

MEDIDAS DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN EL CARIBE COLOMBIANO: ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE SERVICIOS

Livis Gómez*, José María Veciana**, David Urbano***

Gómez L., Veciana J.M., Urbano D., Medidas de apoyo a la creación de empresas en el caribe colombiano: Análisis de la oferta y la demanda de servicios. Hitos de Ciencias Económico Administrativas 2004;28:103-114.

RESUMEN

Objetivo: El propósito de este documento es presentar los hallazgos de una investigación realizada en el Caribe colombiano sobre los organismos de apoyo a la creación de empresas.

Material y métodos: Tomando como marco teórico la teoría económica institucional, se identifican las medidas creadas y las barreras que pueden estar presentándose por el lado de la demanda (conocimiento, utilización y valoración de los programas) y por el lado de la oferta (capacidad para desarrollarlos), a través de un estudio observacional, exploratorio, descriptivo.

Resultados: Los resultados se comparan con España. La información se obtiene de fuentes primaria y secundaria. Se aplican 121 entrevistas, 30 a representantes de organismos de apoyo y 91 a empresarios.

Conclusiones: En términos generales los resultados muestran el poco conocimiento y utilización de los programas de apoyo existentes en el formato de la actividad emprendedora en Colombia.

Palabras clave: Creación de empresas. Organismos de apoyo. Programas de apoyo. Medidas económicas. Medidas no económicas. Empresarios. Nuevas empresas.

DIRECCION PARA RECIBIR CORRESPONDENCIA: División de Ciencias Administrativas. Universidad del Norte. Km. 5 Vía Puerto Colombia Barranquilla, Colombia. E-mail:mgomez@uninorte.edu.co

Gómez L., Veciana J.M., Urbano D. Measures of support to the creation of companies in the Colombian Caribbean: analysis of the supply and the demand of services. Hitos de Ciencias Económico Administrativas 2004;28:103-114.

ABSTRACT

Objective: The intention of this document is to present the findings of an investigation made in the Colombian Caribbean on the organisms of support to the creation of companies.

Material and methods: Taking as theoretical frame the institutional economic theory, the created measures and the barriers that can be appearing by the side of the demand (knowledge, use and valuation of the programs) and by the side of the supply (capacity to develop them) are identified, through an observational, exploratory, descriptive study.

Results: The results are compared with Spain. The information is obtained from primary and secondary sources. 121 interviews, 30 to representatives of organisms of support and 91 to industrialists are applied.

Conclusions: In general terms the results show the little knowledge and use of the existing programs of support in the format of the enterprising activity in Colombia.

Key words: Creation of companies. Support organisms. Support programs. Economic measures. Non-economic measures. Industrialists. New companies.

* Profesor de la División de Ciencias Administrativas de la Universidad del Norte, Colombia.

** , *** Profesores de la Universidad Autónoma de Barcelona. Departamento de Economía de la Empresa.

Colombia es un país de contrastes, con abundantes recursos naturales, pero con poca capacidad para producir riqueza. Su organización social es poco eficaz, y con escasas capacidades para restringir las acciones de los individuos (Gómez, 1999: 15). Sus arreglos institucionales impiden la suficiente acumulación de capital, y fallan al proveer la seguridad legal, los incentivos económicos y las formas de participación social necesarias para un desarrollo económico sostenible (Kalmanovitz, 2001: 89). La creación de nuevas empresas, como elemento clave del desarrollo económico, también es producto de las características institucionales preexistentes, de sus limitaciones formales e informales y de sus mecanismos de regulación. Dicho de otra manera, el nacimiento de nuevas empresas requiere determinadas condiciones políticas, sociales y económicas para que ello sea posible (Birley, 1987; Kirchhoff y Phillips, 1988; Baumol, 1993 y Van de Ven, 1993).

El Gobierno colombiano, consciente de la necesidad de tales condiciones y de las deficiencias de sus arreglos institucionales comenzó a establecer, desde el inicio de la década del 90, leyes y medidas de apoyo a la creación de empresas, que llevaron a la creación de programas y organismos nacionales y locales. La presente investigación aborda el estudio de la oferta y la demanda de servicios de apoyo a la creación de empresas en el Caribe colombiano, desde la corriente de la teoría económica institucional liderada por Douglas North.

La teoría económica institucional estudia la creación de empresas bajo el supuesto de que “[...] *la decisión de convertirse en empresario y, por lo tanto, la creación de nuevas empresas está condicionada por factores externos o del entorno*” (Veciana, 1999: 21). De esta manera, la capacidad para crear una empresa es percibida como un acto deliberado, circunscrito a un momento y lugar determinado, en el que las limitaciones formales e informales son importantes para el desarrollo de la capacidad emprendedora y la creación de nuevas empresas. Las medidas de apoyo a la creación de empresas, constituídas por normas, leyes y organismos, hacen parte de las limitaciones formales. Como tales, pueden fomentar o inhibir la propensión de una nación o región a crear nuevas empresas. En esta línea de trabajo existen pocos antecedentes a nivel mundial, y ninguno en relación con Colombia.

Se ha estudiado la incidencia de los factores formales e informales en la creación de empresas, pero con escasas excepciones (Urbano y Veciana, 2001; Ahlstrom y Bruton, 2002; Aponte, 2002; Carlsson, 2002; Karlsson y Karlsson, 2002; Urbano, 2003) se ha utilizado

un enfoque teórico formal. Urbano y Veciana (2001), Aponte (2002), y Urbano (2003) se centran en el estudio de las limitaciones formales e informales desde la perspectiva de North. Los otros 3 (Ahlstrom y Bruton, 2002; Carlsson, 2002; y Karlsson y Karlsson, 2002) lo hacen desde una perspectiva institucional más amplia, sin centrarse en las limitaciones mismas. Urbano y Veciana (2001), Aponte (2002), y Urbano (2003) precisan los factores del entorno que condicionan la creación de empresas en ambientes socioeconómicos particulares¹; para ello se soportan en North (1990), y toman como limitaciones formales el marco legal y las medidas de apoyo globales y específicas². Esta investigación se circunscribe a las 3 principales ciudades del Caribe colombiano, Cartagena, Santa Marta y Barranquilla, porque en Colombia la actividad empresarial está concentrada en las capitales de los departamentos³, y estas son las capitales más importantes de la región estudiada. Cartagena, Santa Marta y Barranquilla tienen una población de 2.5 millones de personas, con una *km*. La mayor concentración de población se presenta en Barranquilla con un 49%; Cartagena y Santa Marta participan con el 36% y 15% respectivamente. La distancia entre Cartagena y Barranquilla es de 114Km., y de Barranquilla a Santa Marta hay 94Km. Los sectores económicos más representativos de las ciudades estudiadas son la industria, el comercio y los servicios. Estas 3 ciudades conforman el corredor portuario y turístico más importante del país. Cartagena es reconocida por sus sitios históricos y bahías. Santa Marta por sus riquezas naturales, paisajísticas, ambientales y el tradicional turismo de sol y playa. Barranquilla, por su idiosincrasia, comercio y acervo cultural.

