

Impacto de la pandemia en las iniciativas de emprendimiento: el caso de Puerto Rico

Manuel Lobato,^{1,A} Marta Álvarez,^{1,B} Marinés Aponte,^{1,C}

Recibido: 6 febrero 2022 | Revisado: 10 septiembre 2022 | Aceptado: 18 octubre 2022

¹ Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, Puerto Rico

^A manuel.lobato@upr.edu | <https://orcid.org/0000-0003-1605-3337>

^B marta.alvarez1@upr.edu | <https://orcid.org/0000-0002-2099-0692>

^C marines.aponte@upr.edu | <https://orcid.org/0000-0002-7144-1490>

RESUMEN

La crisis del covid-19 ha tenido un fuerte impacto sobre los emprendimientos a nivel mundial. Este estudio exploratorio analiza los efectos en una economía con una tasa de actividad empresarial especialmente reducida, Puerto Rico, a partir de los datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). El impacto aquí ha sido muy pronunciado, tanto en los indicadores de nueva actividad empresarial, como en los de cierre de negocios. De igual forma, las nuevas iniciativas responden a un crecimiento en la identificación de oportunidades, pero también a la caída en los ingresos de los hogares. Las conclusiones apuntan hacia temas que son necesarios abordar en futuras investigaciones, para entender si estos cambios son solo coyunturales y el efecto de medidas de política pública específicas.

Palabras clave: emprendimientos, covid-19, Puerto Rico, Global Entrepreneurship Monitor

Impact of the covid-19 pandemic on entrepreneurship initiatives: the case of Puerto Rico

ABSTRACT

The covid-19 crisis has had a strong impact on entrepreneurship activity worldwide. This exploratory study analyzes the effects of the pandemic in an economy with a particularly low rate of entrepreneurial activity, Puerto Rico, using data from the *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). The impact here has been very pronounced, both in the indicators of new entrepreneurial activity and in those of business closures. Similarly, the new initiatives respond to a growth

in identifying opportunities and a fall in household income. The conclusions point to issues that need to be addressed in future research, to understand if these changes are only circumstantial and the effect of specific public policy measures.

Keywords: entrepreneurship, covid-19, Puerto Rico, Global Entrepreneurship Monitor

Introducción

La actividad emprendedora es uno de los elementos clave en cualquier estructura económica moderna. Sus dinámicas se asocian al ciclo económico y tienen impacto sobre el mercado de empleo, el comercio exterior y las actividades de innovación, entre otras. Las perturbaciones sobre estas actividades durante las crisis requieren por tanto una atención especial.

La irrupción de la pandemia provocada por el covid-19 supone un cambio brusco en la coyuntura sobre la que se desarrollan las actividades empresariales en 2020. ¿Cómo ha afectado esta crisis provocada por un factor externo, impredecible, a las iniciativas de emprendimiento? Numerosos autores han abordado ya el análisis de los efectos de las crisis sobre las actividades empresariales. Las investigaciones sobre este tema proliferaron a raíz de la crisis financiera de 2008-09 y su impacto sobre la economía global, pero también hay aportaciones que analizan las dinámicas que se generan en las crisis de una manera más abarcadora. A pesar de todo este trabajo, el tema de investigación sigue totalmente abierto, ya que no hay un efecto neto claro. A raíz de las crisis se generan dinámicas contradictorias. Por un lado, la coyuntura adversa provoca el cierre de muchas empresas, mientras simultáneamente surgen fuerzas que empujan hacia la creación de nuevos negocios. El presente trabajo contribuye a este cuerpo de literatura abordando el análisis sobre un objeto de estudio particular, Puerto Rico, que destaca por ser uno de los lugares con tasas de actividad empresarial más bajas (Álvarez et al., 2018). Los efectos de las crisis sobre las iniciati-

vas emprendedoras en este contexto pueden ser especialmente sensibles.

El artículo también contribuye al conjunto de investigaciones que analizan las dinámicas económicas provocadas por la pandemia. En general, se han multiplicado las estrategias de innovación en las empresas (Haltiwanger, 2022). También se han señalado los efectos inmediatos en sectores particulares, como el turismo o las ventas en línea, y se ha documentado el efecto negativo en eslabones básicos en el proceso de emprendimiento, como la reducción en el financiamiento disponible para las *startups* (Bellavitis et al., 2021). Es importante entender el impacto de la pandemia a corto y a medio plazo, desentrañar qué dinámicas nuevas han surgido en el ámbito empresarial, tanto a nivel global como en los contextos locales o en grupos de la población específicos (mayores, jóvenes, desplazados de sus trabajos, entre otros). ¿El efecto de la crisis ha sido más pronunciado o más reducido en los lugares con tasas de actividad empresarial más bajas, como Puerto Rico? ¿Las reacciones de los emprendedores son solo coyunturales o esta crisis puede ser el punto de ignición para cambios estructurales, que perduren en el tiempo? Ratten y Jones (2021) hacen un llamado a construir un cuerpo de aportaciones científicas en el tema del emprendimiento a partir de la crisis del covid-19, sobre el que se pueda apoyar una mejor gestión de crisis futuras.

El análisis de los efectos de la crisis del covid-19 en Puerto Rico tiene una dimensión adicional, que no está presente en otros países. A finales de 2017 la isla fue azotada por el huracán María, que provocó gran destrucción sobre la infraestructura del país, especialmente del sistema eléctrico, cuyas secuelas duraron meses. Muchos negocios tuvieron que cerrar, pero también hubo personas que identificaron nuevas oportunidades en esta coyuntura. Tras una disminución brusca en la tasa de actividad empresarial a finales de 2017, los emprendimientos nuevos crecieron de forma intensa durante 2018 (Lobato et al., 2020). ¿Se habrá reproducido la misma dinámica con la pandemia? El hecho de haber pasado por esta experiencia previamente, ¿habrá hecho que los empresarios en Puerto Rico estén más

preparados para resistir el cambio de escenario que supuso la pandemia?

La presente investigación es un estudio exploratorio que busca profundizar en el conocimiento de las dinámicas de los emprendedores, específicamente en un contexto de crisis inesperada y en una economía con una tasa de actividad empresarial previa muy reducida. Como marco teórico para realizar este análisis, se revisa en la próxima sección la literatura relacionada con los efectos de las crisis sobre la actividad empresarial. Después, se presentan las preguntas de investigación que fundamentan este trabajo y el detalle de los datos utilizados para contestarlas, que provienen del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). A continuación, se caracteriza la actividad empresarial en Puerto Rico, a partir de la comparación con otras regiones geográficas y del análisis del proceso de desarrollo económico reciente de la isla, para después proveer el detalle de los cambios observados en esta actividad empresarial a raíz de la pandemia. Se presentan también las opiniones de los expertos sobre la respuesta gubernamental a la crisis y el papel del ecosistema empresarial. Finalmente, la sección de conclusiones revisa los resultados a la luz de las preguntas de investigación previamente planteadas, y señala temas específicos sobre los cuales es importante desarrollar nuevas investigaciones que contribuyan a una mejor comprensión de la actividad emprendedora, tanto en Puerto Rico como a nivel global.

Revisión de literatura: las iniciativas de emprendimiento en momentos de crisis

El inicio de la pandemia supuso un shock externo que por un lado provocó una recesión súbita e inesperada en la mayoría de las economías mundiales, y por otro implicó cambios a muy corto plazo en la forma de hacer negocios. El cierre temporal de los establecimientos y otras medidas derivadas del confinamiento impuesto como política de salud pública se unió a la fuerte demanda de determinados productos y servicios relacionados con medidas de higiene y salud, o con los nuevos escenarios laborales

y escolares que surgían al interior de las casas. Estas dinámicas pueden haber provocado efectos diversos sobre los proyectos de emprendimiento.

Ebersberger y Kuckertz (2021) documentan cómo las organizaciones más orientadas hacia la innovación son las que mejor han podido mitigar los efectos negativos de la crisis. Previo a la pandemia, diversos autores habían destacado cómo los contextos de crisis pueden ser favorables para iniciativas empresariales basadas en identificación de oportunidades o el desarrollo de innovaciones (Filippetti & Archibugi, 2011; Peris-Ortiz et al., 2014; Terjesen & Bosma, 2014). Stangler (2009) señala que más de la mitad de las corporaciones del *Fortune 500* nacieron en épocas de recesión o de caída de los mercados financieros. Por su parte, Schepers et al. (2021) relacionan los procesos de innovación con el desarrollo de la resiliencia por parte de los emprendedores, entendiendo por resiliencia el proceso en el que las personas, empresas, comunidades o entidades se ajustan a las nuevas condiciones del contexto. Los emprendedores buscan adaptarse y dar continuidad a sus actividades a pesar de las adversidades, para lo que recurren a la innovación.

