

FOMENTAR EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Alan D. Solomont

Aceptando gustosamente la invitación de *Nueva Revista*, Alan D. Solomont, embajador de EE.UU. en España y Andorra, explica en las siguientes páginas la importancia que para los Estados Unidos tiene el apoyo a los emprendedores y las consecuencias que de ello se derivan para la economía. Creatividad, compromiso y formación son los tres pilares en los que, a su juicio, se sustenta la cultura del emprendimiento al otro lado del Atlántico. *Nueva Revista* desea expresar públicamente su agradecimiento por esta significativa contribución.

Los problemas económicos de Europa han estimulado importantes debates sobre la relación entre políticas gubernamentales y oportunidades económicas. Ciertamente, se trata de una cuestión que los estadounidenses han sopesado con detenimiento, especialmente durante las últimas elecciones presidenciales. A lo largo de la campaña, ambos candidatos se aseguraron de hablar de la influencia de las políticas gubernamentales en los pequeños empresarios. Esta atención a la pequeña empresa estadouniden-

se ilustra el hecho de que, según la Small Business Administration (SBA), el 55% de los empleos estadounidenses y el 65% de todas las ventas del país proceden de las pequeñas empresas. Se trata de una tendencia a largo plazo. Desde 1990, la SBA informa de que las pequeñas empresas han creado ocho millones de nuevos empleos en los Estados Unidos, mientras que las grandes empresas han perdido la mitad de esa cifra de empleos (4 millones). Una de las principales fuerzas motrices de la recuperación económica estadounidense es el crecimiento y el ingenio de estas pequeñas empresas. Una cuestión clave que se planteaban los votantes estadounidenses en 2012 era cómo preservar al máximo e impulsar este crucial recurso nacional.

España, junto con el resto de Europa, afronta un reto similar a la hora de aprovechar la pujanza de los emprendedores y de las pequeñas empresas para estimular el crecimiento económico. La experiencia emprendedora estadounidense reviste un gran interés para las audiencias de toda Europa. Durante mi etapa como embajador de Estados Unidos en España y Andorra, una de las cuestiones que más se me ha pedido exponer cuando se me ha invitado a tomar la palabra es la cuestión del espíritu emprendedor estadounidense. Ya sea que nos dirijamos a ejecutivos españoles o a alumnos de enseñanza secundaria, procuramos responder en la medida de lo posible a estas peticiones, ya que nos dan la oportunidad no solamente de hablar acerca de la política económica estadounidense, sino también de valores estadounidenses fundamentales como el voluntariado y el servicio comunitario. Tras los tres años que he pasado en España, mi conclusión personal es que en este

país existe cierto anhelo por el tipo de actitud independiente e industriosa que impulsa la cultura emprendedora estadounidense, y también por el espíritu de participación de nuestra ciudadanía en los asuntos comunitarios. Los Estados Unidos distan mucho de la perfección, pero considero que se puede aprender mucho de la manera en que los estadounidenses impulsan la empresa y la comunidad.

El espíritu emprendedor estadounidense se compone de tres elementos cruciales. En primer lugar, esperamos de los emprendedores que comprendan su negocio, no solamente su producto. Este es uno de los motivos por los que muchas universidades de la nación ofrecen programas de máster en administración de empresas centrados en el espíritu emprendedor. La innovación da fruto en el marco de un plan empresarial creíble. En segundo lugar, los estadounidenses aplauden a los emprendedores precisamente por su creatividad y disposición a apostar inteligentemente por nuevas ideas, incluso cuando fracasan. Aceptamos que el éxito empresarial a veces requiere varias tentativas y que los fracasos nos enseñan ciertas lecciones. Por último, los estadounidenses esperan algo más de sus directivos empresariales que meros beneficios. Tenemos la expectativa de que las empresas intervengan de manera positiva como agentes del cambio y del bienestar social. Estas características forman parte del cimiento de la dinámica economía estadounidense, y considero que son las mismas características que España debe desarrollar para competir en la economía mundial actual.