El objetivo general de la investigación es identificar las medidas de apoyo a la creación de empresas en el Caribe colombiano, enfatizando en los organismos y programas de apoyo desde el punto de vista de su adecuación a las expectativas del nuevo empresario. Específicamente, se busca:

1. Identificar los organismos y programas de apoyo que tienen mayor incidencia en la creación de nuevas empresas en el Caribe colombiano.
2. Determinar el grado de conocimiento, utilización y valoración que tienen los nuevos empresarios del

¹ Urbano y Veciana (2001), al igual que Urbano (2003), hacen su investigación sobre Cataluña, España, y Aponte (2002) sobre Puerto Rico.

² Las medidas de apoyo se refieren tanto a organismos como a programas/servicios de apoyo a la creación de empresas.

³ Políticamente, Colombia está dividida en 33 departamentos. Barranquilla es la capital del Departamento del Atlántico, Cartagena del Departamento de Bolívar, Santa Marta del Magdalena y Medellín de Antioquia.

Caribe colombiano de los organismos y programas de apoyo a la creación de empresas.

3. Determinar el grado de adecuación entre los programas y medidas de apoyo a la creación de empresas, y las expectativas del nuevo empresario en la región antes señalada.

MATERIAL Y MÉTODOS

La investigación es exploratoria – descriptiva, lo que permite una mayor comprensión de un fenómeno no estudiado antes en Colombia, así como identificar sus características. El estudio utiliza dos poblaciones: *organismos de apoyo* a la creación de empresas y *nuevos empresarios*, personas que crean su empresa entre 1997 y 2002 en Barranquilla y Cartagena. Aunque inicialmente Santa Marta fue incluida en la población de *nuevos empresarios* tuvo que extraerse por la poca representatividad de la muestra.

La muestra de representante de *organismos de apoyo*, 30, está compuesta por los organismos más relevantes, seleccionada a partir de la revisión de información secundaria y de entrevistas en profundidad con expertos y conocedores del tema a nivel nacional y regional. En este caso, se utiliza el muestreo por juicio. En particular, los organismos seleccionados se escogen de acuerdo a los criterios utilizados por Aponte (2002) y Urbano (2003), los cuales exigen:

- a. Que exista representación de organismos públicos, privados y mixtos.
- b. Que hayan organismos que ofrezcan servicios y programas de tipo económico y no económico.
- c. Que existan organismos que ofrezcan servicios y programas destinados a colectivos específicos (mujeres, jóvenes, etc), como a colectivos generales.

La muestra de *nuevos empresarios*, 91, 52 para Barranquilla y 39 para Cartagena, se obtuvo de una población de 6.284 empresas registradas en las Cámaras de Comercio entre 1997 y 2002. Siguiendo la metodología empleada por Urbano (2003), se utiliza el muestreo aleatorio estratificado proporcional, y se elige como variable de estratificación la localización geográfica por ciudad. Barranquilla representa el 54% y Cartagena el 46%. Para la muestra de *nuevos empresarios*, las empresas se escogen con base en los siguientes criterios:

- a. Que las empresas hubieran sido registradas entre 1997 y 2002.
- b. Que la empresa fuera de propiedad de una persona o grupo de individuos y no de una gran empresa.

- c. Que fuera con ánimo de lucro, y que estuviera constituida jurídicamente.

Para la recolección de información se utilizan dos instrumentos diseñados por Veciana, Aponte y Urbano, y adaptados para el caso de Colombia. Uno para la entrevista a *representantes de los organismos de apoyo*, tanto nacionales como regionales, y otro para los *nuevos empresarios*.

ORGANISMOS DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS: Organismos internacionales y nacionales

Los primeros organismos de apoyo a la creación de empresas en Colombia surgen en la década del 90, muy a pesar de que ya a finales de 1970 se había creado la primera organización de apoyo a la microempresa, la Fundación Carvajal, en el Occidente del país. Al parecer, el no apoyo directo a las nuevas creaciones fue producto de la experiencia individualizada de éste y de los organismos que le presidieron, ya que ello dió lugar al desarrollo desigual de la metodología de prestación de los servicios (Cabal, Hidalgo y Monroy, 1996). Actualmente existen en Colombia organismos internacionales, nacionales y locales de apoyo a las MIPYMES, aunque pocos con líneas específicas para la creación. Los organismos internacionales son en su mayoría ONG's creadas para el desarrollo y asistencia a los países en vía de desarrollo. Los nacionales son entidades públicas, establecidas por el Estado para promover el desarrollo socioeconómico del país, y los locales son, en gran medida, fundaciones privadas sin ánimo de lucro. Ente los organismos internacionales se destacan: el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Agencia Española para la Cooperación Iberoamericana (AECI).

