

El desarrollo emprendedor en la Federación Rusa (1992-2018)

Entrepreneur development
on Russia Federation (1992-2018)

Hugo Martín Moreno Zacarías¹
Juan Alfredo Lino Gamiño²
Martha Beatriz Santa Ana Escobar³

Resumen

El presente trabajo es un análisis histórico del desarrollo de las actividades emprendedoras en la Federación Rusa de 1992 a 2018. Se dividieron cuatro periodos de estudio tomando en cuenta la duración del gobierno de los presidentes y se usó el método comparativo de los resultados reportados de la Federación Rusa en los años de 2010 y 2020 al Global Entrepreneur Monitor (Revisión de los Emprendimientos Globales) del World Bank (Banco Mundial) se comparó con Alemania, Estados Unidos, Israel y Japón. Como resultados se puede decir que los emprendimientos realizados en Rusia son incipientes y a nivel rural casi nulo y su necesidad de estos negocios son factibles de ser superados, en cambio, los demás países sus emprendimientos son por oportunidad por el conocimiento y la innovación que son difícilmente son superados.

Palabras Clave: Rusia, Emprendimiento, Endógeno.

¹ Profesor investigador de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecmán. Universidad de Colima. Email: hugmor@uocol.mx

² Profesor investigador de la Facultad de Contabilidad y Administración de Tecmán. Universidad de Colima. Email: jlino@uocol.mx

³ Profesora investigadora de la Facultad de Contabilidad y Administración de Manzanillo, Universidad de Colima. Email: m_santaana@uocol.mx

Abstract

The present work within a historical analysis of knowing how the development of entrepreneurial activities within the Russian Federation during the years from 1992 to 2018. Four study periods were divided taking into account the duration of the presidents' government and the Comparative method of the reported results of the Russian Federation in the years 2010 and 2018 to the Global Entrepreneur Monitor of the World Bank was compared with, Germany, United States, Israel and Japan. As a result, it can be said that the undertakings carried out in Russia are incipient and at a rural level almost null and their undertakings are by necessity and these businesses are feasible to be surpassed, on the other hand, the other countries their undertakings are by opportunity by the knowledge and innovation that are hardly surpassed.

Keywords: Russia, Entrepreneurship, Endogenous.

Introducción

Un elemento que ayuda al desarrollo y el divulgar el bienestar social, es la creación y mantenimiento de las empresas. Estas ayudan a la creación de nuevos puestos de trabajo, utilizan tecnologías que ayudan a bajar los costos de producción, llevan servicios y productos de manera endógena, inician un proceso de activos circulantes que permiten incrementar la liquidez en sus propias localidades (Vargas & Rodríguez, 2013 y Guachimbosa, Lavín & Santiago, 2019). Por todas estas acciones después de la disolución de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y el resurgimiento de la Federación Rusa, que se da cuenta que es necesario impulsar nuevas fuentes de trabajo mediante la creación de nuevos emprendimientos empresariales.

Las maniobras del fin de la URSS

Con la muerte de Leonid Brezhnev, la situación económica empeoró debido que históricamente la disminución gradual por falta de tecnología en la industria y en la producción agrícola eran menos productivos y con menos salarios y mayor incremento de precios disminuyó drásticamente el poder adquisitivo del pueblo soviético (Urkijo, 2014).

Desde 1988, se presentaba un "no oficial" creación de pequeñas empresas que eran manejadas por los directores de las fábricas estatales que permitían el uso de máquinas y herramientas esto ayudo a contratar personal que no trabajaba en estas fábricas. Además, al año siguiente en 1989 el sistema de abasto de materias primas para las fábricas soviéticas se escaseo ya que el bloque comercial comunista del este de Europa se colapsó y dejo de abastecer dichas materias primas. Esto ocasiona que los directores de las fábricas buscarán por medios no oficiales lograr el abasto necesario de sus materias primas, los emprendedores vieron esta escases de bienes una oportunidad de negocio al crear materias primas o comercializarlas y fueron consideradas por la oligarquía como un "problema" ya que los emprendedores de negocios comenzaban a competir "su mercado" que controlaban (Khotin, 1996).

Además, los grupos de actividad criminal vieron una oportunidad de "limpiar" sus ganancias mediante el patrocinio para la creación de nuevas empresas y buscar financiamientos del extranjero (principalmente de los Estados Unidos) que después crearon sus propios bancos de financiamiento, esto ayuda a crear sus propios sistemas de negocios gobernados por la oligarquía de los altos miembros del extinto partido Comunista de la URSS, que manejaban una alta carga de intereses en sus préstamos, Estas acciones obligaron a los incipientes emprendedores a buscar recursos monetarios con sus amigos y parientes (Tomass, 1998).

Como una alternativa de ayuda, se autorizó a establecer pequeños negocios entre privados dentro de una planificación centralizada, este proceso era iniciado por su sucesor Mijaíl Gorbachov con su movimiento de la "perestroika (reestructuración)" y de "glasnost" apertura a nuevas ideas políticas que introdujeron los diferentes diputados estatales, contrarios a las ideas centrales del Partido Comunista de la Unión Soviética este crecimiento de doctrinas involucro que las diferentes naciones que integraran la unión soviética vieran primero sus intereses económicos y sociales que los de la unión, esto provoco que los presidentes de dichas naciones abolieran la unión de estados soviéticos. El 25 de diciembre de 1991 el presidente Gorbachov renuncia a la presidencia de la URSS se desbarata la unión por los presidentes de sus naciones y Boris Yeltsin ocupa el cargo de presidente de la recién creada Federación Rusa (Gómez, 2019).