Pocos discutirían que los emprendedores de éxito son un elemento crucial de una economía próspera. Lo cierto

es que los economistas calculan que los emprendedores son el origen de casi un tercio del crecimiento económico en el mundo. En las recesiones, a menudo confiamos en que las pequeñas y medianas empresas aprovechen las nuevas oportunidades que surgen de las economías de mercado reorganizadas. Sin embargo, en España no está creciendo la actividad emprendedora. Según el Global Entrepreneur Monitor (GEM), la actividad emprendedora española decayó en un 2% entre 2011 y 2012. Lo cierto es que las nuevas empresas constituyen una porción mínima de la economía española. A modo de indicador, solamente un 5,6% de los empleados españoles trabajan en empresas fundadas hace menos de tres años. Basta con comparar este concepto con China (24%) o los Estados Unidos (12,3%) para observar el papel relativamente menor que desempeña el crecimiento de la pequeña empresa en la economía española. No obstante, las grandes empresas españolas del mañana serán las que funden los emprendedores de hoy. A falta de una economía de pequeña empresa en condiciones saludables, España contará con un grupo de emprendedores limitado para edificar el futuro.

Al mismo tiempo, los españoles parecen percibir escasas oportunidades en la pequeña empresa. Casi un 78% de los españoles que participaron en la encuesta del Eurobarómetro de junio de 2012 indicaron que el autoempleo no era factible. Otro sondeo, efectuado en 2011 por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, reveló que el 56% de los españoles menores de 30 años aspiraban a trabajar en la administración pública más bien que en empresas privadas. El servicio público es admirable, pero

esta falta de interés en las profesiones de negocios sugiere que la juventud española no percibe un futuro positivo para ellos mismos o para su país en el sector empresarial. Esto quizá refleje una comprensible ansiedad en cuanto a las empresas y al capitalismo que la crisis actual está exacerbando. Según mi experiencia, considero que también refleja una desazón generalizada respecto a las economías de empresa, especialmente por parte de los jóvenes que todavía no se han identificado como hombres o mujeres de negocios. Para ellos, el mundo empresarial equivale a una verdadera «jungla» inhóspita, incivilizada y, en definitiva, peligrosa.

Sugiero que analicemos esta preocupación directamente, conservando la metáfora de la jungla. Si uno considera que una jungla es un complejo ecosistema que requiere una amplia variedad de formas de vida para desenvolverse de manera sostenible, quizá resulte que el mundo de los negocios sea algo que convenga explorar más bien que temer. Daniel Isenberg, catedrático de prácticas de administración de empresas de la Universidad Babson de Boston (Massachusetts), ha descrito lo que denomina el «ecosistema emprendedor» como algo esencial para fomentar el espíritu emprendedor y apoyar a los emprendedores. Este ecosistema emprendedor abarca diversos tipos de recursos humanos, financieros, culturales, políticos y de mercado que necesita una economía para crear un entorno en el cual florezca el espíritu emprendedor. La teoría de Isenberg es demasiado detallada para explorarla en profundidad en este artículo, pero deseo destacar varios elementos que, a la luz de mis experiencias y observaciones personales, podrían ser particularmente relevantes para España.

En concreto, sugiero que una atención especial a la financiación, a las políticas públicas y a las normas culturales contribuiría a fomentar en España la cultura emprendedora que existe en los Estados Unidos.

ACCESO A LA FINANCIACIÓN

El éxito de los emprendedores en los Estados Unidos, España o cualquier otro país está asociado a la disponibilidad de financiación para las nuevas empresas o aquellas que se encuentren en etapas iniciales y en fase de crecimiento. En la mayoría de los casos, los fondos iniciales proceden de familiares o amigos cercanos, pero los emprendedores tendrán que recurrir en algún momento a los bancos, firmas de capital de riesgo u otros inversores privados para reunir el capital que necesitan. En los Estados Unidos, la financiación privada facilita una importante transición entre las iniciativas financiadas por las familias y las empresas capaces de atraer financiación procedente de capital de riesgo. Un estudio realizado por la revista *The Economist* indicó que alrededor de un 17% del PNB estadounidense y el 9% del empleo del sector privado proceden de empresas estadounidenses que en su día fueron financiadas con capital de riesgo.