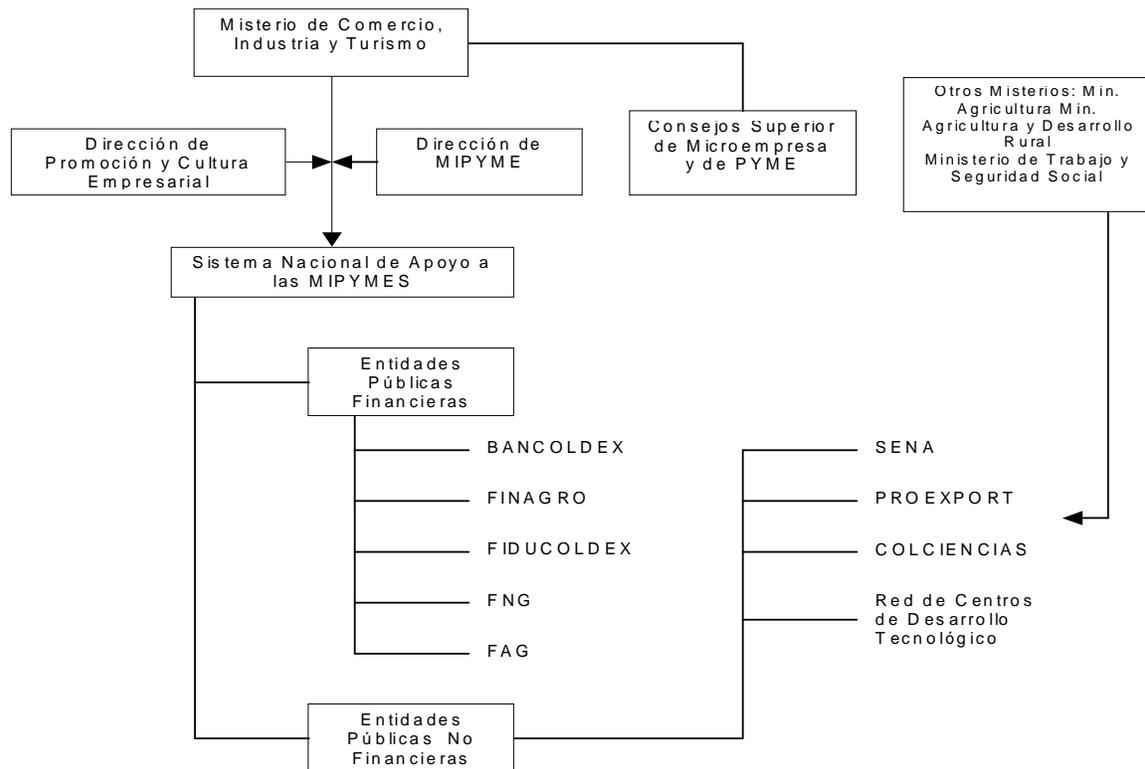
A nivel nacional se cuenta con el Sistema Nacional de Apoyo a las MIPYMES, creado bajo el marco de la Ley MIPYME⁴ como mecanismo coordinador de la política nacional de fomento a la creación y fortalecimiento de las nuevas empresas. La figura 1 ilustra la composición y funcionamiento del Sistema.

Como se muestra en la figura 1, el Sistema Nacional de Apoyo a las MIPYMES, además de contar con la colaboración de otras entidades públicas, está compuesto por organismos financieros y no financieros. De los primeros hacen parte 6, y de los segundos 4 BANCOLDEX, FINAGRO Y FIDUCOLDEX son bancos de segundo nivel, de economía mixta con participación mayoritaria del gobierno nacional. Sus recursos son prestados a través de intermediarios financieros

⁴ Ley 590 de 2000.

FIGURA 1

ORGANISMOS DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS: ÁMBITO NACIONAL



previamente autorizados, entre los que se encuentran bancos nacionales e internacionales, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial, cooperativas y ONG's. El Fondo Nacional de Garantías (FNG) y el Fondo Nacional Agropecuario (FAG) también son organismos de economía mixta con participación mayoritaria del gobierno nacional. Fueron creados para facilitar el acceso a créditos financieros para proyectos viables que no cuenten con las garantías requeridas por el sistema financiero colombiano.

De las entidades públicas no financieras, las más destacadas son el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y la Red de Centros de Desarrollo Tecnológico. El SENA maneja el "Sistema Nacional de Creación e Incubación de Empresas del Conocimiento" y el Fondo Emprender⁵. Con estos dos mecanismos promueve el establecimiento de incubadoras de empresas⁶ y

⁵ El Fondo Emprender nace bajo la Ley 344 de 1996, Artículo 16, que obliga al SENA a destinar el 20% de sus ingresos al desarrollo de programas de competitividad y desarrollo tecnológico productivo. Es creado para financiar iniciativas empresariales provenientes y desarrolladas por aprendices (estudiantes del SENA), asociaciones de aprendices, universitarios o profesionales de instituciones reconocidas por el Estado.

suministra capital semilla⁷. La Red de Centro de Desarrollo Tecnológico surge en 1995 bajo la Ley de Ciencia y Tecnología⁸, con el propósito de promover la generación y difusión de conocimientos y prestación de servicios tecnológicos. Está compuesta por los Centros Nacionales de Desarrollo Tecnológico Sectorial, por los Centros Regionales de Productividad e Innovación, y por las Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica y Parques Tecnológicos. El Sistema Nacional de Apoyo a las MIPYMES también cuenta con los programas Emprendedores Colombia, Club de Emprendedores y la Cátedra en Creación de Empresas con Impacto Nacional y con Futuro Internacional (CEINFI).

De estos 3 programas, sólo se pudo constatar la existencia de la Cátedra CEINFI, la cual está siendo implementada a nivel regional. Paralela a las medidas ofrecidas por el Sistema, se cuenta con el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológicos (FOMIPYME), con ángeles inversores en el Centro y

⁶ Se utiliza esta denominación en vez de "viveros de empresas" porque es la usada en Colombia.

⁷ Fondos de fomento no reembolsable para la creación de empresas.

⁸ Ley 29 de 1990.

TABLA I

RESUMEN DE LOS ORGANISMOS Y MEDIDAS DE APOYO EN EL CARIBE COLOMBIANO

ORGANISMOS	MEDIDAS NO ECONOMICAS					MEDIDAS ECONÓMICAS
	INFOR.-ORIENT.	ASESORIA-ACOMP.	FORMACION	SEGUIMIENTO	OTRA	FINANCIACION
Barranquilla						
1. Incubar del Caribe (M)*	X	X	X	X	Incubación	X
2. Actuar Famiempresas Corporación por el Atlántico (P)	X	X	X	X		X
3. Fundación Mario Santo Domingo, Atlántico (P)	X	X	X	X		X
4. Fundaempresa Santo Domingo (P)	X	X	X	X		X
Cartagena						
5. Incubar Bolívar (M)	X	X	X	X	Incubación	X
6. Actuar Famiempresas Corporación por el Bolívar (P)	X	X	X	X		X
7. Fundación Mario Santo Domingo Bolívar (P)	X	X	X	X		X
8. Fundación Industrial (P)	X	X	X	X		X
Santa Marta						
9. FUNDEMICROMAG (P)	X	X	X	X		X
10. Red Ecolsierra (P)	X	X	X	X		X
Otros Organismos						
11. SENA (Púb.)	X	X	X	X	Incubación	X
Otros Organismos						
12. Universidades			X			x

Occidente del país, con 2 fondos de Capital de Riesgo, y con 2 fondos corporativos, que promueven la creación de nuevas empresas en los subsectores de agua, energía, telecomunicaciones y aeronáutica.