Más allá de las innovaciones, hay una extensa literatura que analiza si durante las crisis aumenta o disminuye el número de iniciativas emprendedoras. Los resultados no son definitivos, ya que confluyen dinámicas con efectos contrapuestos, y varían según los países y momentos históricos (Amorós & Bosma, 2014). Koellinger y Thurik (2012) investigan esta relación entre el ciclo económico y la actividad emprendedora a través de un panel de datos de fuentes diversas (incluyendo GEM) en el periodo 1972 – 2007 en 22 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, por sus siglas en inglés). Según estos autores, si bien se observa en términos agregados que cuando hay un incremento en la tasa de actividad emprendedora naciente se produce un aumento del producto bruto dos años después, no hay apenas correlación cuando el análisis se realiza a nivel de país. La relación inversa es mucho más clara: cuando sube rápidamente la tasa de desempleo, hay un aumento en

la cifra de actividades emprendedoras, y esta observación se sostiene de manera desagregada, a nivel de país. Para Koellinger y Thurik (2012), más que provocar cambios en el ciclo económico, los cambios en el número de emprendimientos son reacciones a las fluctuaciones económicas. En esta misma línea, el *Informe Global de GEM 2013* analiza la reacción de la actividad emprendedora a la crisis financiera de 2008-09. Los resultados muestran que la actividad guiada por necesidad (no por identificación de oportunidades) llega a su máximo el mismo año en que las tasas de desempleo alcanzan a su vez su máximo en Estados Unidos, Japón, Argentina y Croacia, los cuatro países analizados (Amorós & Bosma, 2014).

La literatura destaca diferentes dinámicas durante los periodos de recesión económica, que afectan positiva o negativamente al desarrollo de nuevos emprendimientos:

- (a) Menor ingreso potencial y proceso de “depuración”: Al igual que se produce un efecto “tirón” en escenarios de prosperidad (*prosperity pull*), un interés especial en crear nuevas empresas ante el potencial incremento de ingresos en ese contexto, ocurre lo contrario en épocas de recesión (Parker, 2009). La caída en la demanda de productos y servicios representa una expectativa de ingreso menor. Los potenciales emprendedores estarán más reacios a asumir el riesgo de empezar un emprendimiento por un ingreso potencial más reducido (Rampini, 2004). Además, habrá un proceso de “depuración” que lleve a cerrar los negocios menos competitivos o que provean productos y servicios de menor calidad, y se desarrollarán actividades basadas en maximizar la productividad (Caballero & Hammour, 1994; Klapper & Love, 2011). Estas dinámicas van en detrimento de las actividades empresariales.
- (b) Costos de producción: durante las recesiones es probable que disminuyan los costos de producción, tanto los asociados a salarios (al menos en términos reales) como los de alquiler de oficinas o pago de intereses (Fairlie, 2013).

Esto debe incentivar el surgimiento de nuevas iniciativas emprendedoras.

- (c) Crédito: se espera una actitud pro-cíclica del sector financiero; no sólo habrá menos accesibilidad a los préstamos bancarios, también habrá menos capital de riesgo (*venture capital*) y de inversores privados (Fairlie, 2013). La falta de recursos financieros supone un obstáculo para trasladar las intenciones empresariales a acciones concretas. Además, los emprendedores se pueden enfrentar a la devaluación de sus propios activos (casa, inversiones, etc.), lo que los sitúa en una posición más complicada para empezar un negocio a partir de sus ahorros (Fairlie, 2013; Paulson & Townsend, 2005). En 2008, por ejemplo, se produjo una fuerte caída en los registros de nuevas empresas a nivel mundial, pero fue especialmente pronunciado en los países con sistemas financieros más desarrollados y más afectados por la crisis (Klapper & Love, 2011). Con la crisis de la pandemia deben reproducirse estas situaciones; de hecho, Bellavitis et al. (2021) ya han documentado una fuerte reducción en las inversiones de capital riesgo después de la pandemia, a nivel mundial. En resumen, las dinámicas financieras supondrán dificultades para empezar actividades empresariales nuevas.
- (d) Salarios reales y desempleo: los salarios suelen reducirse, en términos reales, durante las recesiones. Eso implica que se reduce el costo de oportunidad para los emprendedores, ya que la alternativa de un ingreso a través de un empleo es menos atractiva. Parker (2009) habla de un empuje por la recesión (*recession push*), aunque avisa que el tipo de emprendimientos que surge por este efecto es más bien de autoempleo. Por su parte, el aumento del desempleo tendrá un impacto doble: por un lado, aquellos que mantienen un empleo en las condiciones de recesión podrían ser más reacios a abandonarlo, pero por otro los que quedan desempleados van a encontrar mayores dificultades para lograr una nueva oportunidad laboral, lo

que les llevará a considerar la posibilidad del autoempleo como alternativa. Este efecto del emprendimiento como refugio (*refugee effect*) fue destacado por Evans y Leighton (1990) y debe ser más relevante en las sociedades con sistemas de protección social menos desarrollados (Wong et al., 2005). En cualquier caso, estas dinámicas repercutirán en un aumento de la actividad emprendedora durante las recesiones.

El emprendimiento como refugio fue especialmente destacado por los investigadores que analizaron los efectos de la crisis financiera global de 2008-09. Aubry et al. (2015) entienden que es el factor explicativo más importante detrás del crecimiento en el número de nuevas empresas en las regiones francesas que analizan. Figueroa-Armijos et al. (2012) encuentran una asociación entre el aumento del desempleo y la actividad emprendedora en zonas rurales de Estados Unidos tanto antes como durante de la recesión, pero antes de la recesión se asocia con emprendimientos basados en aprovechar oportunidades, mientras durante la recesión se asocia con emprendimientos por necesidad. Paulson & Townsend (2005) analizan los efectos de una crisis previa en Tailandia (1997) e identifican cómo las subidas del desempleo y la reducción de salarios lleva a nuevos perfiles de emprendedores a iniciar negocios, con inversiones de capital inicial más bajas. Debe señalarse que esta relación entre el aumento del desempleo y la actividad emprendedora no se observa en periodos de tiempo más amplios (Congregado et al., 2012), y en algunos momentos se ha observado una relación inversa (Audretsch & Acs, 1994).

Los primeros estudios realizados en Estados Unidos tras el inicio de la pandemia señalan que hubo una caída inicial en el número de empresas activas, pero a los pocos meses se produjo un fuerte crecimiento en el registro de nuevas iniciativas empresariales, que incluso llevó a superar la cantidad de emprendimientos que había previamente (Dinlersoz et al., 2021; Fazio et al., 2021; Haltiwanger, 2022). Esta dinámica sorprende a Haltiwanger (2022) y a Dinlersoz et al. (2021), ya que es un patrón que no

se observó en la crisis de 2008-09. El propio Haltiwanger (2022) y sobre todo Buffington et al. (2021) señalan, no obstante, que los indicadores de actividad de las pequeñas empresas tuvieron declives muy pronunciados en 2020 y todavía permanecían negativos en 2021, y atribuyen el crecimiento a registros de iniciativas para autoempleo, no a iniciativas que vayan a generar empleos. Esta interpretación sería consistente con el efecto de refugio que se ha observado en torno a las iniciativas de emprendimiento en pasadas recesiones, según se reseñó en la revisión de literatura.

En otros países la dinámica ha sido distinta. En el análisis del registro de nuevas empresas, Fritsch et al. (2021) encuentran que en Alemania se ha reducido levemente la cifra de nuevos emprendimientos. También ha habido menos cierres de empresas en 2020, pero estos autores sospechan que puede haber muchas empresas *zombie*, que no han formalizado su cierre porque las medidas regulatorias relacionadas con las quiebras se han relajado o suspendido temporalmente.

En resumen, el conjunto de dinámicas que afectan las iniciativas emprendedoras durante los periodos de recesión son diversas y de efectos contrapuestos. Koellinger & Thurik (2012) plantean que los efectos netos en cada país dependerán en gran medida de sus políticas públicas, incluyendo las relacionadas con el gasto gubernamental, tasas impositivas, beneficios por desempleo y la política monetaria, entre otras. Klapper & Love (2011) asocian los aumentos en el registro de nuevas empresas a un marco legal y regulatorio estable, procesos de registro de empresas rápidos y baratos, tasas de impuestos corporativos bajas y flexibilidad en las regulaciones laborales.