En España existe una sólida tradición de apoyo financiero familiar. El GEM indica que el 93% de los inversores privados son amigos, vecinos o familiares que invierten por motivaciones personales más bien que financieras. En cambio, los emprendedores españoles tienen escasas alternativas a medida que crece su empresa. El GEM informa de que apenas un 7% de todos los inversores españoles que financian nuevas empresas pueden considerarse *business angels*

(inversores privados) o inversores que buscan oportunidades para obtener beneficios. No en vano, el GEM indica que únicamente el 3,24% de los españoles han invertido dinero alguna vez en una empresa de otra persona, en contraste con un 7% en los Estados Unidos. Como consecuencia de la falta de financiación privada, las empresas españolas que se encuentran en su fase inicial se ven sometidas a dificultades para ampliarse. No se trata solamente de una falta de fondos, aunque esto sea un elemento muy importante. El problema radica en que una economía emprendedora dinámica necesita algo más que dinero. Los emprendedores necesitan personas dedicadas y expertas que les respalden.

Previamente a mis labores diplomáticas, formé parte durante varios años de un grupo de unos ochenta inversores privados apasionados por las innovaciones en el ámbito sanitario. Juntamos dinero en un fondo común de inversión para respaldar empresas nuevas e innovadoras del sector sanitario, pero aportamos mucho más que esto a los proyectos que decidimos respaldar financieramente. Este tipo de inversión en nuevas empresas sirve de puente entre los amigos y familiares y el capital de riesgo. Muchas empresas nuevas o que se encontraban en una fase inicial recurrían a nuestro grupo tanto por el dinero como por los conocimientos del ámbito sanitario que éramos capaces de aportar. La relación continua que manteníamos con estas empresas de cartera, participando en las reuniones de su junta directiva o como asesores, hacía una inestimable aportación a los proyectos en los que invertíamos. Nuestro grupo no era un mero vehículo para invertir, sino una comunidad de personas dotadas de grandes conocimientos, aptitudes y ex-

perencia que tenían un interés común, por no decir una pasión, por vías nuevas e innovadoras para gestionar y tratar las enfermedades y prestar atención médica.

En resumen, la escasez de este tipo de inversores en el ecosistema emprendedor español implica que resulta sumamente difícil que sobrevivan las pequeñas empresas. Además de carecer de financiación de transición, no pueden aprovechar la asesoría de expertos apasionados por su sector.

POLÍTICA GUBERNAMENTAL PROEMPRESARIAL

El segundo factor del entorno que es importante en el ecosistema emprendedor es la influencia de la política gubernamental. Ya sea en la esfera municipal o nacional, las políticas gubernamentales ayudan o bien obstaculizan la actividad emprendedora. En algunos casos, las políticas gubernamentales limitan las actividades empresariales para proteger intereses comunitarios vitales. En otros casos, las políticas gubernamentales inyectan incentivos económicos para promover el crecimiento económico. Independientemente del propósito de una norma o ley gubernamental en concreto, es vital que las pequeñas empresas puedan comprender sus obligaciones y oportunidades y responder a ellas.

Los Estados Unidos han creado una arquitectura de políticas públicas, leyes, relaciones institucionales e incentivos financieros que fomentan y respaldan los esfuerzos de los emprendedores. Esta arquitectura da alas a los emprendedores y les permite asumir riesgos, fundar empresas e incluso fracasar. Cuenta con leyes que protegen los

derechos de propiedad intelectual, una estructura reguladora que respalda las nuevas empresas e impulsa su crecimiento, una red de seguridad de derecho concursal, una serie de relaciones institucionales que reúne a las principales partes interesadas, así como incentivos financieros ofrecidos por los gobiernos federal, estatal y local. Estas medidas establecen unas condiciones proempresariales en los Estados Unidos que le permitieron alcanzar el quinto puesto en la encuesta «Doing Business», realizada en 182 países por el Banco Mundial en 2011.