Durante el periodo del soviét, el desarrollo de la ciencia y tecnología (CyT) estaba limitado a las direcciones y operaciones por parte de la Academia de Ciencias de la URSS que otorgaba apoyo tecnológico y de investigación a las industrias productivas estatales, las universidades en su formación y desarrollo en CyT se consideraba aparte. En el cambio de sistema de control central a una apertura del mercado de capitales, provocó una caída de todo el sistema estatal de investigación y desarrollo, lo que provocó un exilio de profesores e investigadores fuera del país (Uvarov & Perevodchikov, 2012) y con ello se debilita la oportunidades de mercado por innovación y desarrollo de patentes, continuando con el uso tecnologías baratas de producción y de poca rentabilidad.

El inicio de la primera década (1992-2002)

Desde 1992 empieza la reconstrucción del país con reformas económicas con principios de una economía de mercado. Se empieza con una liberación económica y privatización tomando en cuenta las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional con esto queda terminada el control económico del gobierno central, empieza venta de las empresas gubernamentales a la iniciativa privada y al mismo tiempo se realiza la apertura de la propiedad privada y la creación de negocios privados.

Para 1995 el 47 % de las empresas son de propiedad privada, pese a esa privatización la producción no era constante y de poca calidad, los precios se incrementaron, pero no los salarios y muchas empresas empezaron a no pagar salarios ni materias primas y algunas de estas empresas fueron compradas con créditos del banco estatal que pronto tuvo carencia de liquidez financiera, desde diciembre de 1991 a junio de 1992 la deuda entre las empresas ascendió a 3.2 trillones de rublos que es el 25 al 40 % del PIB⁴ (Fuster, 2002). Debido a esto, aparecen bancos comerciales que invertían en mercados de pronta recuperación más que el fomento a la creación de empresas. Los grandes jefes rusos (algunos exempleados de gobierno) que conocían los procedimientos gubernamentales se quedaron con la mayoría de las ganancias de las empresas privadas y su

⁴ Nota del Autor (Fuster, 2002): Este rango tan amplio deriva de las diferencias en las estimaciones de la inflación para los primeros seis meses de 1992, resulta muy difícil precisar cualquier magnitud macroeconómica dada la elevada tasa de inflación” (Ickes y Ryterman, 1993; pág. 232).

operación en sitios estratégicos como la minería y la extracción petrolera creando enormes complejos industriales dejando de invertir en sitios importantes como la agricultura que poco a poco dejó de ser productiva y rentable (Sánchez, A., 2002) (Pastrana & Rebollar, 2019) (Susan, 1997).

Con la liberación de la carga presupuestal de muchas empresas privatizadas y el acopio de nuevos impuestos a la iniciativa privada, se realizaron cambios de crecimiento en la economía rusa para 1996, el rublo se estabiliza, se baja la tasa de inflación, decrece las tasas de interés y la evasión fiscal. Debido al rompimiento económico mundial en 1998 se revierte parte de las acciones ganadas con el colapso del sistema bancario y la quiebra fiscal del estado. Con estas situaciones y conflictos políticos en 1999 es elegido como primer ministro Vladimir Putin que controla la deuda pública y la presión económica que ejercían los jerarcas rusos para el bien de sus empresas, para marzo de 2000 Putin es elegido presidente de Rusia. (Sánchez, 2003).

La falta de actualización tecnológica y calidad de los insumos, hace que la industria a principio de los años 1990's era de un 38 % del valor agregado y a finales se estableció en un 29 %, estos decrecimientos llegaron a frenar las exportaciones industriales por falta de innovación (patentes) y de costos. Además, las importaciones de productos con alto grado de tecnología se fueron incrementando (Dzarasov, 2014).

Debido a la falta de competitividad en las políticas hacia la CyT que eran establecidas por la Academia de Ciencias de la URSS y no eran innovadoras y prácticas provocó que el plan de desarrollo moderno de Rusia desde la década de los 1990's se ha modificado sustancialmente la aplicación de la CyT considerando la inclusión del desarrollo sustentable. Dentro de este plan se considera el desarrollo de la universidad emprendedora, construir una infraestructura de innovación y el desarrollo de la educación empresarial (Uvarov & Perevodchikov, 2012).

Se puede decir, en resumen, que los primeros años de transición se ha realizado una descentralización del poder y de la economía que no ha logrado sostener las instituciones que son necesarias para integrar una economía de mercado que una tarea que el presidente Putin lo considera como prioridad para el desarrollo económico del país (Sánchez, A., 2002).

Zhuravlev y Pozniakov (1994), establecieron que en los años de 1991 y 92 la Academia de Ciencias de Rusia realizó en

un estudio sobre los problemas que se presentan los emprendedores y las estructuras de apoyo social de la Federación Rusa. Se encuestó a gerentes de negocios, dueños de PyMEs y emprendedores de negocios. Cerca de un 43 % de los entrevistados perciben que no hay un apoyo suficiente de las estructuras gubernamentales para sus proyectos emprendedores. Esto puede ser a que se tiene la costumbre dentro de la sociedad rusa, que el estado debe de apoyarlos suficientemente para la realización de sus proyectos sociales. Chepurenko (2018), establece que no hay una correlación entre el apoyo del gobierno y las habilidades y negociaciones que realizan los emprendedores para la creación de nuevos negocios, ellos se manejan de manera independiente considerando fuertemente sus habilidades para emprender.