Desde un punto de vista estructural, la cantidad de emprendedores que hay en una economía se asocia con las condiciones institucionales, culturales y sociales prevalecientes, incluyendo el nivel de aceptación y respeto que tienen las actividades empresariales, la inclusión del emprendimiento en el sistema educativo, el status social de los emprendedores y el enfoque del sistema impositivo hacia los nuevos negocios (Amorós & Bosma, 2014; Koellinger & Thurik, 2012). En este sentido, Fritsch et al. (2021)

anticipaban que los países y regiones con una cultura y tradición empresarial más sólidas iban a ser los que mejor aguantarían frente al covid-19.

Los hallazgos de Fazio et al. (2021) resultan interesantes en este contexto. Su análisis de los datos detallados de ocho estados de Estados Unidos destaca que las dinámicas de incorporación de nuevos negocios son muy distintas según los barrios. Los efectos de la recesión provocada por la pandemia se mitigan recurriendo a iniciativas de emprendimiento, pero el número de iniciativas varía según la geografía y la naturaleza de la actividad empresarial. Los mayores aumentos se producen en vecindarios con predominio de población negra y también en los de mediana de ingreso más alta. Además, los autores documentan el impacto (positivo) de las ayudas de emergencia recibidas por la población de Estados Unidos a través del *Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security (CARES) Act* sobre el inicio de actividades emprendedoras.

Las investigaciones internacionales sobre el impacto del covid-19 en los emprendimientos también han abordado los efectos a nivel sectorial. La pandemia y las medidas de control han afectado especialmente a algunos sectores, como los relacionados con el turismo o las ventas al detal. Más allá de las dinámicas de creación y cierre de empresas, parece observarse un impacto profundo sobre el emprendimiento. Como destacan Bosma et al. (2021) en el informe GEM 2020/21, el covid-19 ha afectado los modelos empresariales a seguir y las actitudes en todo el globo. Haltiwanger (2022) analiza los datos del *Business Formation Statistics* de la Oficina del Censo de Estados Unidos y destaca el crecimiento en el número de nuevos emprendimientos de comercio al detal no basados en tiendas (*nonstore retail*), servicios profesionales, científicos y técnicos, transportación en camiones, y servicios de alojamiento y comidas. Estos datos fortalecen el argumento del emprendimiento por innovación y apuntan a un proceso de reestructuración al interior de los sectores inducido por la crisis de salud. Fritsch et al. (2021) destacan que en Alemania aumentó el número de *startups* en sectores manufactureros más innovadores y los de servicios basados en tecnologías.

Preguntas de investigación y datos

La presente investigación es un estudio exploratorio del impacto de la pandemia del covid-19 en el emprendimiento en Puerto Rico. Resulta especialmente interesante analizar los cambios en las dinámicas de emprendimiento en uno de los lugares con tasas de actividad empresarial más reducidas a nivel mundial. Además, los emprendedores de Puerto Rico ya habían enfrentado fuertes adversidades en la última década (larga recesión, huracanes); esas experiencias cercanas pueden haber influido en la forma en que los emprendedores hicieron frente a la pandemia. En la próxima sección se explicarán en detalle el perfil de la actividad emprendedora en Puerto Rico y su contexto histórico reciente.

A raíz de la revisión de literatura, este trabajo se plantea las siguientes preguntas de investigación:

- (a) ¿Cuál ha sido el efecto neto de la pandemia sobre la actividad emprendedora en Puerto Rico? ¿Ha habido un alza en el número de emprendimientos dirigidos a aprovechar las nuevas oportunidades o por necesidad, o, al contrario, ha sido más frecuente el cierre de negocios afectados por la situación adversa?
- (b) Comparado con otros países, ¿el impacto de la pandemia en las actividades emprendedoras ha sido más pronunciado o más reducido en Puerto Rico?
- (c) ¿Cómo compara la dinámica de las actividades emprendedoras tras la pandemia, con la observada tras el paso del huracán María?
- (d) ¿El contexto cultural e institucional en Puerto Rico y la respuesta que se dio a la pandemia a nivel de política pública han favorecido o han obstaculizado el desarrollo de emprendimientos?

Además, dada su naturaleza exploratoria, este estudio busca también identificar áreas de investigación que se deben abordar

en los próximos años, para entender mejor las características y dinámicas de la actividad emprendedora, tanto en Puerto Rico como a nivel internacional.

El análisis de esta investigación se basa en los datos obtenidos a través de las encuestas del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM). La base de datos de GEM Puerto Rico incluye desde el año 2013 hasta el 2020, con más de 15,000 individuos encuestados. Para esta base de datos, se utiliza la prueba de Ji-cuadrada para determinar si las diferencias porcentuales observadas a través de los años en Puerto Rico son estadísticamente significativas.

GEM es el estudio internacional más abarcador para medir y entender los procesos de desarrollo de las iniciativas de emprendimiento. Cada año participan en torno a cincuenta países, que llevan a cabo de forma simultánea encuestas similares a muestras representativas de sus respectivas poblaciones. Además de utilizar la misma metodología en cada país, GEM cuenta con un equipo internacional que recibe los datos crudos y los armoniza, para garantizar que sean comparables.

La Encuesta a la Población Adulta (APS, por sus siglas en inglés) en Puerto Rico se realiza a una muestra aleatoria de al menos 2,000 adultos entre 18 y 64 años, y al igual que en los demás países la lleva a cabo una empresa especializada. En el diseño de la muestra se toman en cuenta la distribución geográfica, género y edad. Esta encuesta incluye cada año preguntas sobre algún tema especial, que en 2020 fue el impacto de la crisis del covid-19. Debido precisamente a la pandemia, la encuesta a la población adulta correspondiente al 2020 en Puerto Rico se realizó entre octubre de 2020 y febrero de 2021, mediante entrevistas telefónicas. En los años previos se había realizado en los meses de verano y mediante visitas al hogar (*face-to-face*).

De la APS se derivan los principales indicadores del GEM, cuya definición se transcribe a continuación, según publicado por Aponte et al. (2021):

- (a) Actividad Emprendedora Total en las primeras etapas (*Total Early-stage Entrepreneurial Activity* – TEA): Porcentaje de

- la población adulta entre las edades de 18 y 64 años que está en el proceso de iniciar un emprendimiento (un emprendedor naciente) o es dueña-gerente de un emprendimiento nuevo que tiene menos de 42 meses de vida.
- (b) Tasa de emprendedores nacentes: Porcentaje de la población adulta entre los 18 y 64 años que realiza algún tipo de gestión para comenzar una iniciativa empresarial, pero que esta aún no ha pagado salarios o beneficios al emprendedor durante al menos tres meses.
 - (c) Tasa de emprendimientos nuevos: Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que actualmente es emprendedora-gerente de un emprendimiento nuevo. Se refiere a aquellas personas propietarias y administradoras de un emprendimiento en marcha que genera salarios o beneficios para ellos desde hace al menos tres meses y que se inició hace 42 meses o menos.
 - (d) Tasa de emprendimientos establecidos (*Established Business Owners-EBO*): Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que actualmente es emprendedora-gerente de un emprendimiento establecido. Se refiere a aquellas personas propietarias y administradoras de un emprendimiento en marcha que ya ha pagado salarios, o cualquier otra compensación a sus propietarios, por más de 42 meses.
 - (e) Tasa de discontinuidad del emprendimiento: Porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años (que es emprendedora naciente o dueña de un emprendimiento nuevo) que, en los últimos 12 meses, ha discontinuado un emprendimiento, ya sea vendiendo, cerrando o interrumpiendo de otro modo una relación de propietario/administrador con el emprendimiento.

Los equipos GEM de cada país realizan una encuesta adicional, la Encuesta a Expertos Nacionales (NES, por sus siglas en inglés). Al igual que con la APS, se utiliza un cuestionario similar en todos los países. En este caso la encuesta no se contrata a una entidad externa, sino que está a cargo del equipo de investigadores

del país correspondiente. Los resultados también son revisados y armonizados por el equipo estadístico de GEM internacional, para garantizar su calidad y comparabilidad. En el caso del NES, se utiliza un cuestionario en línea, por lo que la metodología utilizada para el GEM 2020 fue similar a la de años previos. El grupo de expertos seleccionado cambia cada año, pero incluye siempre expertos de cada uno de los factores que el modelo GEM considera que son condicionantes de la actividad emprendedora. Al menos un 25 por ciento de los expertos encuestados cada año son empresarios.