¿Por qué obtuvo España el puesto nº 49 en la misma encuesta? El Banco Mundial examina una serie de factores, entre ellos la facilidad para obtener financiación y construir locales. Uno de los mayores puntos negativos que se encontraron en España fue el concepto de «facilidad para fundar una empresa», en el cual obtuvo el 133º puesto. He trabajado con fantásticos responsables políticos españoles, así que estoy seguro de que esto no refleja una posible indiferencia personal hacia las empresas. Más bien, considero que es un síntoma de una falta de esfuerzo sistemático por determinar cuáles son los obstáculos comunes con los que se topan los emprendedores y cooperar con las partes interesadas para hallar soluciones. Se trata de una responsabilidad tanto de los responsables políticos españoles de todas las esferas como de los miembros de la comunidad empresarial y de los ciudadanos interesados.

PROMOVER UNA CULTURA EMPRESARIAL

Incluso con un apoyo perfecto de la comunidad inversora y del gobierno, es muy probable que un emprendedor fra-

case al menos una o dos veces antes de alcanzar el éxito. Los emprendedores necesitan cierta medida de tenacidad y confianza en ellos mismos para desenvolverse en el ecosistema emprendedor descrito por el catedrático Isenberg. Estas cualidades son las que se precisan para considerar un fracaso empresarial como una oportunidad para aprender más que un fracaso personal.

La cultura es ciertamente una razón muy significativa por la cual los emprendedores prosperan en los Estados Unidos. Este país ama a sus emprendedores, lo cual refleja el «individualismo» que llevamos inscrito en el ADN. En su discurso inaugural en 2009, el presidente Barack Obama observó lo siguiente: «Han sido los que asumen riesgos, los que actúan, los que crean cosas [...] quienes nos han conducido por el largo y escabroso camino que lleva a la prosperidad y a la libertad». Desde su tierna infancia, los estadounidenses aprenden a admirar figuras históricas como Benjamin Franklin y Thomas Edison, que fueron innovadores, inventores y emprendedores. Este sumo respeto explica por qué en los últimos 25 años, cinco de las «Personas del Año» de la revista *Time* han sido emprendedores: El fundador de la CNN, Ted Turner (1991), el fundador de Intel, Andy Grove (1997), el director general de Amazon, Jeff Bezos (1999), Bill Gates, de Microsoft (2005), y recientemente, el creador de Facebook, Mark Zuckerberg (2010).

En mi experiencia personal con los emprendedores, el factor motivador no es necesariamente el dinero, sino la creencia de que su iniciativa influirá de manera profunda y positiva en el mundo. El dinero sí importa, no en vano,

muchos de los ciudadanos más ricos del planeta son emprendedores estadounidenses. No obstante, el pueblo estadounidense aplaude a los emprendedores por algo más que su éxito financiero, en concreto, su empeño por aportar algo positivo al mundo. Quizá no todas las nuevas empresas cambien el mundo, pero el hecho de que exista tal posibilidad resulta vital. Por último, quisiera destacar que el espíritu emprendedor estadounidense también contribuye notablemente a lograr una sociedad más equitativa. Cualquiera persona que cuente con la inteligencia y la tenacidad para lograr el éxito como emprendedor merece respeto en los Estados Unidos.

Innumerables grandes hombres de negocios españoles han expresado su admiración por la cultura emprendedora estadounidense, pero mi etapa en España me ha convencido de que este país cuenta con todos los componentes básicos de una cultura emprendedora. El fundador de Inditex, Amancio Ortega, hijo de un empleado de ferrocarriles que se convirtió en uno de los hombres más ricos del mundo, es la personificación misma del éxito emprendedor. María Benjumea, fundadora y directora general de Infoempleo, forma parte de los muchos emprendedores españoles de éxito que prestan apoyo y asesoría, especialmente a mujeres. El empeño de Zaryn Dentzel por transformar Tuenti en una red social de gran envergadura nos recuerda que España también ha apostado por el potencial de la innovación tecnológica. Sus respectivos fracasos y éxitos recuerdan a la nueva generación de emprendedores españoles que el fracaso es un resultado aceptable y honorable en el marco del espíritu emprendedor.