Organismos en el Caribe colombiano

Como lo muestra la Tabla I, en el Caribe colombiano existen 11⁹ organismos de apoyo a la creación de empresas. Barranquilla cuenta con 5 organismos. Dos ofrecen tanto medidas económicas como no económicas¹⁰, el SENA y la incubadora de empresas. Uno es una entidad pública, el SENA, uno es mixto, la incubadora, y los demás son privados. Con excepción de la incubadora, los organismos trabajan tanto en el apoyo a la creación de nuevas empresas como en el fortalecimiento de las empresas establecidas. Dos de los organismos promueven únicamente la creación de empresas de subsistencia¹¹. Cartagena también tiene 5 organismos, los cuales presentan la misma

característica de Barranquilla, en cuanto propiedad y tipo de empresas promovidas. Santa Marta únicamente cuenta con 3 organismos. Uno público y dos privados. Uno de los organismos, la Red Ecolsierra, actúa únicamente en el sector rural.

Según los representantes de los organismos de apoyo, los elementos más problemáticos son: la consecución de recursos y acompañamiento, y la articulación de los diferentes organismos. Los organismos no cuentan con los recursos necesarios para satisfacer las necesidades de los nuevos empresarios. Los recursos económicos provienen del Estado y de organismos nacionales e internacionales, lo que limita su actuación. Las condiciones físicas tampoco son las mejores; con excepción de la Fundación Mario Santo Domingo y Fundemicromag, presentan problemas de instalaciones y equipamiento.

Las universidades comenzaron a participar en la promoción a la creación de empresas en el 2000. En Barranquilla, las universidades del Atlántico, del Norte, Simón Bolívar, San Martín, Libre y la Corporación Universitaria de la Costa (CUC) trabajan conjuntamente con Incubar del Caribe y la Gobernación del Atlántico en el establecimiento de Centros de Creación de Empresas Universitarios. La Universidad del Atlántico, la CUC y la del Norte, ofrecen la asignatura de creación de empresas. La Universidad del Atlántico la ofrece en su Facultad de Ingeniería, al igual que la CUC. La Universidad del Norte la ofrece en su Facultad de

⁹ Sin contar las universidades.

¹⁰ Las medidas económicas no económicas consideradas son: información-orientación, asesoría-acompañamiento, formación seguimiento e incubación.

¹¹ Según la capacidad para acumular capital, las empresas pueden dividirse en empresas de subsistencia y de acumulación. En las primeras, los ingresos por ventas permiten mantener los medios de trabajo en las condiciones iniciales, adquirir materias primas y recursos para un nuevo ciclo de producción y garantizar precariamente la subsistencia de los trabajadores y propietarios. En las segundas, por el contrario, los ingresos permiten desarrollar los medios de trabajo y los volúmenes de inventario, según las exigencias del mercado (Cabal, Hidalgo y Monroy, 1996).

Ciencias Administrativas e Ingenierías. La Universidad del Norte, además, maneja la Cátedra CEINFI, para el Caribe colombiano.

En Cartagena se destaca la Universidad Tecnológica de Bolívar. Es la única universidad en el Departamento de Bolívar que cuenta con cursos específicos en creación de empresas. El programa es manejado desde la Facultad de Ingeniería, y desde allí se promueve como mecanismo opcional para la demás facultades. En Santa Marta, dos universidades trabajan la creación de empresas, aunque en forma incipiente: la Universidad del Magdalena y la Universidad Sergio Arboleda. La Universidad del Magdalena implementó en el 2003 la Cátedra Emprendedora y la asignatura Creación de Empresas, manejada desde la Facultad de Ciencias Administrativas, e impartida en forma opcional. La Universidad Sergio Arboleda, al momento de esta investigación estaba diseñando el respectivo programa.

La presencia de las gobernaciones y alcaldías¹² es bastante incipiente. Sólo las gobernaciones del Atlántico y de Bolívar manifestaron fomentar la creación de empresas. La Gobernación del Atlántico implementó, en el segundo trimestre de 2004, un programa de promoción de la actividad emprendedora, manejado desde la Subdirección de Gestión Empresarial. Desde allí se impulsará la creación de empresas con valor agregado, y la creación de una incubadora agroindustrial en el departamento del Atlántico. La Gobernación de Bolívar cuenta con la Unidad para la Cooperación Nacional e Internacional (UCNI), creada con el propósito de desarrollar políticas y estrategias para el desarrollo de planes, programas y proyectos que permitan la creación de empresas solidarias en el departamento.

CONOCIMIENTO, UTILIZACIÓN Y VALORACIÓN DE LOS ORGANISMOS Y PROGRAMAS DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS: Características de los empresarios y de las empresas de la muestra

Según el estudio, el nuevo empresario del Caribe colombiano es hombre (63.7%) de entre 25 y 34 años de edad (40.7%), con estudios universitarios (60.4%), antecedentes empresariales (73.6%) y sin experiencia previa en creación de empresas (65.9%). Estos resultados contrastan con los de Urbano (2003) sobre España. Los nuevos empresarios de España al igual que los del Caribe colombiano son hombres (58% y 63.7%). Tienen antecedentes de empresarios en la familia (68.3% y 73.6%). En España las edades superan los 40 años (38.3%)¹³, en el Caribe colombiano el promedio está entre 25 y 34 años (40.7%). Los nuevos

empresarios españoles tienen un nivel de estudio secundario (38.3%), mientras que los de Colombia son universitarios (60.4%), además, los empresarios españoles tienen experiencia previa en crear empresas (75%) y los del Caribe colombiano no (65.9%).