Emprendimientos en el marco de la pandemia: Puerto Rico ante el contexto global

La característica más destacada de los emprendimientos en Puerto Rico es que son una cantidad muy reducida, en relación a su población, si se compara con otros países. En 2020 el número de emprendimientos establecidos, según los define el *Global Entrepreneurship Monitor* (es decir, que llevan operando desde hace al menos tres años y medio) era de 2.8 por cada 100 habitantes de 18 a 64 años, frente a los 6.3 que hay en promedio entre los países de América Latina participantes en el GEM, 9.9 en Estados Unidos, y hasta 16.1 en Corea del Sur. Entre los países participantes en el GEM, solo Italia, Omán y Emiratos Árabes Unidos tienen tasas menores a la de Puerto Rico.¹ Esta información es corroborada por otras fuentes; por ejemplo, según los últimos datos del *County Business Patterns* (2019), de la Oficina del Censo, en Puerto Rico hay 44,748 establecimientos de negocios, lo que representa 1.3 establecimientos por cada 100 habitantes; en comparación, en Estados Unidos hay 2.4 por cada 100 habitantes, y en ningún estado la relación es menor de 2 establecimientos por cada 100 habitantes.²

¹ Basado en el *Established Business Ownership (EBO) rate*.

² *County Business Patterns*, United States Census Bureau (<https://www.census.gov/programs-surveys/cbp.html>). Para la comparación se utilizaron los estimados de la población por estado que provee el propio United States Census Bureau, correspondientes a abril de 2020.

La reducida cifra de empresas consolidadas en Puerto Rico no es algo nuevo, sino que es probablemente resultado de las políticas de desarrollo económico que se han implementado a lo largo del siglo XX, así como de las dinámicas económicas y sociales observadas en las últimas décadas (Lobato et al., 2020). Puerto Rico está en un periodo de reestructuración, desde el momento en que dejó de ser viable el modelo sobre el que se articuló la política económica del país durante la segunda mitad del siglo XX, basado en la manufactura de empresas foráneas que venían a la isla atraídas por los incentivos fiscales, salarios relativamente reducidos, unidad aduanera con Estados Unidos y estabilidad política (Martínez et al., 2005). Ante la erosión paulatina de las ventajas de Puerto Rico respecto a otros países y al propio Estados Unidos, desde finales del siglo pasado se planteaba ya como imprescindible una transformación profunda en cada uno de estos renglones (Martínez et al., 2005).

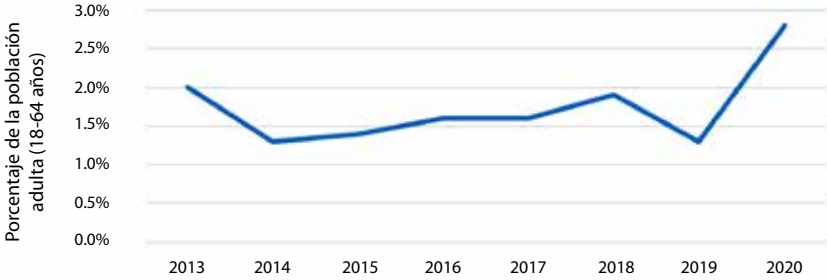
Este proceso de reestructuración ha involucrado una larga recesión, que se inició en 2006 y apenas se ha visto interrumpida algunos años puntuales desde entonces. A este proceso se añadieron la migración masiva de la población y un problema de endeudamiento público grave, en parte como consecuencia de la propia recesión económica (Caraballo-Cueto & Lara, 2018), que culminó en el impago de la deuda por primera vez en Puerto Rico y la consiguiente falta de acceso a los mercados financieros. Finalmente, en los últimos años la actividad económica se ha visto profundamente marcada por el impacto de factores externos. El paso de los huracanes Irma y María, a finales de 2017, tuvo graves consecuencias en la infraestructura y las actividades económicas y sociales; de hecho, los esfuerzos de recuperación posteriores provocaron el final de la recesión. A esto se unieron los terremotos experimentados en enero de 2020 en el área de Guánica, con repercusiones importantes sobre la economía de todo el sur de la isla, y el inicio de la pandemia y las políticas gubernamentales para contenerla, a partir de marzo de 2020.

El estudio GEM está particularmente enfocado en medir la actividad emprendedora en sus etapas iniciales, lo que tiene un

especial interés para el análisis del impacto a corto plazo de los fenómenos que afectan una economía. Como se ha mencionado, la encuesta a la población adulta (18 a 64 años) del GEM se realiza en Puerto Rico desde 2013. Como se puede observar en la Gráfica 1, el número de emprendimientos en Puerto Rico que se consideran “establecidos” muestra una tendencia al alza entre 2014 y 2018, y de nuevo una fuerte subida en 2020. Esta tendencia no se percibe hasta 2018 en la Gráfica 2 entre los emprendimientos “nuevos” (aquellos que ya generan ingresos para los emprendedores de una forma estable, pero se iniciaron hace menos de 3.5 años). Sin embargo, tanto en ese año (de recuperación del huracán María) como en 2020 (pandemia) hay una subida notable en la proporción de encuestados que afirman tener una actividad emprendedora que les genera ingresos. Por último, GEM mide también las iniciativas de emprendimiento que están empezando, en las que el emprendedor ha realizado algún tipo de acción concreta relacionada con esta actividad, pero que todavía no genera ingresos suficientes ni estables. Estos emprendimientos “nacientes” son los que muestran una tendencia al alza más consistente desde 2015, aunque paradójicamente la tasa no aumenta ni en 2018 ni en 2020. Estas gráficas sugieren que el proceso de transformación de la estructura económica y laboral de Puerto Rico ha movido cada vez más a la población a iniciar actividades de emprendimiento, pero durante varios años esto no se tradujo en empresas nuevas; los shocks externos del huracán María y la pandemia, sin embargo, parecen haber generado las condiciones para que estas iniciativas se conviertan en fuentes de ingresos, y también han tenido un efecto neto positivo sobre la cantidad de emprendimientos establecidos.

Gráfica 1

Evolución de la tasa de emprendimientos establecidos en Puerto Rico

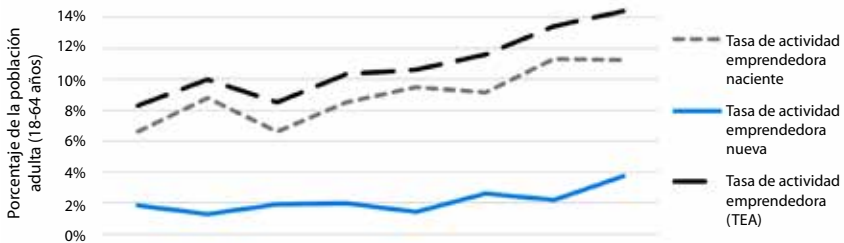


Nota. La diferencia porcentual del TEA entre los años es estadísticamente significativa ($p < 0.001$).

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Gráfica 2

Evolución de la tasa de actividad emprendedora naciente, la actividad emprendedora nueva y la combinación de ambas (tasa de actividad emprendedora, TEA) en Puerto Rico



Notas. (i) La diferencia porcentual de la tasa de actividad naciente entre los años es estadísticamente significativa ($p < 0.001$).

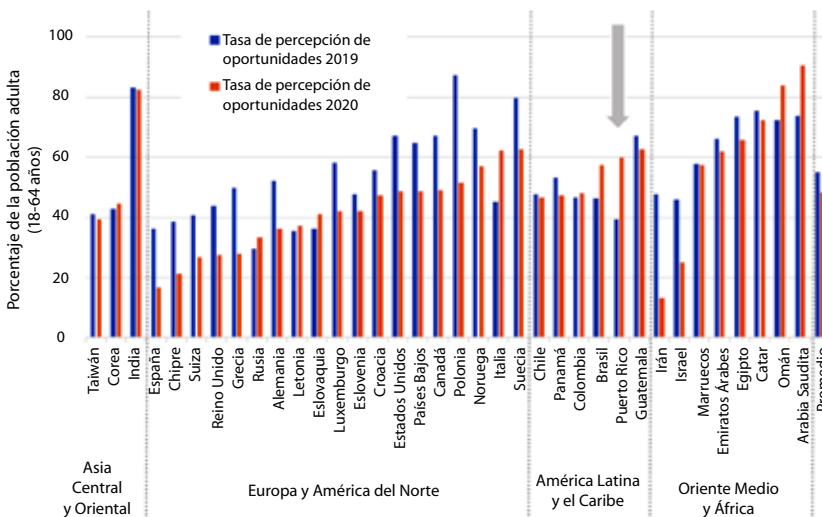
(ii) La diferencia porcentual de la tasa de actividad nueva entre los años es estadísticamente significativa ($p = 0.025$).

