximos cinco años (2007-2016)

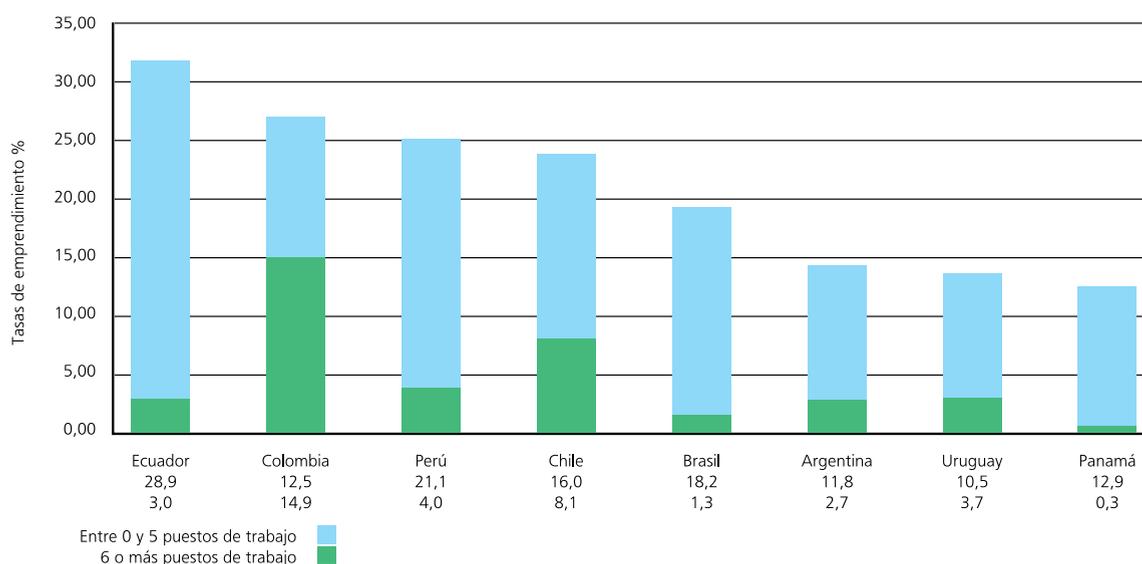


en particular Ecuador (20,80 %), Colombia (23,51 %), Perú (20,57 %) y Chile (18,33 %). El único país que Uruguay supera es Argentina (9,69 %). En materia de emprendimiento por necesidad Uruguay presenta una tasa saludablemente baja, si bien hay países con tasas aún más bajas,

como Panamá (1,99 %), Perú (3,21 %) y Colombia (3,55 %). Un aspecto especialmente relevante de la actividad emprendedora es su capacidad para generar puestos de trabajo. Las gráficas que siguen procuran medir la evolución de la actividad emprendedora que más poten-

cial tiene a este respecto. En la Gráfica 29 figura el porcentaje de emprendedores que tienen la expectativa de crear 10 o más puestos de trabajo en los próximos cinco años. Los emprendedores que tienen esta expectativa se han mantenido en el 20 % del total de emprendedores, pero

Gráfica 31 – Expectativas de creación de empleos en los próximos 5 años – comparación con países seleccionados (2016)



de 2011 en adelante presenta fuertes oscilaciones de un año al siguiente. Esta tasa ha estado bajando los dos últimos años y en el 2016 fue de 16,94 %.

En el Gráfico 30 el estándar es mucho más alto. Se registran aquí los emprendedores que tienen la expectativa de crear 19 o más

URUGUAY NO SE ENCUENTRA DENTRO DEL GRUPO DE LOS PAÍSES MÁS DINÁMICOS EN MATERIA DE EMPRENDIMIENTO EN LA REGIÓN

puestos de trabajo en los próximos cinco años. Los emprendedores en este grupo han estado oscilando en el entorno del 1,5 % del total de emprendedores. En 2016 la tasa fue de 1,17 %.

A efectos comparativos, en el Gráfico 31 se presentan los datos de expectativas de creación de empleo de Uruguay otros países de la región. El país que tiene la mayor tasa de emprendedores que tienen expectativas de crear seis o más puestos de trabajo en los próximos cinco años es Colombia, con 14,9 %, seguido por Chile con 8,1 %. Uruguay sigue luego con una tasa que es menos de la mitad.

3.4 CONCLUSIONES

La actividad emprendedora tuvo un salto ascendente importante en el 2011, luego del cual ha presentado un declive progresivo. La diferencia de dos a uno en la actividad emprendedora entre hombres y mujeres se ha mantenido durante toda la década, con una ligera tendencia a

mejorar. La actividad emprendedora por necesidad se mantiene en niveles bajos, pero manifiesta una preocupante tendencia al ascenso a partir de 2013. A pesar de las mejoras en los niveles de actividad emprendedora no se han dado mejoras significativas en el nivel de actividad de aquellos emprendimientos que se presentan como más dinámicos en términos de sus expectativas de creación de puestos de trabajo. Uruguay no se encuentra dentro del grupo de los países más dinámicos en materia de emprendimiento de la región, grupo que sí está integrado por Colombia, Perú y Chile.