A su vez, las empresas del Caribe colombiano pertenecen al sector comercio (47.3%) y a un solo propietario (33%). Son de responsabilidad limitada (51.6%), financiadas con ahorros propios (74.7%), con menos de 10 empleados (70.3%), menos de 21 mil euros de facturación (83.5) y de baja tecnología (95.6%). La alta participación del sector comercio concuerda con los resultados de la Encuesta Nacional de Microestablecimientos de Comercio, Servicio e Industria 2000, del DANE, que señalan este sector como el de mayor participación en toda Colombia.

En relación con España, las nuevas empresas son fabricantes (33.3%), de propiedad de personas no familiares (41.7%) y de responsabilidad limitada (66.1%). Las diferencias significativas estarían por el lado del sector y del número de propietarios. Estas diferencias confirman el hecho de que las economías desarrolladas se ubican en mayor medida en los sectores industrial y de servicios, con mayor participación de sociedades de varias personas, que es la característica de los resultados de España

Conocimiento y utilización de los organismos y programas de apoyo

La Tabla II resume los resultados de las entrevistas en términos del conocimiento y utilización de los organismos de apoyo a la creación de empresas. Se destaca el alto índice de no conocimiento de algún organismo de apoyo (50.5%). El organismo más conocido es la Fundación Mario Santo Domingo (37.4%). Le siguen el SENA (28.6%), Fundaempresa Santo Domingo (25%) e Incubar del Caribe (25%), y Actuar Famiempresas Atlántico (23.1%). El menos conocido es Incubar Bolívar (5.1%). En un nivel medio se encuentran Indufrial (17.9%) y Actuar Famiempresas Bolívar (15.4%).

Los resultados son coherentes con las características de los organismos y la dinámica económica de las ciudades en las que están ubicados. Los dos organismos más conocidos tienen un radio de influencia mayor, tanto geográfica como temáticamente, además de mayor tiempo de funcionamiento. La Fundación Mario Santo Domingo fue el primer organismo de apoyo microempresarial en el Caribe colombiano (1960), opera en Barranquilla y Cartagena, y en esta última ciudad trabaja tanto con empresas de subsistencia como de

¹² Colombia está dividida políticamente en departamentos, los cuales tienen su capital (sede del gobierno departamental). El gobierno departamental es llamado Gobernación y los gobiernos de las ciudades (municipios) alcaldías.

¹³ Rango 45-55 años (38.3%).

TABLA II
CONOCIMIENTO Y UTILIZACIÓN DE ORGANISMOS DE APOYO

Organismo	Conocimiento	Utilización
Fundación Mario Santo Domingo	37.4	5.5
SENA	28.6	4.4
Fundaempresa Santo Domingo	25.5	7.7
Incubar del Caribe	25.0	5.8
Actuar Famiempresas Atlántico	23.1	-
Fundación Indufrial	17.9	5.1
Actuar Famiempresas Bolívar	15.4	2.6
Incubar Bolívar	5.1	-
No conoce ningún organismo	50.5	
No utiliza ningún organismo		85.7

acumulación. El SENA fue creado en 1957 y es la primera entidad de formación técnica en el país, y apoya todos los sectores económicos. Los organismos menos conocidos se encuentran en Cartagena (Incubar Bolívar y Actuar Famiempresas) lo que es coherente con la dinámica empresarial de Colombia. Barranquilla es la cuarta ciudad del país con el segundo puerto marítimo en importancia¹⁴, mientras que Cartagena se ha caracterizado más por el turismo y éste ha sufrido un fuerte estancamiento en los últimos años.

También es alto el índice de no utilización de algún organismo de apoyo (85.7%). El organismo más utilizado es Fundaempresas Santo Domingo (7.7%), localizado en Barranquilla. Le siguen Incubar del Caribe y la Fundación Mario Santo Domingo (5.8% y 5.5%), también en Barranquilla. De Cartagena el más utilizado es Indufrial (5.8%).

Los programas más conocidos son los no económicos. Dentro de estos están el servicio de información-orientación de la Fundación Mario Santo Domingo (35.2%), el de información-orientación del SENA (27.5%) y el de capacitación en creación de empresas de este mismo organismo (22%). El servicio menos conocido es el de la línea de crédito de Incubar Bolívar (5.1%). El programa más utilizado también es uno no económico, el de información-orientación de Fundaempresa (7.7%). El programa económico más utilizado es la línea de crédito de la Fundación Mario Santo Domingo (5.5%).

El grado de conocimiento de los organismos de apoyo en el Caribe colombiano es similar al de España. El Caribe colombiano presenta un 50.5% de no conocimiento de ningún organismo de apoyo y España un 59.3%. En relación con la utilización, la diferencia

¹⁴ El puerto mas importante en Colombia es el de Buenaventura en el Pacífico.

es bastante grande. Los nuevos empresarios españoles han utilizado algún organismo de apoyo un 20.0%, contra una no utilización del 85.7% del Caribe colombiano.

Valoración de los organismos y programas utilizados

La Tabla III indica la valoración que los nuevos empresarios del Caribe colombiano hacen de los organismos y programas de apoyo a la creación de empresas utilizados. Es difícil concluir en relación con este aspecto, debido a la poca utilización de los organismos y programas (14.3%); sin embargo, como se muestra más adelante, la opinión

general de los nuevos empresarios sobre las medidas de apoyo ofrecidas podría confirmar los resultados.

El organismo mejor valorado es el SENA. El 25% lo valora muy positivamente y el 75% positivamente. También sus programas son bien valorados; se encuentran en la categoría "muy positiva" y "positiva", con excepción del servicio de información-orientación que tiene un 25% en "ni positiva ni negativa". Le siguen Indufrial, valorado positivamente en un 100%; Incubar del Caribe, 66.7% positiva y 33.3% ni positiva ni negativa; la Fundación Mario Santo Domingo, 50% "positiva", 16.7% "negativa" y 33.3% "ni positiva ni negativa"; Fundaempresa, 50% "positiva", 25% "negativa" y 25% "ni positiva ni negativa". En relación con Actuar Famiempresas Bolívar, valorada un cien por cien "ni positiva ni negativa", no se puede concluir por cuanto se valoró un solo servicio, el de información-orientación.