Buscando cual es el comportamiento del emprendedor dentro las circunstancias sociales para hacer nuevos negocios, en el año de 1993 se entrevistaron a varias personas que estaban iniciando sus nuevos negocios. En la primera circunstancia es lo incierto del sistema administrativo gubernamental es todas sus dimensiones ya que son inconsistentes los apoyos y los permisos para la creación de nuevas empresas. Por lo tanto, de forma frecuente se cae en timos y engaños por "supuestos" permisos oficiales para operar estas empresas. Estas percepciones se dan en emprendedores sin importar en género ni en educación. Las complicaciones para hacer nuevas empresas tienen antecedentes históricos desde antes de la revolución rusa se fabricaban impedimentos para nuevos negocios por parte de personas no relacionadas con amigos o parientes de la familia del Zar entonces se considera una "tradicción obstruir nuevos negocios". Todas estas acciones manifiestan los emprendedores de conservar su propia ética de negocios independientemente de las acciones positivas o negativas del gobierno a los nuevos empresarios (Redaev, 1994).

Mediante el establecimiento de la Cámara Rusa-Americana de Comercio en 1995, se comienza a establecer relaciones comerciales con el extranjero que buscan hacer negocios de la manera más "limpia posible" ya que era común el pago extra por tener servicios básicos (luz, agua, seguridad, etc) de manera "oportuna" por parte del estado. En ayuda a iniciar la intención emprendedora por parte de los nacionales rusos se establece por parte de la universidad de Hartford de llevar a estudiantes universitarios del tercer año a completar un semestre de ca-

pacitación emprendedora de negocios, en esta misión fue de 7 estudiantes-empresarios. En esta situación se trató de inculcar a los estudiantes los valores y fundamentos para la creación de nuevos negocios según como se hacía en los Estados Unidos. Cosa que no se pudo aplicar completamente debido al sistema de corrupción entre los funcionarios públicos. Buscando una nueva manera de educar a los emprendedores rusos la escuela norteamericana cambia su sistema de enseñanza en casos reales de empresas estadounidenses con el fin que aprecien las operaciones y el desarrollo ético de las empresas y busquen ajustarse a sus proyectos rusos de la manera correcta en lo posible (Coleman, 1997).

Con el ejemplo de las empresas extranjeras, las empresas rusas comenzaron a buscar mejorar la calidad de sus productos.

Con el establecimiento del libre mercado, algunos pequeños empresarios miraron hacia afuera del país buscando hacer negocios internacionales con un 75 % de productos de exportación en un plazo de dos años, tomando la gestión de separar las cuentas de exportación y de consumo nacional en complemento, se buscó realizar un sistema de comunicación mejor del gobierno entre suministros, distribuidores y socios de inversión de capital buscando tener una ventaja local contra lo extranjero manteniendo centros de información en todo el mundo con el fin de desarrollar un sistema sustentable de ventaja competitiva. Para fortalecer esto se busca socios extranjeros que pudieran tener alta tecnología del medio (Thurner, Gershman, & Roud, 2015).

El establecimiento de las bases para la era de Vladimir Putin (2002-2010)

Como parte de evitar los monopolios comerciales y fomentar el desarrollo de nuevos emprendimientos de negocios se modifica la legislación comercial en disminuir los procesos de creación de nuevas empresas y controlar la expansión comercial excesiva de las empresas ya establecidas. Al mismo tiempo en el año de 2002 se empieza a crear la infraestructura especial para apoyo a nuevos negocios como son los parques tecnológicos y zonas económicas especiales. Todavía los sistemas bancarios de promoción al desarrollo de la pequeña y mediana empresas son insuficientes (Sánchez, 2003).

Desde 1999 se comenzó a establecer la infraestructura y las políticas dentro de las universidades. En los años de 2005 a 2008 se comienza a establecer los parques de CyT en todo el país. La legislación comienza a modificarse para el desarrollo de la CyT de 2009-2011. Como complemento a esto, en los años de 2011 a 2012 se comienzan a otorgar por parte del gobierno federal las garantías para crear el sistema de universidades emprendedoras y clústeres de innovación regional como lo es el Parque de Skolkovo (Uvarov y Perevodchikov, 2012).

Para fines de 2002, la Federación Rusa (Rusia) presenta un abrumador cambio en la educación superior heredado de la rigidez del gobierno soviético. Debido a esto la capacidad creativa y de innovación se había estado limitado no promoviendo un ambiente para el desarrollo de estos factores en ciencia y tecnología (CyT) y la emergencia de la educación emprendedora y la innovación de los clústeres locales. (Sánchez, 2002).

Buscando el nacimiento de empresas con una visión global en esa época se funda la Fundación para la Asistencia a la Pequeña Innovativa Empresa buscando la cooperación para la creación de negocios de base tecnológica de otros países como Finlandia, Francia y Alemania que favorecen en Rusia el fomento a la ciencia mediante los Spin-Offs. Alemania mediante su Agencia Internacional del Ministro Federal de Educación y Ciencia, Investigación y Tecnología realiza un programa bilateral Ruso-Germano de asociación de empresarios con tecnología de punta básicamente en las áreas de: equipamiento médico y servicios, ingeniería, tecnologías de comunicación e información (TICs) y la nanotecnología en seis diferentes ciudades: Moscú, Korolév, Saratov, Kaluga, Koltsovo y Kazán se admitieron 50 proyectos a cada uno se aprobaron 4 millones de rublos. Este es un apoyo muy importante pero no que sea significativo sólo menos del 4 % de las empresas tienen planes de negocios para innovar su propia empresa (Turner, Gershman, & Roud, 2015).

No obstante, todos estos incentivos para la creación de nuevas empresas se ven limitados por la corrupción gubernamental, ya que los sueldos son bajos y se incrementarán los gastos de la vida cotidiana y a manera de compensar sus gastos realizan operaciones corruptivas con personas que tramitan los procesos para iniciar una nueva empresa. En un estudio en estudiantes que están desarrollando o ya hicieron una nueva empresa el 87 % desconfía de la integridad del gobierno y un 72

% también desconfía de la integridad del personal que se contrata, esto hace pensar dos veces a los estudiantes para realizar por ellos mismos una nueva empresa. En términos generales, se considera más hostil al gobierno en tener un ambiente corrupto cercano al 40 % y la presión de la influencia criminal es cercana al 20 % en la intención emprendedora para crear su propio negocio (Bagautdinova, *et al*, 2013) (Radaev, 2014).