EL PAPEL DEL SERVICIO
EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Esa nueva generación de emprendedores punteros es crucial para el futuro económico de España, lo cual significa que también es importante para los Estados Unidos. En muchos otros foros, he explicado que el destino económico de nuestros respectivos países está estrechamente ligado. España y los Estados Unidos mantienen significativas relaciones comerciales y ni una economía ni la otra emergerán plenamente de la crisis económica mundial por sí solas. El fomento del espíritu emprendedor en España es una prioridad para la embajada estadounidense, ya que consideramos que una economía española más fuerte es conveniente para la economía estadounidense y para los intereses internacionales que compartimos. Prácticamente todas las secciones de nuestra embajada están trabajando en esta cuestión. Nuestro equipo diplomático público organiza talleres para exponer el espíritu emprendedor estadounidense a los jóvenes españoles y facilitar información sobre oportunidades de estudiar en los Estados Unidos. Nuestros responsables del aspecto económico están coordinando un programa innovador con los clubes Rotary de Madrid para elaborar una serie de materiales de formación en espíritu emprendedor orientados a los jóvenes. Nuestro equipo comercial aporta información y apoyo a los emprendedores españoles interesados en colaborar con socios estadounidenses. Nuestras autoridades consulares procesan las solicitudes de visados de negocios o estudios con la mayor eficiencia posible.

De todas estas notables labores, personalmente considero que el empeño de nuestra embajada en promover el

servicio comunitario es la aportación más importante que estamos haciendo para fomentar el espíritu emprendedor estadounidense en España. En 2012, la ciudad de Madrid se unió a la coalición Ciudades de Servicio, la cual fomenta el voluntariado como parte esencial del funcionamiento de la ciudad. Se trata de un paso firme que espero que otras ciudades españolas emulen, ya que no puedo imaginar una ciudad de emprendedores que no sea, en el fondo, una ciudad de servicio. El servicio comunitario forma parte del mismo ADN que impulsa al ecosistema emprendedor. Esto explica que haya tantas empresas estadounidenses y españolas de éxito que incluyan la responsabilidad social empresarial como parte fundamental de su estrategia empresarial. Los estadounidenses tienen mucho que aprender de la pasión y la dedicación que muestran las empresas españolas hacia la responsabilidad social empresarial, especialmente en estos tiempos de dificultad económica. Espero que haya más pequeñas empresas españolas (los emprendedores sociales más pujantes) que compartan este compromiso.

Al principio de este artículo, expresé que los estadounidenses esperan algo más de los emprendedores que meros beneficios. No todos los emprendedores se convertirán en Bill Gates, pero todo empresario tiene la oportunidad de utilizar sus talentos, energía y pasión para beneficiar a su comunidad. Esta labor también pone de relieve la interconexión entre nuestras aspiraciones emprendedoras y el ecosistema y la sociedad que nos respaldan. Los Estados Unidos han reaccionado ante su recesión económica y han avanzado gracias al esfuerzo de las pequeñas empre-

sas y de los emprendedores que vieron una oportunidad en un momento difícil para la economía. Considero que muchos españoles con esta misma actitud contribuirán a impulsar la recuperación económica española, además de construir una economía más firme y potente que refleje los numerosos recursos y virtudes de España. Si la experiencia emprendedora estadounidense ha demostrado algo, es que esta nueva realidad económica debe ser analizada por personas inteligentes, curiosas y valientes que, a partes iguales, dominen sus perspectivas empresariales y estén comprometidas en aportar algo positivo a la comunidad. ■

Traducido por Jaime Bonet