Los programas mejor valorados son los no económicos. El 13.9% los valora "muy positiva", el 64% "positiva", el 16.7% "ni positiva ni negativa", y sólo un 2.7% "negativa". Los programas económicos tienen una valoración "negativa" (44.5%), que no alcanza a ser contrarrestada con el resto de las valoraciones ya que un alto porcentaje (22.2%) se ubica en "ni positiva ni negativa". Este resultado puede estar relacionado con la insuficiencia de recursos (89.1%) y las altas trabas burocráticas (55.5%), señalados por los nuevos empresarios como elementos problemáticos.

En cuanto a las comparaciones con España, si bien los empresarios españoles no valoraron "muy positiva" ninguno de los programas, los programas no económicos son mejor valorados en el Caribe colombiano. En relación con los económicos, los resultados se asemejan a los de España; tiene una alta valoración "negativa" (50%) al igual que el Caribe colombiano (44.5%).

TABLA III
VALORACIÓN DE LOS ORGANISMOS Y PROGRAMAS UTILIZADOS

Organismo y programa	Valoración (%)			
	Muy positiva	Positiva	Negativa	Ni positiva ni negativa
Fundación Mario Santo Domingo		50.0	16.7	33.3
Información-Orientación		50.0	16.7	33.3
Línea de Crédito		33.3	50.0	16.7
Capacitación en CE		100.0		
SENA	25.0	75.0		
Información-Orientación	25.0	50.0		25.0
Capacitación en CE	50.0	50.0		
Fundaempresas		50.0	25.0	25.0
Información-Orientación		50.0		50.0
Línea de Crédito			100.0	
Capacitación en CE		100.0		
Incubar del Caribe		66.7		33.3
Información-Orientación		100.0		
Línea de Crédito				100.0
Capacitación en CE		100.0		
Incubación				100.0
Actuar Famiempresas Bolívar				100.0
Información-Orientación				100.0
Indufrial		100.0		
Información-Orientación		50.0		50.0
Línea de Crédito		100.0		
Capacitación en CE	50.0	50.0		
Capacitación Técnica	100.0			

Adecuación entre la oferta y la demanda de los programas de apoyo

Como se anotó anteriormente, de los programas utilizados los mejor valorados son los no económicos. Los programas económicos tienen una valoración negativa del 44.5%. La Tabla IV resume la importancia atribuida por los nuevos empresarios del Caribe colombiano a los programas utilizados. Mientras los programas no económicos presentan un nivel de importancia más uniforme, son calificados “muy importantes” en un 18.9%, “importantes” en un 54.1% y “nada importante” en un 27.0%, los económicos tienden a centrarse en la categoría “importante” (75%). Este hecho podría significar que a pesar de no ser valorados positivamente, los programas económicos están entre las medidas de apoyo a la creación de empresas más importantes, tal como lo señalan diversos estudios (Gartner, 1985; Storey, 1985; Cooper y Gimeno, 1992, Bates, 1997; Carlsson, 2000; Kiggundo, 2002, Trulsson, 2002).

Al comparar las “valoraciones” con la “importancia” otorgada a los programas utilizados, se encuentra que las valoraciones “muy positiva” y “positiva” de 13.9% y 64%, de los programas no económicos corresponden a

los programas de *información-orientación* del SENA, de la Fundación Mario Santo Domingo, de Fundaempresa, de Incubar del Caribe y de Indufrial; a los *programas de capacitación en creación de empresas* del SENA, de la Fundación Mario Santo Domingo, de Fundaempresas, de Incubar y de Indufrial; y al *programa de capacitación técnica* de Indufrial. La valoración “ni positiva ni negativa” es para los *programas de información-orientación* de 4 de los organismos señalados; y la “negativa” también para el *programa de información-orientación* de uno de ellos. Este programa es además, el más calificado como “nada importante”. En este sentido, y de acuerdo a las razones del porque de la calificación, el *programa de*

TABLA IV
IMPORTANCIA DE LOS PROGRAMAS DE APOYO UTILIZADOS EN EL CARIBE COLOMBIANO

	Importancia
Programas económicos	
Muy Importante	
Importante	75.5%
Nada importante	25.0%
Programas no económicos	
Muy Importante	18.9%
Importante	54.1%
Nada importante	27.0%

información-orientación no se ajusta a las expectativas del nuevo empresario. En la mayoría de los casos se señala que la información-orientación obtenida no genera mayor valor agregado y que por lo tanto, su uso no tiene mayor incidencia en el éxito o fracaso del proceso de creación de la empresa.

El *programa de capacitación en creación de empresas* es valorado en 2 de los casos como "muy positivo", y sólo en 1 como "nada importante". El *programa de capacitación técnica* también es bien valorado; el único utilizado se encuentra en "muy positivo" e "importante". En cierta medida, esto podría contrastar con los resultados de las dificultades encontradas y de las mejoras que se implementarían. En el primer caso, la formación es el segundo elemento de dificultad y en el segundo está en tercer lugar. Analizando cualitativamente la información obtenida, sin embargo, se encuentra que la dificultad de "formación" está más asociada a los requerimientos del nuevo empresario al momento de iniciar su proyecto empresarial que con falencias en los programas. Esto, junto con las valoraciones hechas, permite afirmar que los organismos de apoyo están ofreciendo programas de capacitación adecuados a las expectativas de los nuevos empresarios.

La valoración negativa (44.5%) que los nuevos empresarios otorgan a los programas económicos corresponde a la *línea de crédito* de la Fundación Mario Santo Domingo, en la que 3 de las 5 veces que se utiliza es calificada negativamente, y a la *línea de crédito* de Fundaempresa. El 33.3% de valoración positiva se distribuye entre la *línea de crédito* de la Fundación Mario Santo Domingo y la *línea de crédito* de Indufrial. El 22.2% valorado ni positiva ni negativamente ubica, otra vez, a la *línea de crédito* de

la Fundación Mario Santo Domingo, y a la *línea de crédito* de Incubar del Caribe. Analizados cualitativamente los resultados, se encuentra que estas valoraciones pueden estar en función del monto del préstamo y de los requisitos exigidos por los organismos. La Fundación Mario Santo Domingo, según señalaron los empresarios entrevistados, ofrece montos muy pequeños que además de no cubrir significativamente las necesidades del nuevo empresario, no compensa los requisitos y trámites exigidos. Fundaempresa, a pesar de ser considerada una buena entidad en términos de los servicios ofrecidos, es calificada negativamente en relación con su línea de crédito porque sus préstamos son otorgados a través de instituciones financieras que manejan altas tasas de interés. La línea de crédito de Incubar del Caribe está en un nivel ambiguo, ni positivo ni negativo; según se expresó, la calificación está en función del hecho de que al no manejar fondos propios sino los provenientes del SENA y de instituciones financieras, también presenta grandes dificultades al momento de apoyar a sus usuarios. Teniendo en cuenta la importancia del 75% otorgada a los programas económicos, a su alta valoración negativa (44.5%), al porcentaje de la dificultad otorgado a financiación (36.3%) y a acompañamiento y recursos (25.3%), se puede afirmar que las medidas económicas ofrecidas por los organismos existentes no se ajustan a las expectativas y/o necesidades los nuevos empresarios.