La apertura hacia los países occidentales y las interacciones entre gobiernos hizo que la mujer rusa se diera cuenta que dentro de su contexto económico se encuentran oportunidades para el desarrollo de nuevos negocios. A principios de 1994, menos del 18 % de las empresas ya establecidas eran manejadas por mujeres, esto debido a la tradición machista de que el hombre debe ser el principal proveedor del hogar. (Aaltio & Peltonen, 2009) Esta situación está cambiando debido a que en el año 2000 había ya más mujeres con estudios universitarios (47 %) que los hombres (34 %). Los perfiles de desarrollo de la mujer emprendedora se dirigían hacia los servicios de consultoría, capacitación, desarrollo editorial y publicitario, agricultura, comercio y producción a pequeña escala (PyMEs). Estas acciones no habían repercutido en la mujer emprendedora en el sector rural, en que siguen realizando las actividades familiares, hay mayor burocracia en los procesos gubernamentales en este sector, pero, en cambio están más decididas al enfrentar los riesgos de crear nuevos negocios y buscan mayor financiamiento y capacitación para el desarrollo de sus nuevos negocios (Salmenniemi, Karhunen & Kosonen, 2011).

Por la consolidación del crecimiento regional y la libre empresa (2011-2018)

En estudios de Solesvik, Iakovleva y Trifilova, (2019). sobre la situación de la mujer como factor del desarrollo de nuevos emprendimientos, en una comparación con mujeres emprendedoras de Suecia y de Ucrania. Se encontró similitudes del índice de desigualdad de género en Rusia de 0.276 (54 del mundo) y de Ucrania 0.286 (57 del mundo) por 0.067 de Suecia (9 del mundo), esto demuestra la lejanía que se tiene en estos dos países eslavos por dar una oportunidad igualitaria entre hombres y mujeres dentro de sus sociedades. En referencia a la tasa temprana de actividad emprendedora (menos de tres años de egreso

de sus licenciaturas) entre hombres y mujeres son muy similares entre Noruega (0.5) y Rusia (0.56). En Noruega solamente una mujer tiene emprendimientos por tres de los hombres ya que la mujer tiene una mayor percepción del riesgo y desea conservar sus trabajos de empleo más que generar una nueva empresa. Para Rusia se presentan las mismas proporciones de crear empresa entre el hombre y la mujer (3:1) en este caso, se debe a que todavía se acostumbra que la mujer desempeñe las labores de la casa independientemente si trabaja o no, esto limita las posibilidades de expansión de nuevos negocios por parte de las mujeres. No obstante, las mujeres rusas tienen una percepción social hacia la sostenibilidad del entorno para crear empresas que beneficien dicho entorno considerando a todos sus allegados como una "familia", en comparación con los hombres que presentan una tendencia a beneficiar más a los inversionistas del emprendimiento

Los centros de incubación de base tecnológica, así como el desarrollo de actividades emprendedoras como son las *crown-funding* y *start-ups* son obligatorias en todas las universidades públicas estatales.

En colaboración con el *Massachusetts Institute of Technology* se crea *Skolkovo* (en Moscú) un centro extenso en innovación y educación con una inversión de más de 3 billones de USD que permite alojara a 400 residentes además de la inversión de un billón de USD para préstamos de proyectos emprendedores.

Para el desarrollo de todo lo anterior, se toma como complemento las actividades e la triple hélice (TH) y por lo tanto, las universidades estatales rusas se deben de integrar a este sistema.

En un aspecto legal, se modifica la ley federal número 217 al decreto federal de gobierno 218 en apoyo federal a la cooperación y desarrollo entre la educación superior y las industrias de alta tecnología invirtiendo 633 millones de USD de 2010-2012 para proyectos en Investigación y Desarrollo como resultado de las relaciones universidad-empresa que tengan como resultados productos innovadores tecnológicos como también procesos de producción, el financiamiento llega a ser de 3 millones de USD por cada proyecto seleccionado (Uvarov & Perevodchikov, 2012).

Siguiendo con el fomento, se realiza el decreto 219 del gobierno federal para el desarrollo de la infraestructura para innovar como son incubadoras de empresas, centros de ingeniería, centros de certificación, centros de transferencia de

tecnología, centros de información y centros de consultoría en innovación. Estas son aplicables a todas las universidades del país con un aporte de hasta \$1.7 millones de USD por año durante tres años. Para el decreto número 220 se establece para fortalecer el liderazgo en la investigación en las universidades rusas por un monto de \$400 millones de USD, estos apoyos van hasta 2 millones de USD durante dos años (Pogodaeva, Zhaparova & Efremova, 2015).

Dentro del fortalecimiento de las actividades emprendedoras en las universidades desde el año de 2012 se establecen acuerdos entre la federación y las universidades para realizar dicho cambio. Como parte de buscar una innovación en todos los sectores productivos, se realiza en los clústeres productivos un cambio para realizar actividades al desarrollo de la innovación en todo el país. Se tomaron clústeres regionales con un fondo de 80 millones de USD en cinco años. Se establece una modernización de las universidades mediante la preparación de los estudiantes con casos reales tanto industriales como productivos, así como crear espacios para la creación de propuestas de innovación que ayuden a mejorar los procesos o productos de las empresas de la región bajo la relación de la TH con una visión endógena, sistemática y con perspectiva (Pogodaeva, Zhaparova & Efremova, 2015).