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

¿Este crecimiento en nuevas empresas se debe a la identificación de oportunidades o a la necesidad de encontrar una alternativa de ingreso ante los problemas del mercado laboral? La respuesta es que posiblemente sea por ambas razones. Por un lado, parece claro que los acontecimientos de 2020 han cambiado la percepción que los residentes en Puerto Rico tienen sobre las oportunidades de iniciar un negocio. En 2019 la proporción de encuestados que consideraban que había buenas oportunidades era menor del 40 por ciento, una de las cifras más bajas entre todos los países que participan en GEM, pero en 2020 la cifra se eleva al 60 por ciento. Ninguno de los países participantes experimenta un cambio tan notable, como se observa en la Gráfica 3. De hecho, solo en 10 de los países participantes la percepción de buenas oportunidades para emprender fue mayor en 2020 que en 2019.

Gráfica 3

Proporción de encuestados que indican que “Hay buenas oportunidades de iniciar un negocio en el lugar donde vivo”. Comparación entre las contestaciones afirmativas en cada país participante en 2019 y en 2020

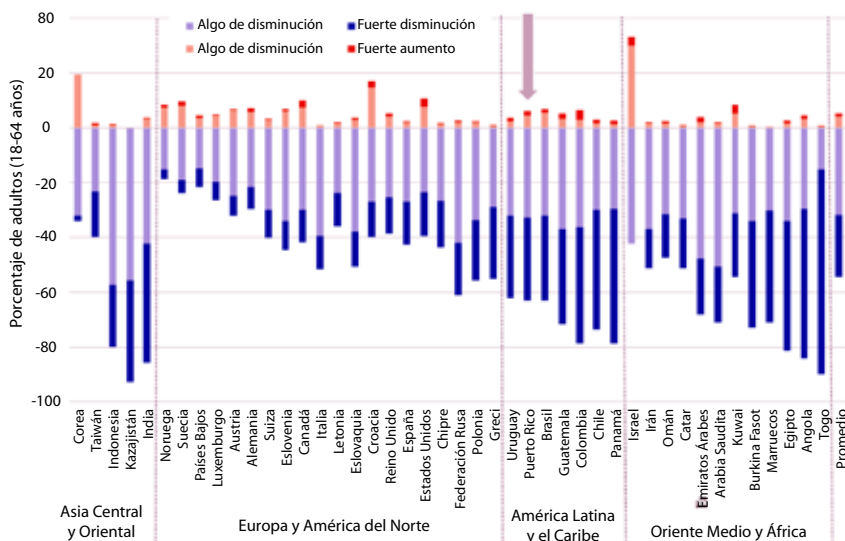


Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Por otro lado, como muestra la Gráfica 4, más del 60 por ciento de los encuestados por GEM Puerto Rico indican que el ingreso del hogar se ha reducido a consecuencia de la pandemia, y en torno al 30 por ciento hablan de una fuerte disminución. En este contexto sería de esperar el nacimiento de empresas nuevas por el “efecto empuje”, las iniciativas que surgen por necesidad. Además, este es un fenómeno que se ha observado a nivel global. El *Global Entrepreneurship Monitor 2020/21 Global Report* destaca que el desarrollo de emprendimientos en 2020 ha sido en gran parte dirigido por necesidad. Tal y como anticipaba la revisión de literatura, esto es especialmente visible en los países con sistemas de protección social más débiles (Bosma et al., 2021).

Gráfica 4

Comparación del impacto de la pandemia en los ingresos del hogar, según los propios encuestados (2020)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

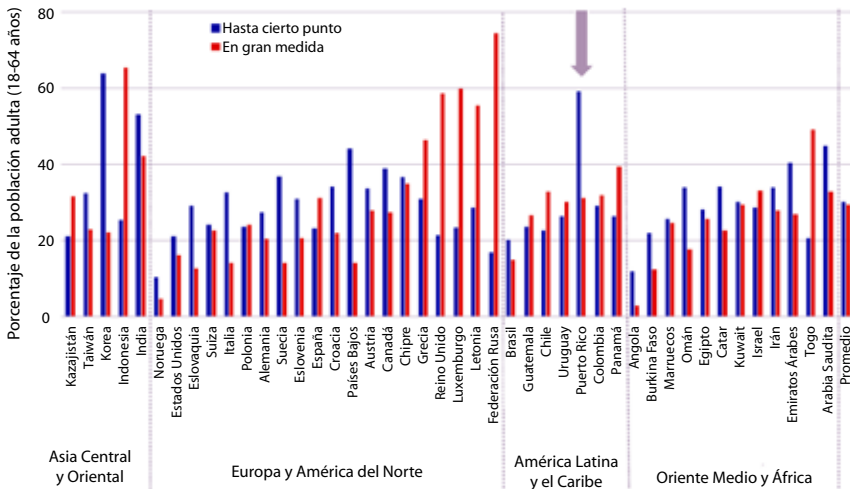
Sea por la percepción de oportunidades, sea por la necesidad de generar ingresos adicionales para el hogar, lo cierto es que en

Puerto Rico se puede atribuir una influencia directa de la pandemia sobre el surgimiento de nuevas iniciativas empresariales. El 48 por ciento de los encuestados en Puerto Rico indican que conocen al menos una persona que ha empezado un negocio en 2020 debido a la pandemia, y el 32 por ciento dicen que conocen al menos a dos personas. Entre los países participantes del GEM en 2020 el promedio es mucho menor, 27 por ciento y 17 por ciento, respectivamente, aunque en otros países de América Latina sí se observan proporciones similares.

Los encuestados que indican tener intención de empezar un negocio en los próximos tres años también señalan a la pandemia: el 59 por ciento contestan que esta decisión está “en cierta medida” influenciada por la pandemia. Como muestra la Gráfica 5, es una proporción muy elevada si se compara con otros países.

Gráfica 5

Comparación de la influencia de la pandemia sobre la intención de iniciar un negocio. Proporción de los encuestados con intención de iniciar un negocio en los próximos tres años en cada país que atribuyen esta expectativa “en gran medida” o “hasta cierto punto” a la pandemia (2020)



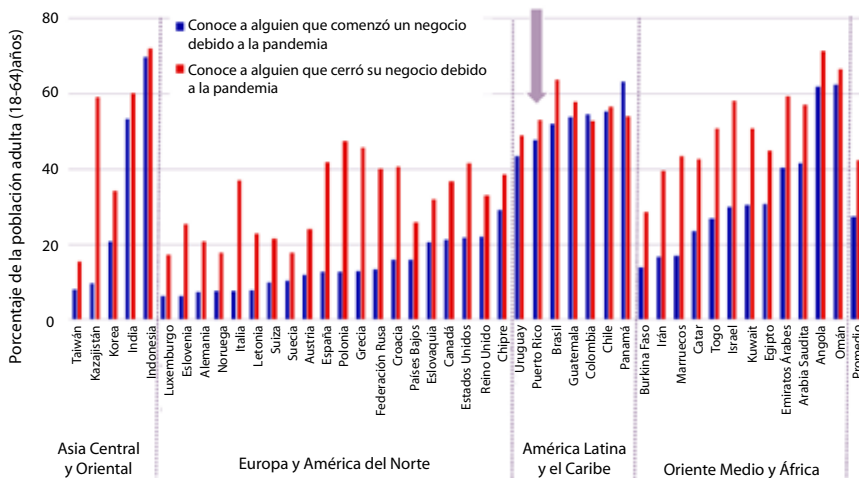
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

¿Estamos en los albores de un salto cuantitativo en la actividad emprendedora en Puerto Rico? ¿Puede convertirse la pandemia en el detonante de una nueva etapa, una estructura económica definitivamente basada en la actividad de empresas locales? Álvarez et al. (2018) señalan con preocupación la distancia que hay en la isla entre el número de emprendimientos nacientes y el de emprendimientos nuevos, es decir, entre la proporción de la población que tiene intención e incluso da los primeros pasos para montar un negocio, y los que efectivamente empiezan a generar ingresos y pueden plantearse vivir de esa actividad. Esa brecha es mucho mayor en Puerto Rico que en cualquier otro país participante del GEM, y se ha mantenido o ampliado a lo largo de los años. Por tanto, este auge en intención de empezar un negocio podría no traducirse en un aumento correspondiente de empresas nuevas. En este sentido, debe señalarse además que el 58 por ciento de las personas que iniciaron emprendimientos en Puerto Rico en 2020 percibían que se había vuelto mucho más difícil empezar un negocio propio, una percepción que compartían el 75 por ciento de los dueños de empresas establecidas (entre el conjunto de los países participantes las proporciones fueron 58% y 63%, respectivamente, en promedio). En la misma línea, el 74 por ciento de los emprendedores nacientes indicaron que la pandemia implicó una demora en el proceso de tener el negocio operacional (69% en promedio entre los participantes del GEM).

