

economía negocios

El espíritu empresarial requiere emprendedores adecuadamente formados y con alta confianza, lo cual debe acompañarse de un entorno facilitador que promueva permanentemente nuevas oportunidades. Altas tasas de desempleo deben, lejos de desalentar las iniciativas, animarlas

Opinión de los expertos

por José Alberto Molina y Donna Kelley

Estados Unidos, con una tasa actual de desempleo del 4,4%, sigue siendo un país de emprendedores. Lejanas en el tiempo quedan las iniciativas empresariales y tecnológicas promovidas por Bill Gates o Steve Jobs, entre otros muchos, pero las cifras demuestran que este país sigue siendo líder mundial en emprendimiento como una forma de acceder al mercado laboral y, consecuentemente, de seguir reduciendo su tasa de desempleo. Asumiendo que estimular y fomentar la iniciativa individual es deseable desde múltiples perspectivas, desgranamos a continuación algunas lecciones sobre las que deberíamos, al menos, reflexionar en España, donde la tasa de desempleo sigue siendo alarmantemente alta según la última EPA (18,8%), resultando además particularmente insostenible la correspondiente a los jóvenes menores de 25 años (41,7%).

Las cifras de emprendedores en Estados Unidos son reveladoras. Actualmente, el 11,9% de los estadounidenses en edad de trabajar (18-64 años) se encuentran iniciando un nuevo negocio. Además de ello, un 7,3% de esta población son empresarios ya consolidados. Los estadounidenses presentan una alta confianza en sus habilidades para iniciar un negocio y aproximadamente la mitad de la población en edad de trabajar detectan oportunidades para hacerlo en el mercado laboral. Adicionalmente, casi el 70% de los empresarios en Estados Unidos indican que están motivados para buscar nuevas oportunidades y nichos de mercado buscando de esta forma un mayor crecimiento e independencia de su empresa. Por otro lado, el 12% de los estadounidenses están liderando o tratando de iniciar una empresa social con un tamaño medio de 7 trabajadores, reconociendo que, aunque aprovechan cualquier fuente de financiación, las ayudas estatales constituyen la fuente principal, lo cual pone de manifiesto la relevancia del Gobierno para ayudar a los emprendedores que desean crear valor social.

¿Qué podemos aprender (si queremos... que deberíamos querer...) del emprendimiento en Estados Unidos? En primer lugar, el espíritu empresarial requiere emprendedores adecuadamente formados y con alta confianza, lo cual debe acompañarse de un entorno facilitador que promueva permanentemente nuevas oportunidades. Además, la capacidad de los emprendedores y la bondad del entorno empresarial deben actualizarse y evaluarse re-

gularmente ante los cambios en la situación económica global.

En segundo lugar, es relevante desde el punto de vista de los emprendedores asumir con firmeza desde el inicio de la actividad empresarial las distintas fases del negocio y mostrar la suficiente flexibilidad de acuerdo con las cambiantes condiciones del entorno. Los requisitos formativos y financieros irán evolucionando con el negocio desde su fase inicial a la madurez, de tal forma

que los inicialmente emprendedores y posteriormente empresarios deberán responder rápidamente y en las mejores condiciones ante la necesaria transición del negocio.

En tercer lugar, incidimos especialmente en el que altas tasas de desempleo deben, lejos de desalentar las iniciativas, animarlas, siendo conscientes de que los momentos de crisis son momentos de nuevas oportunidades que se ofrecen a muchos, jóvenes y mayores, hombres y mujeres, para generar un negocio propio, más o menos innovador, que satisfaga sus necesidades económicas y también su ego personal de saberse alguien que ha creado algo nuevo.

En cuarto lugar, los objetivos sociales están impulsando una creciente actividad empresarial en Estados Unidos. En la mayoría de los casos, estos empresarios sitúan los objetivos sociales por encima de los beneficios privados, generando así altos beneficios para la sociedad. Consideremos que este aspecto concreto debe ser una de las enseñanzas más atractivas que deberíamos tener en cuenta en otros entornos tan pronto como sea posible.

En quinto lugar, más allá de las fuentes de financiación personales, los bancos y el Gobierno constituyen la clave financiera en las fases iniciales del negocio. Sin embargo, conforme el negocio se estabiliza y crece, estas tradicionales fuentes de financiación deben dejar paso a otras formas más innovadoras y que exigen habitualmente un papel más activo del emprendedor-empresario. En este sentido, el 'crowdfunding' u otras opciones deben asumirse como una alternativa natural a los bancos y al Gobierno.

**José Alberto Molina es director de la Cátedra Emprender (Universidad de Zaragoza-Fundación Emprender en Aragón) y catedrático de la Universidad de Zaragoza*
**Donna Kelley es directora de Global Entrepreneurship Monitor-GEM-USA y catedrática de Babson College (Estados Unidos)*



Emprender entre emprendedores: ¿qué podemos aprender?

EE. UU. sigue siendo un país de emprendedores. El 11,9% de la población en edad de trabajar se encuentra iniciando un nuevo negocio