

HUGO KANTIS

“Hay muchas microempresas, pero faltan pymes dinámicas”

por **Carlos Liascovich** fotografía **Gustavo Castaing**

➤ Es el mayor referente local sobre desarrollo emprendedor. Le interesan en especial las firmas chicas y competitivas, que puedan crecer rápidamente. Pero advierte por la gran brecha que tenemos en capital humano, respecto de los países más desarrollados.

El interés del economista Hugo Kantis (1960) por los emprendedores surgió a principios de la década de 1990. Formaba parte de un equipo que investigaba la competitividad de las pymes argentinas y se encontró con fuertes diferencias entre empresas que, aunque compartían el contexto, mostraban desempeños muy diferentes. “Eso, para mí, era una caja negra. Tenía claro que un factor decisivo era el perfil del empresario, pero carecía de métodos o herramientas para afrontarlo”, evoca.

Su duda surgió en un momento en el que el fenómeno emprendedor empezaba a ser un objeto de estudio cada vez más importante, “con el ejemplo típico del Silicon Valley, pero también conocíamos los circuitos industriales italianos, o algunas zonas de España”.

Kantis decidió realizar un doctorado en el tema, con el apoyo de la entonces naciente Universidad de General Sarmiento (UNGS), en un programa conjunto entre la Universidad Autónoma de Barcelona y la de Växjö, en Suecia. Esos estudios le permitieron tomar contacto con los avances académicos –y también empíricos–, respecto del impulso al emprendimiento. A su regreso en 1996, en la UNGS, creó la Maestría en Economía y Desarrollo Industrial con especialización en pymes, un posgrado que ya ha cumplido 18 años con él al frente.

Más tarde, al seguir estudiando la evolución de las pymes de América Latina y su comparación con otras regiones, Kantis empezó a observar,

en el subcontinente, “un problema de enanismo: hay muchas microempresas informales y de baja productividad. Y, específicamente entre las pymes, existe un número muy grande de firmas pequeñas, con muy baja proporción de medianas, en comparación con economías más desarrolladas”. La suma de experiencias y conocimientos dio lugar, hace algunos años, a la creación del Programa de Desarrollo Emprendedor (Prodem), dentro de la misma UNGS. El foco ya no era todo tipo de emprendimiento, sino, en particular, los que tuvieran alto dinamismo, pues los ven como un elemento clave para el agregado de valor, el aumento del empleo y la conquista de mercados externos.

Con varias investigaciones realizadas, el Prodem realizará en mayo su “Cuarto seminario taller para profesionales del ecosistema emprendedor en América Latina”. Se hará en República Dominicana –por primera vez, fuera de la Argentina– y contará con autoridades mundiales en el tema, como Colin Mason, de la Universidad de Glasgow; o Jonathan Ortmans, de la Fundación Kauffman. “Desde el Prodem, queremos apoyar el desarrollo del ecosistema emprendedor, no solamente a través del conocimiento que surge de las investigaciones, sino también transfiriendo ese conocimiento a los actores del ecosistema, para que puedan aplicarlo”, explica Kantis.

¿Qué implica hablar de un ecosistema emprendedor?

La expresión proviene de la biología.

Parte de experiencias de tejidos empresariales con crecimiento muy virtuoso, tales como el Silicon Valley, o el entorno que rodea al MIT en Boston, o el caso de Tel Aviv en Israel, donde su rasgo común es que los emprendedores encuentran un hábitat para crecer velozmente. Lo hacen gracias a su interacción con instituciones que les dan apoyo, con inversores, con otros emprendedores. Decimos ecosistema, como una metáfora, pues en ambientes apropiados, la “vida” es mucho más fácil para las nuevas empresas. Pero debe entenderse que es sólo una comparación, porque no en todos lados hay ecosistemas emprendedores virtuosos.

En la naturaleza, también en los desiertos, hay vida. Tiene un ecosistema que funciona...

Claro, pero es un desierto, no florecen demasiadas cosas. En el mundo de las nuevas empresas, es fundamental que haya cantidad y variedad. En la Argentina, por ejemplo, las ciudades de Buenos Aires y Córdoba tienen los ecosistemas más potentes.

La herencia emprendedora de nuestros abuelos inmigrantes, ¿sigue pesando, o ahora ya es un mito?

En la Argentina, hay segmentos de la sociedad que tienen semillas emprendedoras que les vienen desde la inmigración. Ahora bien, ese germen latente depende de las condiciones ambientales: si se compara la segunda mitad de la década de 1990, con el quinquenio que va desde 2003 hasta 2007, en esta última etapa las empresas que consiguen crecer son muchas más que en el período anterior. ¿Qué pasó ahí? ¿Los bisnietos de los inmigrantes en 2003, de repente, se acordaron del abuelo? No, obviamente, inciden otros elementos del

ICSE

El Prodem, dirigido por Kantis, dará en mayo el primer reporte de su Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento.



contexto. Aunque sí es cierto que, en la cultura argentina, es más fuerte la búsqueda de progreso —un rasgo típico de la clase media— que en otros países de la región.

Otra frase que circula mucho es que Brasil tiene el gran mercado de la región y Chile las mejores instituciones, pero que los emprendedores exitosos son argentinos

Sí, pero eso funciona como una medalla de doble cara. Por un lado, porque es un reconocimiento a la fuerza que tienen los emprendedores argentinos. Pero, por el otro, parece decir que en la Argentina no hubiera más que emprendedores solitarios que navegan bien a pesar de tener el viento en contra. Hay algo que es cierto: Brasil y Chile han tenido políticas más sistemáticas de promoción a pymes y emprendedores. Pero, en

nuestro país, hay otros ingredientes muy relevantes. Por caso, el sector de software: ha tenido un *boom* de emprendimientos, con casos notables como Mercado Libre, Globant, Despegar.com y otros. Afuera me preguntan: ¿cómo hacen? Además de la cuestión cultural de la que hablamos antes —la herencia inmigrante, la multiculturalidad, etcétera—, otro componente central es la formación universitaria. Así, que en la Argentina haya habido, por décadas, una universidad pública abierta y masiva, en comparación con otros países de la región. Ésa es una diferencia central. O que exista una Ley de Software, o una cámara activa como la CESSI, son elementos importantes. Igualmente, más allá de estas diferencias entre los países de la región, lo que me parece más importante es que hay aún una enorme brecha entre América Latina

y los países desarrollados. Por eso, hemos desarrollado el ICSE, el Índice de Condiciones Sistémicas para el Emprendimiento, de modo de ir midiendo esa distancia en sus diferentes dimensiones.

¿Cuál es el núcleo de esa brecha?

Hay una gran carencia de capital humano emprendedor. Con esto no quiero decir que no haya emprendedores, pues florecen las microempresas. Pero faltan condiciones para que surjan nuevas pymes competitivas. Es decir, que tengan una orientación hacia el crecimiento. Pero que, además, cuenten con capacidad de manejo del riesgo, que es otro elemento clave. Porque, más allá de que muchas veces no crecen porque el contexto no ayuda, también es cierto que no lo hacen porque crecer supone riesgos muy importantes. ●