Para el desarrollo de la TH, las asociaciones de Ángeles de Negocios de Rusia y las Organizaciones Nacionales de Capitales Inversión de Rusia crean industrias de inversión para buscar una estrategia que de la creación del sistema de la Triple Hélice dentro de las universidades rusas, esta tuvo su inicio en el año de 2005 en Tomks con la creación de su incubadora emprendedora de base tecnológica que suministra una participación del valor de las patentes creadas entre la universidad el departamento de investigación y los investigadores participantes. Los proyectos tecnológicos se realizan mediante el método de "aprender haciendo" con un apoyo interdisciplinario de investigadores y profesores de la universidad. La Universidad de Tomks está dentro de la Asociación Rusa de Universidades Emprendedora que cubre las diez mejores universidades del país. La universidad es la primera que posee la educación emprendedora, en innovación y tecnología, incluyendo la comercialización del conocimiento.

Todavía el sistema emprendedor y de la Triple Hélice son incipientes y aisladas, aún los Spin-Offs son escasos. La burocracia y los pocos presupuestos para estas actividades son insuficientes. Aún las empresas rusas no se dan cuenta de la necesidad de crear emprendimientos de base tecnológica pese a que se presentan exención de impuestos a las nuevas empresas que se crean bajo estas relaciones (Uvarov & Perevodchikov, 2012).

Para el inicio de su siguiente periodo presidencial 2018-2024, se presentó los siguientes puntos relacionados con el desarrollo tecnológico y la promoción a la pequeña y mediana empresa [pyme] (Pastrana, y Rebollar, 2019):

- Incorporar Rusia a la lista de las cinco economías más grandes del mundo, asegurar tasas de crecimiento por encima del promedio mundial manteniendo la estabilidad macroeconómica y la inflación no mayor de 4%;
- Crear unos sectores de alto rendimiento orientados a la exportación en base de altas tecnologías modernas con el personal altamente calificado en el marco de los sectores económicos fundamentales, refiriéndose, en primer lugar, a la industria transformadora, agroindustrial y al sector de servicios. Para el 2024 la parte exportadora de bienes y servicios de los referidos sectores no primarios debe constituir no menos del 20% del PIB (alrededor de US\$350.000 millones);
- Acelerar el desarrollo tecnológico de la economía rusa, incrementar el número de empresas innovadoras de tecnología hasta el 50% de la totalidad actual;
- Impulsar la incorporación de tecnologías digitales en la economía y esfera social;
- Promocionar la pequeña y mediana empresa y fomentar la actividad empresarial individual. Aumentar el número de empleados en estas empresas hasta 25 millones de personas (actualmente son unos 17 millones).

Los mismos expertos rusos establecen que estas metas no son fáciles de resolver ya que la infraestructura de exportación depende grandemente de las materias primas como los hidrocarburos, minería, agricultura y forestaría y los recursos están encaminados a ese sector. Por esta razón se necesita una gran habilidad para distribuir recursos para el incremento de la actividad hacia la Investigación, el desarrollo y la innovación

tecnológica y al mismo seguir con la estructura de exportación de materias primas. Se buscará la creación de regiones nacionales de clústeres competitivos industriales y agrícolas (Yákovlev, 2018) (Pastrana, y Rebollar, 2019).

Según datos del Banco Mundial (2020) en la actualidad, se considera a Rusia una economía de medio ingreso una calificación mundial para hacer negocios del 28 y presenta el lugar 40 del mundo para dar de alta una empresa, el 12 en el registro de la propiedad, 25 en obtener un crédito para iniciar el negocio y por el lado deficiente el lugar 72 en proteger a los inversionistas minoritarios, el 99 en realizar comercio entre sus fronteras y el 58 en el pago de impuestos por sus ciudadanos. Como se aprecia, aún hay mucho que organizar y regular en las políticas públicas de la Federación Rusa.

La situación internacional del emprendimiento ruso (Global Entrepreneur Monitor)

A nivel internacional, a iniciativa del Foro Mundial de Davos se establece de manera voluntaria el "Global Entrepreneur Monitor" (Revisión de los Emprendimientos Globales) desde 1999, que tiene la finalidad de medir los niveles de emprendimiento de los países y asociar estas acciones con el desarrollo económico del país.

Para el caso de Rusia y los países que se comparan se tomaron los datos de 2010 y 2020, en los cuales se presentan sus métricas estar cercanas a la media mundial. En la tabla 1 se compara con diversos países que destacan dentro de su competitividad y desarrollo mundial respecto a las actitudes que se tienen para emprender un negocio.

Tabla 1. Actitudes que se tienen para emprender un negocio

País / actitudes	2010					2020						
	Percepción de oportunidades	Percepción de capacidades	Temor al error	Emprendimientos como buena oportunidad de realizar	Percepción de oportunidades	Percepción de capacidades	Temor al error	Emprendimientos como buena oportunidad de realizar	Percepción de oportunidades	Percepción de capacidades	Temor al error	Emprendimientos como buena oportunidad de realizar
Rusia	21.7	22.7	41.7	65.4	32.5	33.3	46.5	33.5				
Israel	35.2	41.6	46	61.3	25.5	38.3	43.4	25				
Japón	5.9	13.7	32.6	28.4	ND	ND	ND	ND				
Alemania	28.5	41.6	33.7	53.1	36	54.4	31	36				
Estados Unidos	34.8	59.5	26.7	65.4	46.25	62.5	41.7	48.6				
País / actitudes	Alto estatus para que el emprendimiento se logre	Se tengan medios para el emprendimiento	Intenciones emprendedoras		Alto estatus para que el emprendimiento se logre	Se tengan medios para el emprendimiento	Intenciones emprendedoras					
Rusia	63.7	46.6	2.6		34	35	8.3					
Israel	73	56.3	14.1		12	38.6	19.8					
Japón	52	58.5	2.9		ND	ND	ND					
Alemania	77.1	49	6.4		54	47	10.8					
Estados Unidos	75.9	67.8	7.7		68	64	12.6					

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2010 Report <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=48371> y Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Report <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report>

En general se puede observar que los países líderes en ciencia y desarrollo presentan incremento en sus resultados, siempre conservando la mejor actitud para emprender un negocio los Estados Unidos, seguido por Israel y Alemania, en el caso de Japón que se tiene la costumbre que los grandes corporativos industriales son los que realizan la innovación y el desarrollo de nuevas empresas, todo lo contrario, a Estados Unidos que de manera histórica se fomenta a la innovación y la independencia empresaria.