Por otro lado, si bien se ha destacado el importante efecto de la pandemia sobre la creación de nuevos negocios, también se le atribuye un papel protagónico en el cierre de iniciativas empresariales. El 53 por ciento de los encuestados en Puerto Rico señalan que conocen al menos una persona que ha dejado de operar un negocio en 2020 debido a la pandemia, y el 41.5 por ciento conocen al menos a dos. También en este caso las proporciones son más altas que los promedios de los participantes en GEM 2020 (42.5% y 30%, respectivamente). La Gráfica 6 muestra cómo destacan ambos efectos, creación y destrucción de empresas, en Puerto Rico debido a la pandemia, en el contexto internacional.

Gráfica 6

Proporción de encuestados que indican que conocen a alguien que ha empezado o ha cerrado un negocio debido a la pandemia. Comparación entre los países participantes (2020)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Los propios encuestados que tienen emprendimientos confirman este cuadro. El 4.3 por ciento de la población había cesado una actividad de emprendimiento en 2020, ya sea una iniciativa naciente, nueva o establecida. Como muestra la Gráfica 7 esta es, con diferencia, la tasa más alta de discontinuidad de emprendimientos desde que se empezaron a hacer las encuestas en Puerto Rico. Tres de cada cuatro emprendedores que cesaron operaciones (78%) señalan al covid-19 como la causa (Gráfica 8).

Gráfica 7

Evolución de la tasa de emprendimientos que cierran cada año en Puerto Rico

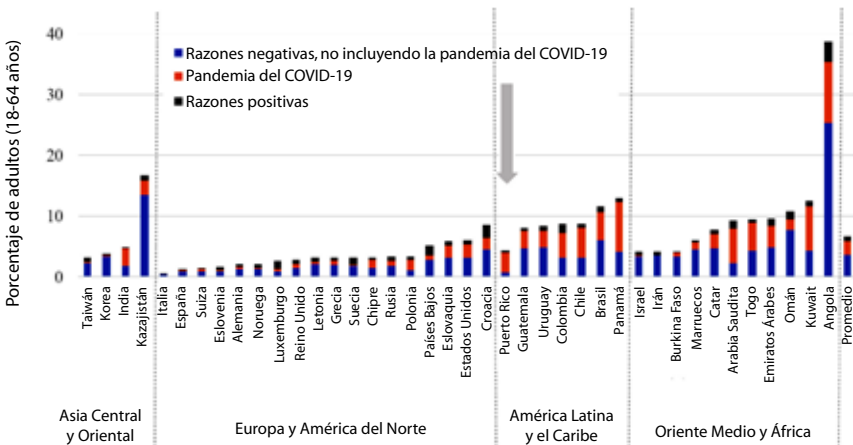


Nota. La diferencia porcentual de los cierres a través de los años es estadísticamente significativa ($p < 0.001$).

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Gráfica 8

Proporción de emprendimientos que cierran debido al covid-19 y otras razones. Comparación entre los países participantes (2020)



Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

¿La pandemia debe ser vista como la principal causa del cierre de empresas en 2020, a nivel global? Los resultados de GEM no son concluyentes. Al igual que en Puerto Rico, hay países en los que los encuestados señalan a la pandemia como la principal causa para el cierre de negocios (Arabia Saudita, Chile, India, Kuwait, Panamá y Polonia). Pero también hay países, en todos los continentes, en los que menos del 10 por ciento de los emprendedores que cerraron negocios atribuyeron esa acción a las consecuencias de la pandemia (Bosma et al., 2021).

Otro de los aspectos en los que se observa un cambio es en la distribución por edad de los emprendedores. Aunque tras el inicio de la pandemia muchos emprendimientos nacientes están vinculados al uso de las nuevas tecnologías, paradójicamente el grupo de mayores de 55 años es el único grupo de edad en el que los países que observan un aumento de la actividad emprendedora son más que los que registran una disminución. Como ocurre con otros indicadores, las dinámicas por grupo de edad varían según las economías. En Puerto Rico, por ejemplo, ha aumentado la actividad emprendedora en todos los grupos, pero de manera especialmente destacada en los de 35 a 44 y de 45 a 54 años, aunque el aumento no es estadísticamente significativo.

Tabla 1

Proporción de cada grupo de edad con actividades emprendedoras tempranas (TEA) en Puerto Rico, 2019 y 2020

| | 18 - 24 años | 25 - 34 años | 35 - 44 años | 45 - 54 años | 55 - 64 años |
|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2020 | 16.5% | 19.7% | 20.3% | 11.8% | 5.2% |
| 2019 | 16.1% | 18.9% | 17.7% | 9.5% | 5.0% |
| Diferencia | 0.4% | 0.8% | 2.6% | 2.3% | 0.2% |

Nota. La diferencia porcentual del TEA por edad entre el 2019 y el 2020 no es estadísticamente significativa.

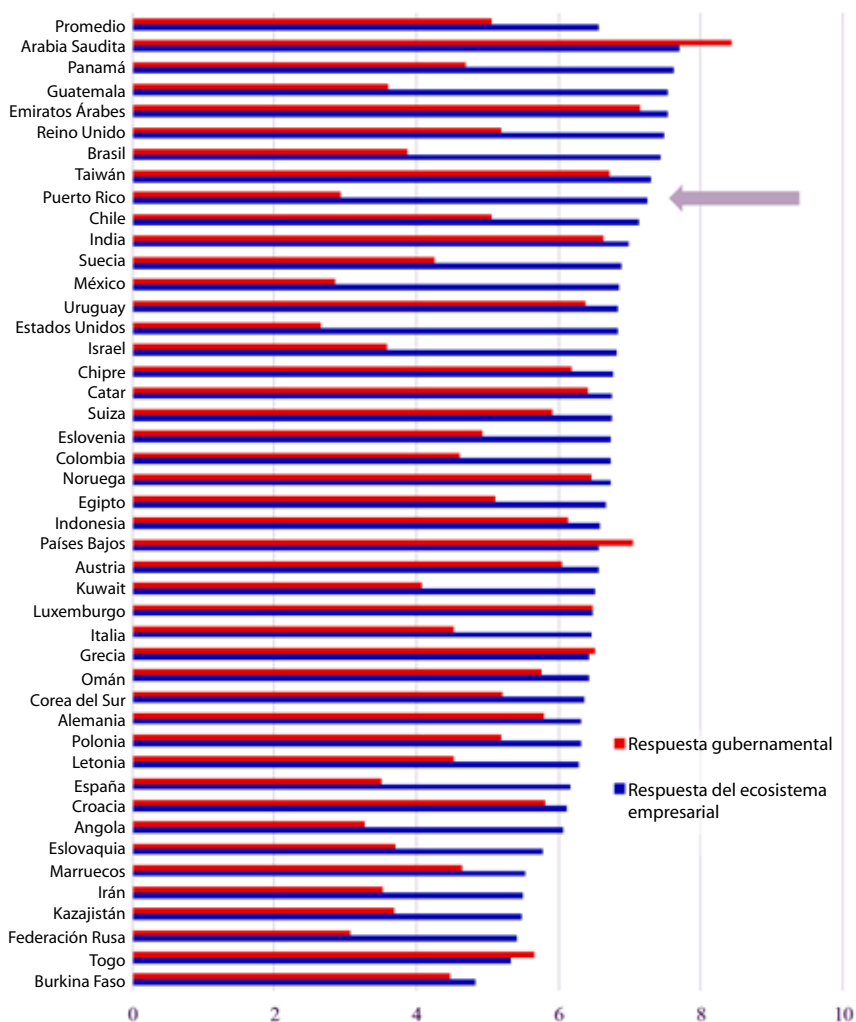
Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Respuesta gubernamental y del ecosistema empresarial ante la pandemia

Las encuestas de GEM permiten evaluar también la respuesta gubernamental y del conjunto del ecosistema empresarial ante el escenario de la pandemia, principalmente a partir de la encuesta a expertos. En Puerto Rico, los expertos consultados destacaron la respuesta positiva del ecosistema empresarial, que se percibe como bastante proactiva frente a la pandemia; obtiene una puntuación promedio de 7.3, en una escala de 10 puntos. De hecho, como se observa en la Gráfica 9, Puerto Rico se sitúa entre las economías que obtienen puntuaciones más altas en este renglón. En contraste, la respuesta gubernamental se percibe como poco proactiva, recibe una puntuación promedio de 2.9 y, como muestra la Gráfica 9, se sitúa entre las más bajas de los países participantes. Cabe mencionar que la puntuación promedio en la encuesta a expertos realizada en Estados Unidos, cuya política pública afecta directamente a Puerto Rico, es también muy baja, 2.7.

