

EMPRENDIMIENTO CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO:
RECOMENDACIONES PARA EL CARIBE COLOMBIANO

Jairo Alonso Orozco Triana

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE INGENIERÍA
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN
CARTAGENA
2013

EMPRENDIMIENTO CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO:
RECOMENDACIONES PARA EL CARIBE COLOMBIANO

Jairo Alonso Orozco Triana

Trabajo de grado para optar el título de Maestría en Gestión de la Innovación

Director: Luis Carlos Arraut Camargo

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BOLÍVAR
FACULTAD DE INGENIERÍA
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN
CARTAGENA
2013

Nota de aceptación:

Firma del presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Dedicatoria

A Dios por permitir la sabiduría

A mi familia por su comprensión

A la Universidad de Cartagena por su gran apoyo

Al Director del trabajo por su acompañamiento y sabios consejos

1. CONTENIDOS

1. CONTENIDOS	5
2. INDICE DE GRÁFICAS Y TABLAS	6
3. RESUMEN	7
4. INTRODUCCIÓN	8
4.1 <i>IDENTIFICACION DEL PROBLEMA</i>	8
4.2 <i>OBJETIVOS</i>	11
4.2.1 Objetivo General.....	11
4.2.2 Objetivos específicos	11
4.3 <i>MARCO TEORICO</i>	11
4.3.1 Teoría de crecimiento de las empresas de Gibrat	12
4.3.2 Teoría de las gacelas	13
4.3.3 Teoría de los recursos de Penrose	15
4.3.4 Teoría evolucionista de Nelson y Winter.....	17
4.3.5 Teoría del Crecimiento Económico de Schumpeter.....	19
4.3.6 Teorías institucionales y el desarrollo del emprendimiento	21
4.4 <i>METODOLOGIA</i>	23
4.4.1 Variables y Fuentes.....	25
4.4.2 Las Hipótesis.	26
5. EL ENTORNO COMPETITIVO PARA EL EMPRENDIMEINTO DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN EL CARIBE COLOMBIANO	27
5.1 <i>LAS INSTITUCIONES Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS</i>	27
5.1.1 Instituciones Formales y la Creación de Empresas en el Caribe Colombiano	29
5.1.2 Instituciones Informales y la Creación de Empresas	39
6. EMPRENDIMIENTO DE ALTO POTENCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO	44
6.1 <i>MODELOS DE REGRESIÓN</i>	46
6.1.1 Grupo 1. Muestra general de países.....	47
6.1.2 Grupo No. 2: Muestra de países impulsados por la eficiencia.....	48
6.1.3 Grupo No.3 Muestra de países impulsados por la innovación	49
7. LINEAMIENTOS DE POLITICAS PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO	51
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61

2. INDICE DE GRÁFICAS Y TABLAS

Tabla 1: Las Instituciones Formales y no Formales.....	28
Tabla 2. Aspectos Económicos Ciudades de la Costa caribe.....	29
Gráfica 1. Políticas Públicas.....	30
Gráfica 2. Programas Públicos.....	30
Gráfica 3. Legislación Propiedad Intelectual.....	32
Gráfica 4. Financiamiento.....	33
Gráfica 5. Apoyo al Crecimiento.....	35
Gráfica 6. Educación.....	36
Gráfica 7. Habilidades para Start Up.....	37
Gráfica 8. Transferencia de I+D.....	38
Gráfica 9. Percepción de Oportunidades.....	40
Gráfica 10. Innovación.....	41
Gráfica 11. Motivación para emprender.....	42
Gráfica 12: Países Impulsados por la Eficiencia.....	44
Gráfica 13. Países Impulsados por la Innovación.....	45
Tabla 3. Regresión países en las tres etapas de desarrollo de los países (impulsados por los factores, por la eficiencia y por la innovación).....	47
Tabla 4. Regresión países impulsados por la eficiencia.....	48
Tabla 5 .Países impulsados por la innovación.....	49
Tabla 6. Política Pyme vs. Política de emprendimiento.....	52
Gráfica 14. Política Nacional de Emprendimiento.....	54
Gráfica 15. Etapas del Desarrollo Emprendedor.....	55

3. RESUMEN

Este trabajo explica el impacto de las expectativas de los emprendedores sobre el crecimiento económico de los países, teniendo en cuenta las políticas públicas que ambientan el desarrollo. Utilizando variables del Global Entrepreneurship Monitor, del World Economic Forum y la Encuesta a Expertos de la región se realiza un análisis descriptivo del entorno competitivo del emprendimiento en la Región Caribe utilizando la teoría institucional de Douglas North que identifica instituciones formales e informales que sirven de ambiente para que el emprendedor aproveche y catalice las oportunidades. Luego a partir del método de mínimos cuadrados ordinarios se explican los efectos del emprendimiento con alto potencial sobre el crecimiento económico con el fin de evidenciar su importancia para el desarrollo de políticas. En definitiva en los países impulsados por la innovación es clara la relación expectativa de los emprendedores y crecimiento, mientras que de acuerdo con los resultados, salvo algunas excepciones, en los países impulsados por la eficiencia como el nuestro se deben trabajar políticas públicas para que las instituciones no sean la barrera que frene el ímpetu de los emprendedores con altas expectativas.