Respecto a las intenciones emprendedoras que Rusia tiene la calificación más baja que se explica en los textos anteriores, debido a que no se presenta una seguridad de instrumentos de fomento a la actitud emprendedora. Hay que entender que es un problema la extensión del país que tiene más de 17 millones de kilómetros cuadrados y el 70 % de la población se encuentra en la parte europea que presenta el 20 % de la superficie nacional, por ello se presenta el problema de cubrir con los servicios de fomento emprendedor a la parte rural de Asia. Estas reflexiones concuerdan con los estudios de Szerb & Trumbull (2018), que comparo a Rusia con los otros anteriores países soviéticos respecto a su actividad emprendedora.

A manera complemento en la tabla 2 se muestra los índices de actividades emprendedoras, en la que Rusia si presentó bajos indicadores en comparación a los demás países. Como se observa el nacimiento de las empresas es bajo menos de un tercio de los Estados Unidos y menor de Israel referente a los medios necesarios para la creación de nuevas empresas, ambos países se caracterizan por presentar los mayores presupuestos para la ciencia y tecnología en el mundo. A mayor presupuesto se tienen las herramientas necesarias para la creación de patentes que son elementos de una competitividad entre las empresas (Deng, Lev & Narin, 2019 y Amerahanova & Seliverstova, 2017).

Tabla 2. Clasificación de actividades emprendedoras según Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

2010	Año/País	Tasa de nacimientos emprendedores	Tasa de dueños con nuevos negocios	Estado temprano de la actividad emprendedora	Tasa del dueño en la estabilidad del negocio	Porcentaje de tener un negocio	Porcentaje de tener oportunidades
	Rusia	2.1	1.9	3.9	2.8	32	30
	Israel	3.2	2.6	5.7	3.1	29	54
	Japón	1.5	1.8	3.3	7.4	36	47
	Alemania	2.5	1.8	4.2	5.7	26	48
	Estados Unidos	4.8	2.8	7.6	7.7	38	51
2020							
	Rusia	0.4	3.7	8.5	4.7	30	34
	Israel	6.1	1.5	8.5	4.2	12	60
	Japón	ND	ND	ND	ND	ND	ND
	Alemania	6.4	6.2	4.8	6.2	62	36
	Estados Unidos	4.8	4.2	15.4	9.9	69	49

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2010 Report <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileid=48371> y Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Report. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report>

Otro factor importante, el estado temprano de la actividad emprendedora. Que hace referencia a cuantos jóvenes inician su propio negocio en proporción de toda la población que desarrolla su propia empresa, se dice que hay dos momentos en el cual se emprende una empresa, la época más común es cuando pasan de 15 a 20 años de haber trabajado como empleado y se tiene el suficiente conocimiento para crear su propia empresa y la segunda época conforme se realizan las nuevas empresas sucede cuando se terminan los estudios técnicos o profesionales y se tiene el ímpetu de la juventud para crear su propia empresa. Lo ideal es que más jóvenes se animen a crear su propia empresa, ellos tienen auto empleo y generan nuevas fuentes laborales. Es por esto la importancia de elevar el índice de los jóvenes en iniciar su propia empresa (Hernández & Arano, 2015).

Para el porcentaje de obtener un negocio, se hace la referencia a los requisitos gubernamentales, ambientales, sociales y económicos para aperturar un negocio, son muy similares a los países citados. Esto hace ver que existen facilidades o dificultades diversas que ayudan a la creación de nuevas empresas que hacen que tenga una igualdad de apertura.

En la tabla 3, se muestra el porcentaje de nuevas empresas en las cuales se hace la distinción de cuales se realizan por necesidad o por oportunidad. Se observa que la federación Rusa es la única que tiene mayor proporción de crear una empresa por necesidad, esta acción acota los resultados de utilidad de la nueva empresa, debido a que este tipo de empresas tienen productos que son fácilmente copiados (genéricos de uso común) y pierden en poco tiempo su competitividad específica.

Además, se observa la supremacía de los Estados Unidos, que duplica a su seguidor en la generación de nuevas empresas por oportunidad y en el total de empresas generadas. Siempre este país se ha vanagloriado de tener su sistema educativo y empresarial tecnológico direccionado a la creación de empresas de base tecnológica o que desarrolle factores y distingos competitivos. Estas acciones son muy seguidas por Israel y Alemania.

Tabla 3. Estado total de actividad emprendedora (entre adultos de 18 a 64 años)

2010				
País/Porcentaje	Proporción por necesidad %	Proporción por oportunidad %	Negocios eventuales %	Total % nuevas empresas
Rusia	32	30	2.8	1.9
Japón	36	47	2	5.2
Alemania	26	48	5.7	1.8
Estados Unidos	28	57	7.7	2.8
Israel	54	54	3.1	2.6
2020				
País/Porcentaje	Proporción por necesidad %	Proporción por oportunidad %	Negocios eventuales %	Total % nuevas empresas
Rusia	40	12	4.1	4
Japón	16	25	ND	ND
Alemania	13	52	5.9	3.1
Estados Unidos	6	63	10	10.7
Israel	14	45	4	5.1

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor 2020 Report <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> y Global Entrepreneurship Monitor 2010 Report <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2010-global-report>

Como se observa aún hace falta mucho trabajo que hacer en la Federación Rusa para que se considere que el emprendimiento y más por el conocimiento sea un pilar de su desarrollo endógeno.