Gráfica 9

Comparación de la opinión de los expertos consultados en cada país sobre la respuesta gubernamental y del ecosistema empresarial a la pandemia (2020)



Nota. 0=nada proactivo, 10=muy proactivo

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

Tabla 2

Comparación de la opinión de los expertos consultados en cada país sobre aspectos concretos de la respuesta a la pandemia por parte del ecosistema empresarial y del gobierno (2020)

| Descripción | Puerto Rico | América Latina y el Caribe | Estados Unidos | Países de alto ingreso | GEM |
|---|-------------|----------------------------|----------------|------------------------|------|
| Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están adoptando nuevas formas de hacer negocios como resultado de la pandemia causada por el covid-19. | 7.97 | 7.68 | 7.65 | 7.17 | 7.04 |
| Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento está promoviendo el trabajo desde casa o teletrabajo como resultado de la pandemia causada por el covid-19. | 7.83 | 7.82 | 8.29 | 7.69 | 7.36 |
| Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están llevando a cabo ajustes en sus productos y servicios actuales para adaptarlos a la situación generada por la pandemia de covid-19. | 7.89 | 7.84 | 7.89 | 7.33 | 7.17 |
| Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están identificando muchas nuevas oportunidades por causa de la pandemia de covid-19. | 7.03 | 6.98 | 6.43 | 6.50 | 6.40 |
| La cooperación entre y dentro de las empresas nuevas y en crecimiento y/o las empresas consolidadas ha aumentado como resultado de la pandemia de covid-19. | 6.43 | 6.21 | 5.28 | 5.64 | 5.59 |

| | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento está colaborando en actividades sociales, desafíos y propuestas globales como resultado de la pandemia de covid-19. | 6.24 | 6.37 | 5.70 | 5.87 | 5.70 |
| El gobierno ha adoptado medidas efectivas para que las empresas nuevas y en crecimiento se ajusten a la realidad económica causada por la pandemia de covid-19. | 2.44 | 4.02 | 2.79 | 5.13 | 4.85 |
| El gobierno ha adoptado medidas efectivas para evitar la pérdida masiva de empresas nuevas y en crecimiento debido a la pandemia de covid-19. | 2.17 | 3.65 | 2.51 | 5.00 | 4.69 |
| El gobierno ha actuado para proteger de covid-19 a los trabajadores y clientes de empresas nuevas y en crecimiento durante la pandemia. | 3.34 | 4.63 | 2.66 | 5.70 | 5.32 |
| Como resultado de la pandemia de covid-19, el gobierno ha aumentado sustancialmente la entrega de regulaciones/normativas en formato digital o en línea para empresas nuevas y en crecimiento. | 3.58 | 4.82 | 2.96 | 5.64 | 5.34 |

Nota. Escala es de 0 a 10, donde 0=completamente falso, 5=ni cierto ni falso, y 10=completamente cierto.

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor.

La Tabla 2 ofrece detalles sobre los elementos que componen esta valoración de los expertos. En comparación con otros países, destaca la percepción positiva en Puerto Rico sobre la capacidad de las empresas a adaptar sus modelos de negocio a raíz de la pan-

demia, así como de cooperar entre ellas. En el lado negativo, no se percibe que el gobierno haya sido capaz de adoptar medidas efectivas para evitar cierres masivos de emprendimientos o para facilitar el ajuste de las empresas a la realidad impuesta por el covid-19.

Conclusiones

Esta investigación busca explorar los efectos de un shock externo, la crisis del covid-19, sobre las iniciativas emprendedoras en una de las economías con menor tasa de actividad empresarial a nivel mundial, como es Puerto Rico. A la luz de los datos presentados, no cabe duda de que la pandemia del covid-19 ha tenido un papel central en la actividad empresarial a nivel mundial durante el año 2020, y que en Puerto Rico el impacto parece haber sido más pronunciado que en otros países. Los indicadores que utilizamos para medir diferentes aspectos de esta actividad han alcanzado máximos históricos, pero esto ha ocurrido tanto en los indicadores positivos como en los negativos. Las tasas de actividad emprendedora alcanzaron en 2020 sus registros más altos de los últimos ocho años (desde que el Global Entrepreneurship Monitor empezó en Puerto Rico), a todos los niveles: emprendimientos establecidos (2.8% de la población encuestada), nuevos (3.7%) y nacientes (11.2%). La percepción de que hay buenas oportunidades de hacer negocio ha crecido en Puerto Rico más que en ningún otro país participante del GEM. También se ha reducido el ingreso en la mayoría de los hogares, a raíz de la pandemia. Sea por oportunidad o por necesidad, el crecimiento en el número de emprendimientos es claro. Por otro lado, la crisis del covid-19 también ha provocado que el número de emprendimientos que cierran o discontinúan sus operaciones alcance su cifra más elevada (4.3% de los encuestados en GEM Puerto Rico) y, a diferencia de otros países, los emprendedores que cesan su actividad en Puerto Rico señalan de forma mayoritaria a la pandemia como la causa principal. Además, en 2020 es más frecuente la percepción de que resulta difícil empezar un negocio. Es posible que estas dinámicas no sean situaciones coyunturales.

Los cambios en los modelos de negocio y en la composición de la población emprendedora por grupo de edad, tanto en Puerto Rico como a nivel global, son especialmente llamativos. Futuras investigaciones pueden tratar de responder hasta qué punto estos cambios son reacciones a corto plazo a la falta de oportunidades laborales de diferentes grupos de la población, es decir, emprendimientos por necesidad, o si se está produciendo un cambio estructural en este sector de la economía, donde proliferen los emprendimientos basados en identificación de oportunidades.

Por otra parte, debe recordarse que, a diferencia de otros países, la pandemia supone el segundo shock por un factor externo puntual que afecta a los emprendedores en Puerto Rico en los últimos años, después del paso del huracán María en 2017. Al comparar las dinámicas generadas por cada una de estas situaciones, encontramos fuertes similitudes. También se observó entonces, en GEM 2018, un alza a corto plazo en el número de emprendimientos nuevos y establecidos, y de forma simultánea un mayor número de emprendedores que discontinuaban operaciones (Lobato et al., 2020). El año 2020 supone una repetición (aumentada) de dinámicas observadas dos años antes.

La consecución de forma tan cercana en el tiempo de fenómenos adversos a la economía hace que Puerto Rico se convierta en un escenario interesante para estudiar la resiliencia de los emprendedores. Desde esta perspectiva, llama la atención que el aumento en la cifra de negocios cerrados sea proporcionalmente más alto que en otros países. Sin embargo, los expertos destacan la reacción que ellos perciben en el ecosistema empresarial, la capacidad de adaptar los modelos de negocio y hacer ajustes, que conducen a más innovación y colaboración entre empresas. Sin duda, este es un tema que requiere un análisis de mayor profundidad, y futuras investigaciones pueden estudiar desde un enfoque cualitativo los efectos específicos de las perturbaciones por shocks externos a la economía, tanto sobre los emprendedores como sobre los potenciales emprendedores. Los cambios estructurales de la economía de Puerto Rico pueden estar relacionados con la acumulación de experiencias de crisis.

Otra pregunta de investigación que requiere un estudio más amplio es la relación entre la cultura y tradición empresarial de un país con la capacidad de los empresarios de enfrentar una crisis como la generada por el covid-19. Fritsch et al. (2021) anticipan que la actividad emprendedora aguantaría mejor en los países con tradición empresarial más sólida. En el caso de Puerto Rico, el contexto institucional, cultural y de política pública no provee las condiciones más favorables para los emprendimientos (Aponte et al., 2021), y por sus tasas de actividad empresarial no puede ser considerado un lugar con gran tradición en este tema. Sin embargo, se observó un fuerte crecimiento en la proporción de personas interesadas en aprovechar oportunidades de negocio. También es cierto, como se ha señalado en varias ocasiones, que la proporción de cierres ha sido mayor en Puerto Rico que en otros lugares, y que los emprendedores se quejaban especialmente de las dificultades añadidas de empezar un negocio en el año de la pandemia.

La información recopilada hasta ahora a nivel internacional alimenta la conclusión de que el efecto de la pandemia sobre la actividad empresarial en cada país ha dependido mucho de las condiciones económicas nacionales y de la respuesta de política pública (Bailey et al., 2020). En futuras investigaciones se debe abordar la relación entre medidas específicas de política pública implementadas y las actividades de creación y destrucción de emprendimientos, a corto, medio y largo plazo. En el caso de Puerto Rico, la puntuación que los expertos conceden a la reacción de las administraciones públicas señala la necesidad de desarrollar una mejor estrategia, de cara a nuevas crisis que puedan venir en el futuro. Se recomienda evaluar los resultados e impacto de los diferentes programas adoptados, tanto a nivel local como federal, para mantener los negocios operantes durante la pandemia y estudiar su posible implantación como mecanismo automático ante situaciones de crisis. Por ejemplo, el *Paycheck Protection Program* de *Small Business Administration*, que permitió a los negocios mantenerse operativos y conservar su nómina durante los meses de cierre por covid-19, podría utilizarse como modelo para facilitar

la recuperación de los negocios afectados por desastres naturales en el futuro.

