

Foro

SEPTIEMBRE–OCTUBRE, 2020
VOL. 4, NÚM. 5, PÁGS. 8–14

No Todo Emprendimiento es Productivo

Una charla con *Magnus Henrekson*

No Todo Emprendimiento es Productivo

Una charla con *Magnus Henrekson*

Esta entrevista fue realizada por Javier Toro.

Magnus Henrekson es director del Instituto de Investigación de Economía Industrial. También es coautor del libro *The Entrepreneurial Society: A Reform Strategy for the European Union*.

¿Es productiva toda actividad emprendedora? ¿Qué es el emprendimiento productivo?

La inclinación emprendedora es algo que forma parte del carácter humano. Por supuesto, algunas personas son más emprendedores naturales que otras, pero el espíritu emprendedor está en todos nosotros. Que el emprendimiento sea productivo depende de si crea valor no solo para usted, sino también para la sociedad. Digamos, por ejemplo, que usted ha creado un medicamento que puede salvar millones de vidas. Vender ese medicamento lo hará rico, pero mucha gente también se beneficiará de él, de poder conseguirlo. Incluso si usted se vuelve súper rico, solo obtendrá una fracción muy pequeña, que generalmente es menos del cinco por ciento, del valor total que se ha creado por la venta de ese medicamento. El resto va a la sociedad: la gente consigue mejores productos nuevos o productos existentes a un precio más bajo. El emprendimiento productivo tiene que ver con hacer algo que su país, el sistema legal de su país, ha decidido que es bueno para la sociedad. Supongamos que usted produce un *whisky* fantástico que todo el mundo quiere comprar. En los países occidentales, producir y vender ese *whisky* se considera una actividad valiosa. Pero en Arabia Saudita y otros países

musulmanes, no lo es. En esos países, el alcohol está prohibido. El emprendimiento también puede ocurrir en entornos políticos. En ese caso, el emprendimiento productivo ocurre cuando, por ejemplo, los políticos aprueban leyes que hacen que el país prospere.

Si haces algo que no es bueno para la sociedad, entonces puedes convertirte en un emprendedor destructivo, es decir, en alguien que destruye valor. Puedes hacerte muy rico, pero dañas a la sociedad. No obstante, el emprendimiento destructivo exige mucho talento emprendedor. Para tener éxito, hay que aprender, por ejemplo, a como evitar la policía.

¿De qué manera el emprendimiento puede ser no productivo?

El peor de los casos es cuando incautas recursos de otras personas y los haces tuyos. La guerra es un buen ejemplo. De eso se trataba el emprendimiento en Europa hasta el siglo XVIII. Para una persona noble en cualquier país europeo, la manera de hacerse rico era siendo emprendedor en el campo de batalla. Ibas a la guerra, tomabas propiedades y regresabas a casa para construir tu propio castillo y convertirte en una persona poderosa. Te hacías rico, pero no creabas ningún valor. Este es un ejemplo muy sencillo y clarificador. También existen otras formas menos obvias de emprendimiento no productivo. Usted puede, por ejemplo, poner en funcionamiento un plan inteligente para cobrar a las personas por cosas que normalmente no deberían pagar. Esto es algo que los gobiernos suelen hacer. Introducen obstáculos artificiales para impedir que usted obtenga un permiso, una licencia, lo que sea, de modo que tenga que pagar una prima o sobornar a alguien para obtenerlo. Personalmente, yo diría que esta es quizás una de las principales razones por las que algunos países son realmente pobres en comparación con los países occidentales. La India es un buen ejemplo. En la India, la actividad manufacturera de cualquier tipo está fuertemente regulada. Como resultado, la India no tiene un sector manufacturero eficiente. Si usted desea construir una planta, por ejemplo, puede tomar hasta 20 años o quizás más para que le sea otorgado el permiso requerido emitido por el gobierno. Usted puede decir: “bueno, construiré la planta de todos modos”. Pero entonces, usted ya no estará operando dentro de

la economía formal. Usted no podrá pedir prestamos al banco. Y siempre estará atemorizado de que las autoridades llamen a su puerta y digan: “Mira, esto es ilegal”. Así que, si ese es el caso, usted nunca construirá esa fantástica compañía en primer lugar. Es imposible. Todos esos obstáculos hacen que sea muy costoso para los emprendedores iniciar un negocio, crecer y crear valor para la sociedad. En términos generales, todos estos tipos de obstáculos se han creado durante mucho tiempo y son muy difíciles de eliminar. En cualquier momento dado, siempre habrá personas que se benefician de ellos y que no quieren que se eliminen.