Conclusiones

Dentro de este análisis de desarrollo histórico, se ha visto como la Federación Rusa ha buscado sacudirse las direcciones de la política económica improductiva en el ocaso de la Unión Soviética. Buscando crear su propia personalidad de desarrollo económico tomando en cuenta la manera de operación de los principales países desarrollados del mundo.

Se puede observar que los primeros años de apertura hacia la economía de capital de mercado estuvo sujeta a la oligarquía rusa

en controlar el desarrollo empresarial. La caída del poder central y la desintegración de la URSS, provocó la desestabilización económica rusa y con ello la investigación y desarrollo en el país.

La clausura de empresas estatales y la venta de estas a la iniciativa privada como la asesoría de FMI ayudaron a controlar la balanza de las finanzas públicas.

En las primeras etapas de esta nueva nación surgen las primeras acciones de emprendimientos por necesidad que son opacados por la corrupción y la burocracia del estado, ocasionando que los emprendedores busquen capital semilla por parte de sus familiares y conocidos.

Boris Yeltsin, el primer presidente de la Federación Rusa busca la capacitación y el apoyo de instituciones internacionales hacia la cooperación e intercambio académico para la asesoría de crear nuevas empresas y consolidar las bases para la transformación del sistema de educación hacia el desarrollo de la ciencia y de la tecnología.

Es innegable, la importancia de la participación en el establecimiento y desarrollo de las políticas y finanzas públicas de Vladimir Putin dentro de este periodo de estudio, buscando crear las bases generacionales y académicas como científicas para lograr el desarrollo de emprendimiento locales de base tecnológica.

Desde el inicio del siglo XXI se transforma el sistema educativo estableciendo las bases estructurales para la investigación básica y aplicada creando centros de investigación, incubadoras de empresas de base tecnológica, parques tecnológicos entre otras instituciones de fomento científico y empresarial.

En este periodo se establecen los centros de regionales de investigación que buscan desarrollar las capacidades naturales e inducir el desarrollo endógeno en todo el país.

Con estas acciones se fortalecen las acciones de la TH en las universidades públicas y en los gobiernos locales.

Dentro de los centros urbanos, la mujer se ha dado cuenta que tiene el potencial para la creación de sus propias empresas. Esto se aprecia en el incremento de asistencia a las universidades y a la formación emprendedora.

El factor geográfico es un gran problema, ya que la población rural aún no permea las ideas del desarrollo de nuevos emprendimientos y las distancias a cubrir son muy grandes (tiene 17 usos horarios diferentes) y se tiene una desproporción poblacional con el 70% del territorio se tiene el 20 % de la población que obliga hacer mayores esfuerzos de cobertura.

Como parte del análisis comparativo internacional de las operaciones emprendedoras, se toma en cuenta los resultados del GEM, aún se ve que surgen más nuevos emprendimientos por necesidad que por oportunidad y estas acciones limitan la derrama económica entre la población.

Es importante fomentar en los recién egresados de las licenciaturas la creación de sus propios negocios que tengan como base competitiva la base tecnológica que generen el autoempleo y la proporción de sitios de trabajo a personas con menor capacidad académica.

Se observa un desarrollo, pero debido a la magnitud de la población y su extensión todavía hay bastante que trabajar.

Bibliografía

- Amerhanova, A. K. & Seliverstova, N. S. (2017). Analysys of the current state of technology entrepreneurship in Russia and abroad. *Revista San Gregorio*. 20 (Special Edition December), 22-31. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6236955.pdf>
- Aaltio, I. & Peltonen, H. (2009) Portraits of Russian women entrepreneurs: identification and ways of leadership. *Journal of Enterprising Culture*. 17 (4), 443-471. En <https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/S0218495809000424>
- Bagautdinova, N., Goncharova, I., Shurkina, E., Sarkin, A., Averyanov, B. & Svirina, A. (2013) Entrepreneurial development in a corrupted environment. *Procedia Economics and Finance*. 5. 73-82 En DOI: 10.1016/S2212-567 (13)00012-9.
- Chepurensko, A. (2018). Small family business in Russia: formal o informal? *International Journal of Sociology and Social Policy*. 38(9/10) 809-822. www.emeraldinsight.com/0144-333X.htm.
- Coleman, S. (1997). Crime in Russia: Implications for the development of training programs for Russian entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*. Vol. 9, 73-77. <https://search.proquest.com/openview/d802bf725bb90cddb5cb5018d2a05431/1?pq-origsite=gscholar&cbl=49244>
- Deng, Z., Lev., B., Narin, F. (2019) Science and technology as predictors of stock performance. *Financial Analysts Journal*. 20-32. <https://doi.org/10.2469/faj.v55.n3.2269>
- Dzarasov, R. (2014). Cómo Rusia volvió al capitalismo. *Nueva Sociedad*, (253) 121-135. <https://biblat.unam.mx/hevila/Nuevasociedad/2014/no253/5.pdf>