La valoración general de las medidas de apoyo es negativa. La Tabla V resume las valoraciones hechas por los nuevos empresarios. Tanto en Barranquilla como en Cartagena señalan que las medidas son poco acertadas y poco útiles (65.4% y 53.9%), no se adecuan a las necesidades del empresario (67.3% y 64.2%), son insuficientes (76.5% y 84.6%) y que

TABLA V

VALORACIÓN GENERAL DE LAS MEDIDAS DE APOYO

	Total Caribe	Barranquilla	Cartagena
Son poco acertadas o poco útiles	60.4%	65.4%	53.9%
Son inadecuadas a las necesidades del empresario	60.0%	67.3%	64.2%
Inciden en el éxito del proceso de creación de una empresa	51.7%	46.2%	59.0%
Son insuficientes	89.1%	76.5%	84.6%
Existen demasiadas trabas burocráticas para obtenerlas	55.5%	57.7%	56.4%
Es mejor que existan las ayudas oficiales y no dejar al empresario en libertad de actuación	91.3%	90.4%	92.3%
No son suficientemente conocidas	84.6%	82.6%	87.2%
No se promocionan eficientemente	75.8%	78.8%	71.8%
No se utilizan demasiado	84.6%	78.9%	92.3%

existen demasiadas trabas burocráticas para obtenerlas (57.7% y 56.4%). También consideran que no son conocidas (82.6% y 87.2%) ni se utilizan demasiado (78.9% y 92.3%). Esto confirma los resultados antes mostrados que sólo el 49.5% de los nuevos empresarios entrevistados conoce los organismos de apoyo, y de ellos los utiliza una minoría, 14.3%. Al comparar algunos de estos datos con los correspondientes a las dificultades presentadas, se encuentra que las valoraciones de medidas poco acertadas y poco útiles, no adecuadas a las necesidades del empresario, insuficientes y con demasiadas trabas, coinciden con varias de las dificultades. Las primeras 3 valoraciones podrían estar relacionadas con las dificultades de financiamiento, formación y consecución de recursos. La cuarta se refleja en los problemas asociados a requisitos y trámites, e impuestos y costes.

Conclusiones

La investigación arroja las siguientes conclusiones:

1. La poca incidencia de los organismos de apoyo internacional en la generación de empresas de acumulación. Con excepción del BID y la Agencia Española de Cooperación, los recursos de los organismos internacionales están dirigidos a la creación de empresas en poblaciones desplazadas, y es altamente cuestionable si este tipo de población está en capacidad de crear empresas de acumulación.
2. La poca presencia regional de los organismos nacionales. A pesar de la creación del "Sistema Nacional de Apoyo y Promoción de las MIPYMES" es poca la participación de los organismos de apoyo del Sistema; con excepción de las entidades financieras y del SENA, el desconocimiento de ellos es alto.
3. El alto porcentaje de desconocimiento (49.5%) y de no utilización (14.3%) de los organismos y programas de apoyo a la creación de empresas. Tanto los representantes de los organismos de apoyo como los nuevos empresarios entrevistados son conscientes de este problema. Los representantes manifestaron estar consciente de la poca promoción de las medidas ofrecidas; pero adujeron que esto no era fácil de solucionar porque la escasa promoción estaba directamente relacionada con la escasez de recursos disponibles, y que por lo tanto, promocionar demasiado era generar falsas expectativas.

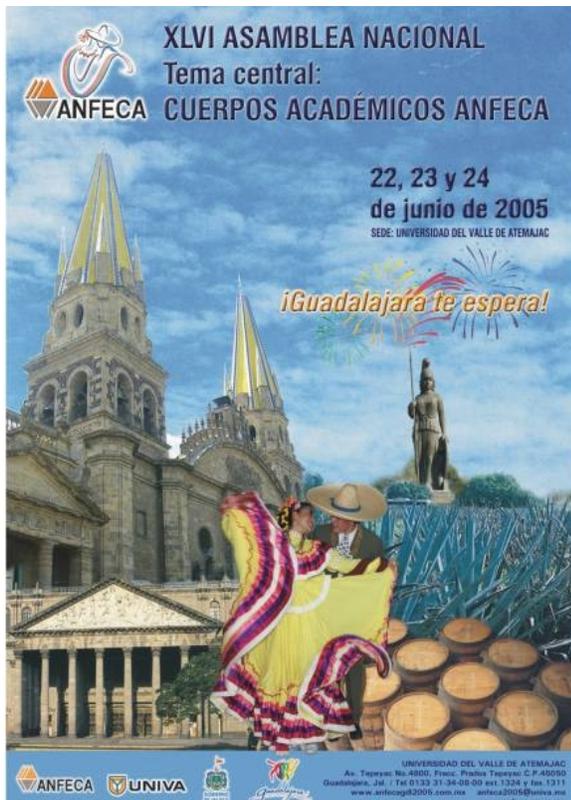
4. La valoración negativa de los programas económicos de un 44.5%, contra una valoración positiva del 33.3%. Esto podría estar directamente relacionado con la disponibilidad y capacidad de los organismos existentes para proveer líneas de créditos. Como se dijo anteriormente, la mayoría de estos organismos proveen recursos de "subsistencia" que impiden suplir las necesidades del proceso de creación de empresas de acumulación. A esto habría que sumarle el hecho de que para proveer préstamos significativos hay que hacerlo a través de las entidades financieras de primer piso, y éstas, además de no facilitar créditos para la creación, manejan altas tasas de interés.
5. La valoración positiva de los programas no económicos, especialmente los de capacitación. Esto lleva a afirmar que la formación impartida por los organismos existentes es bien calificada, a pesar de que al inicio del proceso de creación la formación es una de las mayores necesidades de los empresarios.