¿Qué consecuencias puede tener el emprendimiento no productivo para un país en comparación con el emprendimiento productivo?

Creo que casi ya respondí a esa pregunta. El emprendimiento no productivo consiste en desviar la riqueza de una persona o grupo de personas hacia el emprendedor. De manera que, desde el punto de vista social, el emprendimiento no productivo destruye la riqueza. Hernando de Soto escribió un famoso pequeño libro sobre la economía peruana. En su libro muestra lo costoso que es en el Perú tener un negocio que cumpla con todas las regulaciones legales vigentes. Hay que tener un alto nivel educativo y una enorme perseverancia para poder obtener todos los permisos que se necesitan. Obviamente, el emprendedor promedio permanecerá fuera de la economía formal y, como consecuencia, nunca crecerá. Nunca habrá un sector empresarial moderno y altamente eficiente dirigido por los ciudadanos del país. El sector moderno estará entonces formado por empresas extranjeras —ellas probablemente podrán negociar directamente con los ministros y otros políticos de alto nivel y obtener todos los permisos que necesitan—. Y esto probablemente creará resentimiento. La gente puede empezar a preguntarse: “¿Por qué están aquí todas esas empresas internacionales? ¿Por qué no nuestras propias empresas?” Y la gente puede sentir que está siendo explotada. Pero todo eso ocurrió porque hacer crecer una empresa exitosa desde cero en su propio país es imposible. Han sido sus propios políticos y el sistema político los que han impedido que sus propios emprendedores puedan desarrollar empresas competitivas. Ahora, cambiar ese sistema político desfavorable es difícil de hacer. Cualquier persona encargada de un cargo público hereda este sistema disfuncional.

Siempre habrá un grupo de personas que se benefician de ese sistema y objetarán cualquier cambio que les sea desfavorable. Se necesita de un líder muy inteligente para poder implementar cambios que mejoren las cosas para todos. Y los cambios no ocurren de inmediato. Pueden pasar varios años para que todos en el país vean los beneficios.

¿Puede el emprendimiento de cualquier tipo (productivo o no productivo) surgir bajo cualquier condición?

En 1985, viajé hasta China en tren. Viajé a través de lo que entonces era la Unión Soviética. En teoría, todo emprendimiento privado estaba prohibido. A pesar de ello, creo que casi el cincuenta por ciento de los alimentos producidos en la Unión Soviética era producido en el patio trasero de las casas de la gente. Todo estaba muy mal gestionado, menos esos jardines privados, que estaban perfectamente cuidados. E incluso se les permitió vender sus papas, coles, etc. De manera que, la gente fue muy emprendedora. Ellos usaron todas esas pequeñas posibilidades que tenían. Pero, por supuesto, no podían lograr mucho. No se les permitió construir empresas agrícolas de ningún tamaño. Incluso en Corea del Norte hoy en día, las personas se involucran en actividades emprendedoras, en la medida de lo posible, para mejorar sus vidas, al menos un poco. Esto demuestra lo fuerte que es la inclinación emprendedora en el carácter humano. Sean cuales sean las circunstancias, uno intenta encontrar maneras de mejorar su situación. Pero las circunstancias determinan lo que se puede lograr. La gente de Corea del Norte logrará mucho menos de lo que podría lograr si viviera en los Estados Unidos, por ejemplo. A pesar de todo, en estos países encontrará políticos emprendedores. Personas que de una forma u otra se enriquecen. Pero, por supuesto, no lo hacen produciendo bienes, sino aprovechándose del sistema, lo que significa que se involucran en emprendimientos improductivos o destructivos.

¿Qué factores determinan el tipo de emprendimiento que surgirá y se afianzará en un país?