La necesidad de reforzar los programas actuales de promoción y apoyo a las personas con iniciativa emprendedora no se limita además a esos escenarios de crisis. Como plantean Aponte et al. (2021), los datos del GEM muestran año tras año que la gente en Puerto Rico percibe oportunidades para emprender y tiene la intención de hacerlo, pero es necesario un contexto más adecuado para que esas intenciones puedan convertirse en empresas nuevas, con empleos. La crisis del covid-19 hizo que por un periodo breve destacaran de una forma especialmente intensa estos desequilibrios, pero a su vez mostró el potencial de crecimiento que tiene la actividad emprendedora.

Referencias

- Álvarez, M., Aponte, M., & Lobato-Vico, M. (2018). *Panorama de la actividad emprendedora en Puerto Rico*. Universidad de Puerto Rico. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.25116.33924>
- Amorós, J. E., & Bosma, N. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*. GERA/GEM. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=48772>
- Aponte, M., Álvarez, M., & Lobato-Vico, M. (2021). *Informe de Puerto Rico GEM 2020*. Universidad de Puerto Rico. https://www.researchgate.net/publication/354219478_Informe_GEM_Puerto_Rico_2020
- Aubry, M., Bonnet, J., & Renou-Maissant, P. (2015). Entrepreneurship and the business cycle: the “Schumpeter” effect versus the “refugee” effect—a French appraisal based on regional data. *The Annals of Regional Science*, 54(1), 23–55. <https://doi.org/10.1007/s00168-014-0645-x>
- Audretsch, D. B., & Acs, Z. J. (1994). New firm start-ups, technology, and macroeconomics fluctuations. *Small Business Economics*, 6, 439–449. <https://doi.org/10.1007/BF01064858>
- Bailey, D., Clark, J., Colombelli, A., Corradini, C., De Propriis, L., Derudder, B., Fratesi, U., Fritsch, M., Harrison, J., Hatfield,

- M., Kemeny, T., Kogler, D. F., Lagendijk, A., Lawton, P., Ortega-Argilés, R., Iglesias Otero, C., & Usai, S. (2020). Regions in a time of pandemic. *Regional Studies*, 54(9), 1163–1174. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1798611>
- Bellavitis, C., Fisch, C., & McNaughton, R. B. (2021). COVID-19 and the global venture capital landscape. *Small Business Economics*, 59, 781–805. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00547-9>
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., & Shott, T. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50691>
- Buffington, C., Chapman, D., Dinlersoz, E., Foster, L., & Haltiwanger, J. (2021). High-frequency data from the US Census Bureau during the COVID-19 pandemic: small vs. new businesses. *Business Economics*, 56(3), 155–167. <https://doi.org/10.1057/s11369-021-00229-0>
- Caballero, R. J., & Hammour, M. L. (1994). The cleansing effect of recessions. *American Economic Review*, 84(5), 1350–1368. <http://www.jstor.org/stable/2117776>
- Caraballo-Cueto, J., & Lara, J. (2018). Deindustrialization and unsustainable debt in middle-income countries: the case of Puerto Rico. *Journal of Globalization and Development*, 8(2), 1–11. <https://doi.org/10.1515/jgd-2017-0009>
- Congregado, E., Golpe, A. A., & Parker, S. C. (2012). The dynamics of entrepreneurship: hysteresis, business cycles and government policy. *Empirical Economics*, 43(3), 1239–1261. <https://doi.org/10.1007/s00181-011-0516-6>
- Dinlersoz, E., Dunne, T., Haltiwanger, J. C., & Penciakova, V. (2021). Business formation: a tale of two recessions. *AEA Papers and Proceedings*, 111, 253–257. <https://doi.org/10.1257/pandp.20211055>
- Ebersberger, B., & Kuckertz, A. (2021). Hop to it! The impact of organization type on innovation response time to the COVID-19 crisis. *Journal of Business Research*, 124, 126–135. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.051>

- Evans, D. S., & Leighton, L. S., (1990). Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2, 319–330. <https://doi.org/10.1007/BF00401628>
- Fairlie, R. W. (2013). Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession. *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 207–231. <https://doi.org/10.1111/jems.12017>
- Fazio, C. E., Guzman, J., Liu, Y., & Stern, S. (2021). *How is COVID changing the geography of entrepreneurship? Evidence from the Startup Cartography Project*. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w28787>
- Figuroa-Armijos, M., Dabson, B., & Johnson, T. G. (2012). Rural entrepreneurship in a time of recession. *Entrepreneurship Research Journal*, 2(1). <https://doi.org/10.2202/2157-5665.1044>
- Filippetti, A., & Archibugi, D. (2011). Innovation in times of crisis: national systems of innovation, structure and demand. *Research Policy*, 40(2), 179–192. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2010.09.001>
- Fritsch, M., Greve, M., & Wyrwich, M. (2021). The COVID-19 pandemic and entrepreneurship in Germany: first observations and interpretations. *Jena Economic Research Papers*, No. 2022-007. <http://hdl.handle.net/10419/243078>
- Haltiwanger, J. C. (2022). Entrepreneurship during the COVID-19 pandemic: evidence from the business formation statistics. *Entrepreneurship and Innovation Policy and the Economy*, 1(1), 9–42. <https://doi.org/10.1086/719249>
- Klapper, L., & Love, I. (2011). The impact of the financial crisis on new firm registration. *Economics Letters*, 113(1), 1–4. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2011.05.048>
- Koellinger, P. D., & Roy Thurik, A. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143–1156. https://doi.org/10.1162/REST_a_00224
- Lobato, M., Álvarez, M., & Aponte, M. (2020). Entrepreneurial dynamics in Puerto Rico before and after Hurricane María. *Centro Journal*, 32(3), 39–66.

- Martínez, J. M., Máttar, J., & Rivera, P. (2005). *Globalización y desarrollo: desafíos de Puerto Rico frente al siglo XXI*. CEPAL, Sede Subregional en México.
- Parker, S. (2009) *The economics of entrepreneurship*. Cambridge University Press.
- Paulson, A., & Townsend, R. (2005). Financial constraints and entrepreneurship: evidence from the Thai financial crisis. *Economic Perspectives*, 29(3), 34–48.
- Peris-Ortiz, M., Fuster-Estruch, V., & Devece-Carañana, C. (2014). Entrepreneurship and innovation in a context of crisis. *Entrepreneurship, Innovation and Economic Crisis*, 127, 1–10.
- Rampini, A. A. (2004). Entrepreneurial activity, risk, and the business cycle. *Journal of Monetary Economics*, 51(3), 555–573. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2003.06.003>
- Ratten, V., & Jones, P. (2021). Covid-19 and entrepreneurship education: implications for advancing research and practice. *The International Journal of Management Education*, 19(1). <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2020.100432>
- Schepers, J., Vandekerkhof, P., & Dillen, Y. (2021). The impact of the COVID-19 crisis on growth-oriented SMEs: building entrepreneurial resilience. *Sustainability*, 13(16). <https://doi.org/10.3390/su13169296>
- Stangler, D. (2009). *The economic future just happened*. Ewing Marion Kauffman Foundation. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1580136>
- Terjesen, S. A., & Bosma, N. (2014). Opportunity identification in the financial crisis: a 60-country study of multi-level drivers. *Academy of Management: Proceedings*, (1). <https://doi.org/10.5465/ambpp.2014.11205abstract>
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335–350. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-2000-1>

Esta investigación fue posible gracias al apoyo de la Facultad de Administración de Empresas, Universidad de Puerto Rico, Río Piedras, para la realización del estudio del Global Entrepreneurship Monitor en Puerto Rico en 2020, así como a las investigaciones sobre el impacto de la recesión económica, los huracanes y la pandemia sobre actividad emprendedora.

Cómo citar este artículo:

Lobato, M., Álvarez, M., & Aponte, M. (2022). Impacto de la pandemia en las iniciativas de emprendimiento: el caso de Puerto Rico. *Fórum Empresarial*, 27(1), 1–36.

© 2022 *Fórum Empresarial*. Este es un artículo de acceso abierto bajo la licencia Creative Commons Attribution–NonCommercial 4.0 International (CC BY–NC 4.0).