Con base a lo anterior surgen las siguientes recomendaciones:

1. Mayor participación de las Gobernaciones y Alcaldías, de tal manera que haya más presencia del Estado en este tipo de promoción. Las agencias de desarrollo local, modelo de promoción que está trabajando la Alcaldía de Medellín (Centro del país), podrían ser consideradas para el caso del Caribe colombiano.
2. Trabajarle a la articulación de los diferentes organismos, de tal manera que se puedan aunar esfuerzos para fomentar la creación de nuevas empresas. Un buen ejemplo, es el que se viene trabando en Antioquia con la Red de Emprendimiento de Antioquia. Esto podría ser liderado por las Gobernaciones con el apoyo directo de las universidades y el SENA.
3. Los organismos existentes y el Estado deben promocionar más efectivamente los programas y servicios ofrecidos de tal manera que los potenciales nuevos empresarios puedan hacer posibles sus proyectos empresariales.
4. Promover la creación de fondos de capital de riesgo, ángeles inversores y demás mecanismos de financiación privada, mediante el establecimiento de incentivos económicos viables.

REFERENCIAS

- Ahlstrom, D. y Bruton, G. (2001). Learning from successful local private firms in China: Establishing legitimacy. *Academy of Management Executive*, 15(4).
- Aponte, M. (2002). *Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: un enfoque institucional*. Tesis Doctoral, dirigida por el Dr. José María Veciana. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Baumol, W. (1986). Entrepreneurship and century of growth. *Journal of Business Venturing*, 1: 141-186.
- Baumol, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8, 197-210.
- Bates, T. (1997). Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 12, 109-124.
- Birley, S. (1987). New ventures and employment growth. *Journal of Business Venturing*, 2, 155-165.
- Cabal, M.; Hidalgo, M. y Monroy, P. (1996). Diseño de un sistema de evaluación del impacto de los servicios de apoyo a las microempresas en Colombia. Universidad de los Andes: Facultad de Economía-CEDE.
- Carlsson, B. (2002). Institutions, entrepreneurship, and growth: Biomedicine and polymers in Sweden and Ohio. *Small Business Economics*, 19 (2), 105-122.
- Cooper, A. y Gimeno, F. (1992). Entrepreneurs, processes of founding and new firm performance. En Sexton, D. y Kasarda, J. *The state of the art of entrepreneurship*, Boston: PWS-Kent Publishing Company, 301-340.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gómez, B. (1999). El despertar nacional. En: A. López et. al. *¿Para dónde va Colombia?*. Tercer Mundo Editores, Bogotá. 3-42.
- Kalmanovitz, S. (2001). *Las Instituciones y el Desarrollo Económico en Colombia*. Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- Karlsson, Ch. y Karlsson, M. (2002). Economic Policy, Institutions and entrepreneurship. *Small Business Economics*, Sept, 19(2): 163-183.
- Kiggundu, M. (2002). Entrepreneurs and entrepreneurship in Africa: What is known and what needs to be done. *Journal of the Developmental Entrepreneurship*, 7(3), 239- 258.
- Kirchhoff, B. y Phillips, B. (1988). The effect of firm formation and growth on job creation in the United States. *Journal of Business Venturing*, 3(4), 261-272.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge, University Press. Versión en castellano Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Storey, D.J. (1985). The problems facing new firms. *Journal of Management Studies*, 22(3), 327-345.
- Trulsson, P. (2002). Constraints of Growth-Oriented Enterprises in the southern and Eastern African Region. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7 (3), 331-339.
- Urbano, D. y Veciana, J. (2001). *Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña: oferta y demanda de servicios de apoyo*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Urbano, D. (2003). *Factores condicionantes de la creación de empresas en Cataluña: un enfoque institucional*. Tesis Doctoral, dirigida por el Dr. José María Veciana. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Van de Ven, A. (1993) The development of an infrastructure for entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8, 211-230. Veciana, J. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.



08:00 a 22:00	Traslado del aeropuerto Miguel Hidalgo al hotel sede: Hilton Guadalajara.
10:00 a 22:00	Registro de los participantes en el lobby del área de los salones Hilton Guadalajara Salón América.
19:00 a 21:00	Inauguración de la XLVI Asamblea Nacional de la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración.
21:00 a 22:30	Coctel de Bienvenida "Palacio Legislativo."

07:00 a 08:30	Desayuno en el hotel sede salón México I.
08:30 a 09:00	Fotografía oficial en la explanada de la Expo Guadalajara.
09:00 a 09:30	Inauguración de la XII Feria del Libro Lobby del Hilton Guadalajara.
09:30 a 12:30	Tema central: Cuerpos Académicos ANFECA. Perfil y actividades del profesor. Procesos de enseñanzas utilizados.

07:00 a 08:30	Desayuno en el Hilton Guadalajara salón México I.
09:30 a 11:15	Se darán 3 Conferencias, seguidamente un receso de 15 minutos.
11:30 a 12:15	Conferencia por el Coordinador General de los Comités Interinstitucionales.
12:15 a 14:00	Informe anual de la ANFECA y asuntos generales.

IX Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría

OBJETIVO

Difundir los resultados de estudios e investigaciones básica y aplicada que realicen académicos de América Latina en las diversas áreas del conocimiento de la Contaduría y la Administración.

TEMÁTICA Y PROGRAMA

Los participantes deberán realizar la presentación de trabajos relativos a alguna ó varias de las siguientes áreas en Contaduría y Administración.



REQUISITOS FORMALES DE PONENCIAS:

- Carátula que diga:
 - IX Asamblea General de Alafec
 - Título del trabajo
 - Áreas del conocimiento que aborda el estudio ó investigación
 - Una página que solo contenga el título de la ponencia y su resumen de un máximo de una cuartilla.
- Una página que solo contenga el título de la ponencia y su resumen de un máximo de una cuartilla.
- Texto de la ponencia en máximo 15 cuartillas numeradas, en letra arial 11 (pero recuerde que oralmente se puede exponer una versión resumida de 20 minutos).

Para mayores informes consulte la página de Internet:
www.alafec.unam.com