Todos tienen que ver con el entramado institucional. En primer lugar, hay que consolidar el Estado de derecho. Usted necesita un sistema legal que sea objetivo, justo y que proteja la propiedad privada —si usted construye una empresa, nadie debería ser capaz de robársela—. Luego, usted necesita un sistema tributario que promueva el emprendimiento. Si los impuestos son casi del cien por ciento, entonces, por supuesto, se le quitará todo el dinero que gane. También necesita otros sistemas de soporte. Necesita reglas flexibles de contratación y despido. Usted debe sentir que puede contratar personas. No debería ser difícil despedir a alguien que se comporta mal, por ejemplo. De lo contrario, usted puede optar por emplear solo a su propia familia, lo que significa que solo podrá crecer hasta cierto punto. Los acuerdos de empleo deben ser beneficiosos tanto para los empleados como para los empleadores. También necesita un sistema escolar que enseñe habilidades útiles. Si las personas aprenden solo sobre las humanidades o temas que no se pueden utilizar en el lugar de trabajo, el emprendimiento no funcionará. Además de ingenieros y gerentes, un país también necesita fontaneros, electricistas, conductores de camiones. Sin ellos, un país no funcionará bien. El entorno cultural también es importante. En Japón, por ejemplo, el fracaso es mal visto. Te conviertes en un paria social si fracasas. Y puesto que empezar un negocio propio es una tarea muy arriesgada, la gente está mucho más contenta con ser emprendedora dentro de las grandes empresas. En los Estados Unidos, por el contrario, el héroe vaquero solitario —esa persona que crea cosas fantásticas— es una poderosa figura cultural. Entonces, incluso si la gente sabe que solo una de cada veinte nuevas empresas tendrá éxito, mucha gente está dispuesta a intentarlo y tal vez a pasar los mejores diez años de su vida trabajando extremadamente duro.

¿Cómo se puede saber si existe emprendimiento de alta calidad en un país?

En la mayoría de los casos, un nivel de ingresos alto indica que existe emprendimiento de alta calidad. Por supuesto, existen otras formas de tener un nivel de ingresos alto, pero los países pobres no suelen tener emprendimientos altamente productivos. Ellos pueden tener muchos emprendedores, pero estos tienen muy pocas oportunidades de crecer, por lo que sus logros son muy limitados. La mayoría de los países más ricos del mundo son emprendedores, aunque hay algunos que no lo son, como Alemania y Japón, que más bien tienen empresas muy grandes. Pero hay algo llamado intraemprendimiento, que se refiere al acto de los empleados que se comportan como emprendedores dentro de una empresa. Empresas como BMW o Toyota no habrían tenido tanto éxito como lo tienen si no hubieran promovido el espíritu emprendedor dentro de la empresa entre sus empleados. En los países donde la riqueza se ha construido sobre los recursos naturales, usted realmente no tiene la necesidad de ser emprendedor. Ellos ganan dinero con demasiada facilidad. De manera que, no tienen que ser innovadores. Si usted, por ejemplo, encuentra una gran cantidad de petróleo, como lo hizo Noruega a finales de la década de 1960, entonces usted se convierte en un país muy diferente. Noruega hoy en día no es tan emprendedora como solía serlo. La gente no hace un gran esfuerzo porque sabe que su prosperidad no está en juego. Y si tiene políticos que prometen distribuir la riqueza petrolera, como ha sucedido en su país, entonces cualquier incentivo para el emprendimiento que haya quedado quedará completamente destruido. La gente cree en ese mensaje porque no entiende que es una mala idea. La razón por la que los recursos naturales son tan valiosos es que hay países ricos en el mundo que crean una gran demanda por ellos. Si los emprendedores de los países ricos empiezan a tener dificultades o si dejan de necesitar los recursos naturales que siempre necesitaban, entonces, por supuesto, esos recursos naturales perderán valor.

¿Qué se necesita para que un individuo o una empresa sea emprendedora en el sentido schumpeteriano?

Un emprendedor schumpeteriano es alguien que hace algo verdaderamente innovador, que otros no han hecho antes, y que está preparado para hacer que eso crezca tanto como sea posible. De manera que, si tienes una gran idea, no estarías feliz con hacer que esa idea funcione en tu pequeña ciudad. Tratarías de hacer que esa idea funcione en todo el mundo. Esa gran idea puede ser un nuevo producto, una forma de abrir un nuevo mercado o un nuevo proceso de producción —producir lo mismo de manera diferente—. Skype es un buen ejemplo. Si nosotros estuviéramos conversado hace 40 años atrás, probablemente lo estaríamos haciendo por teléfono, y eso habría costado una fortuna. Ahora podemos comunicarnos gratis. Por cierto, Skype fue inventado por un sueco, quien es un emprendedor verdaderamente schumpeteriano.