- Fuster, E. (2002). Los límites de la política económica: el problema de los atrasos de la federación rusa. *V Jornadas de Política Económica*, (págs. 1-23). Bilbao, España.: Universidad de Valencia. [https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=EZWUS9EyxB0C&oi=fnd&pg=PA55&dq=Dster,+E.+\(2002\).+Los+1%C3%ADmites+de+la+pol%C3%ADtica+econ%C3%B3mica:+el+problema+de+los+atrasos+de+la+federaci%C3%B3n+rusa.+V+Jornadas+de+Pol%C3%ADtica+Econ%C3%B3mica,&ots=rxLokjyUke&sig=5kQyDZ5YojokWg0360x-0-RowsQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.mx/books?hl=es&lr=&id=EZWUS9EyxB0C&oi=fnd&pg=PA55&dq=Dster,+E.+(2002).+Los+1%C3%ADmites+de+la+pol%C3%ADtica+econ%C3%B3mica:+el+problema+de+los+atrasos+de+la+federaci%C3%B3n+rusa.+V+Jornadas+de+Pol%C3%ADtica+Econ%C3%B3mica,&ots=rxLokjyUke&sig=5kQyDZ5YojokWg0360x-0-RowsQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Gómez, J. (18 de 06 de 2019). *Historia General*. Obtenido de La URSS de Gorbachov: de la perestroika al derrumbe.: <https://historia-general.com/2019/06/18/la-urss-de-gorbachov-de-la-perestroika-al-derrumbe/>
- Guachimbosa, V.H., Lavín, J.M. & Santiago, N. I. (2019), Universidad para el emprendimiento, perfil formativo profesional y vocación de crear empresas. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*. 24(85), 1-13. <https://www.re-dalyc.org/articulo.oa?id=29058864001>
- Hernández, C. R. & Arano, R., M., C. (2015). El desarrollo de la cultura emprendedora en estudiantes universitarios para el fortalecimiento de la visión empresarial. *Ciencia Administrativa*. 1. 28-37. <https://cienciadministrativa.uv.mx/index.php/cadmiva/article/view/1858/3405>
- Kothin, L. (1996). Old and new entrepreneurs in today's Russia. *Problems of Post-Communism*. 43 (1). 49-58. En <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&AuthType=cookie,ip,sso,url,uid&db=a9h&AN=9602232812&lang=es&site=ehost-live&authtype=sso&custid=s8935437>>Old and new entrepreneurs in today's Russia.
- Pastrana, J., & Rebolgar, E. (2019). Rusia Actual: aspectos económicos y políticos. *Revista Mexicana de Política Exterior.*, (115) 7-26. En <https://revistadigital.sre.gob.mx/images/stories/numeros/n115/pastranarebollarrmpe115.pdf>
- Pogodaeva, T., Zhaparova, D. & Efremova, I. (2015). Changin role of the university in innovation development: new challenges for russian regions. *Procedia Social and Behavioral Sciences*. 214, 359-367. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815060140>
- Redaev, V. (1994). On some features of the normative behavior of the new Russian entrepreneurs. *Problems of economic transition*, 37 (8) 17-28. En <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.2753/PET1061-1991370817>

- Salmenniemi, S., Karahunen, P. & Kosonen, R. (2011). Between business and Byt: experiences of women entrepreneurs in contemporary Russia. *Europe-Asia Studies*. 63(1), 77-98. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09668136.2011.534304>
- Sánchez, A. (2003). Estructura, resultados y límites de la política económica en Rusia. *Información Comercial Española. ICE: Revista de Economía*, (805) 51-66. En http://www.revistasice.info/cmsrevistasICE/pdfs/ICE_805_5165_5E4BCF88CFD7DD5831692AE413B31C2A.pdf
- Sánchez, A., A. (2002). La economía rusa: una década de transición. *CIDOB d'Afers Internacionals*, (59) 53-72. En <https://www.jstor.org/stable/40586175>
- Solesvik, M., Iakovleva, T. & Trifilova, A. (2019) Motivation of female entrepreneurs: a cross-national study. *Journal of Small Business and enterprise development*. 26 (5), 684-705. www.emeraldinsight.com/1462-6004.htm
- Susan, C. (1997). Crime in Russia: implications for the development of training programs for Russian entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*. 35 (1), 73-77. En <https://search.proquest.com/openview/d802bf725bb90cddb5cb5018d2a05431/1?pq-origsite=gscholar&cbl=49244>
- Szerb, L. & Trumbull, W.N. (2018), Entrepreneurship development in Russia: is Russia a normal country? An empirical analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 26 (6), 902-929. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2018-0033>
- The World Bank (2021), Doing Business, Russia Federation. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2018-0033>
- Thomas, W. T. Gershman & Roud, V. (2015) Partnership as internationalization strategy: Russian entrepreneurs between local restrictions and global opportunities. *Journal of International Entrepreneurship*. 13, 118-137. DOI: 10.1007/s10843-015-0146-8.
- Tomass, M. (1998). Mafianomics: How did mob entrepreneurs infiltrate and dominate the Russian economy? *Journal of Economic issues*. 22 (2), 565-574. En <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00213624.1998.11506065?journalCode=mjei20>
- Urkijo, A. (8 de 04 de 2014). *Entrando al vacío*. Obtenido de ¿por qué cayó la URSS?: <https://entrandoalvacio.wordpress.com/2014/04/08/por-que-cayo-la-urss/>
- Uvarov, A., & Perevodchikov, E. (2012). The entrepreneurial university in Russia: from idea to reality. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 52, 45-51. En <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812038955>

- Vargas, G. & Rodríguez, C. M. (2013). Un análisis microeconómico de los efectos de la innovación en el desarrollo y en el bienestar social. *Economía informa*. 383 (Nov. _ Dic.) 65-76. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185084913713410>
- Yákovlev, P. (2018). La economía de Rusia proyecta un gran salto. *Iberoamérica*., 7-32. En <https://iberoamericajournal.ru/sites/default/files/2018/3/yakoblev.pdf>
- Zhuravlev, , L., & Pozniako V. P. (1994). Russian entrepreneurs in today's social structure. *Russian Social Science Review*, 22-34. En <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.2753/RSS1061-1428350319>

Fecha de recepción: 16 de agosto de 2021

Fecha de aprobación: 25 de octubre de 2021