PALABRAS CLAVE

EMPRENDIMIENTO, POTENCIAL DE CRECIMIENTO, INSTITUCIONES FORMALES Y NO FORMALES, CULTURA EMPRENDEDORA, CREACION DE EMPRESAS, INNOVACION, REGION CARIBE, GEM, COMPETITIVIDAD, ENTORNO POLÍTICAS PÚBLICAS, COMPETITIVIDAD,

4. INTRODUCCIÓN

4.1 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA

De acuerdo con Schumpeter (1934) el espíritu emprendedor es el gran motor del desarrollo económico. Del mismo modo otros autores más recientes como Baumol (2002) y Van Stel (2005) le han dado protagonismo a la iniciativa emprendedora en nuestras economías. El espíritu emprendedor es una fuerte motivación interna para crear empresas o establecerse autónomamente con una decisión deliberada de posicionarse y crecer en el mercado y por lo tanto la capacidad de captar las oportunidades que ofrece el mercado, asumir los riesgos e innovar permanentemente. (Stam, Suddle et al 2005).

El Global Competitiveness Report define que la competitividad es un factor importante para hacer de una sociedad emprendedora. La competitividad, vista como esa serie de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad que puede ser obtenido por una economía. El nivel de productividad en cambio establece el nivel de prosperidad que puede alcanzar una economía. También, determina las tasas de retornos obtenida de los de un país. Dicho de otra manera una economía más competitiva permite que esta tenga más posibilidades de crecer más rápidamente en el tiempo (World Economic Forum 2011)

El concepto de competitividad involucra componentes dinámicos y estáticos: aunque la productividad de un país determina su capacidad de sostener un alto nivel de ingreso, es también uno de los determinantes centrales de su retorno a la inversión, el cual es uno de los factores importantes para explicar el crecimiento potencial de una economía. Así pues, los países deben hacer esfuerzos para generar políticas que permitan que mejoren su productividad

Los estudiosos del tema han determinado que las políticas públicas deben centrarse en promover empresas con rápido crecimiento, en lugar de hacerlo en las empresas nuevas que no tiene esta capacidad y en general son más pequeñas (Friar y Meyer, 2003). Sin embargo Reynolds (2002) considera que la política hacia el emprendimiento debe dirigirse no solo a los emprendedores establecidos, sino a esos emprendedores nacientes quienes están considerando firmemente en crear una empresa y poseen unas características especiales que potenciarían el crecimiento de las mismas.

Las empresas con rápido crecimiento son un fenómeno poco frecuente (Autio, 2010) y “unas pocas empresas de alto crecimiento generan una desproporcionada creación de empleos en comparación con las empresas que no tienen esa capacidad” (Henrekson and Johansson 2008). Otros atributos de las empresas de rápido crecimiento incluyen niveles de productividad mayores (Mason, 1985), altos niveles de innovación (Coad 2010), fuertes niveles de orientación exportadora (Parsley and Halabisky 2006), altos niveles de internacionalización. Además, estas no solo generan empleos, también tienen importantes externalidades que son beneficiosas al crecimiento de otras empresas formando clústeres. (Stam et al. 2009)

En el caso Colombiano, los planes de desarrollo recientes muestran políticas hacia el emprendimiento relacionado en su mayor medida por la generación de ingresos a través del autoempleo y la creación de negocios por necesidad, lo cual se ha evidenciado en el estudio del GEM que presenta altas cifras de actividad emprendedora a nivel nacional, es decir, buena parte de la población adulta inmersa en procesos de creación de empresas normalmente para generar autoempleo o sustentar la economía familiar pero con bajo impacto en la generación de empleos y pocas expectativas de crecimiento. Lo contrario en otros países que se impulsan por la innovación que una considerable mayoría de las empresas se crean por oportunidades y con criterios de potencial de crecimiento

alto. Aunque toda la actividad emprendedora es importante, ya que, contribuye de al crecimiento económico, la actividad empresarial de rápido crecimiento, de acuerdo con académicos de la investigación en emprendimiento, es un fenómeno particularmente raro y con las suficientes brechas en la investigación para dejar a los formuladores de política pública con incertidumbres a la hora de buscar información que les permita entender el impacto del fenómeno. Autio (2007), Friar and Meyer (2003).

A la luz de las evidencias de la importancia de los emprendimiento con alto potencial de crecimiento algunos autores como Shane (2008) argumentan que: “necesitamos un cambio en las políticas públicas que fomenten la creación de empresas de alta calidad y alto potencial de crecimiento. Por tal razón, este trabajo de investigación plantea un análisis del entorno competitivo para el emprendimiento en el Caribe Colombiano y los efectos del emprendimiento de alto potencial sobre el crecimiento económico con el fin de conocer **¿Cuáles deben ser los lineamientos para formular las políticas públicas que permitan un aumento del número de nuevas empresas con alto potencial de crecimiento en la región Caribe?**

4.2 OBJETIVOS

4.2.1 Objetivo General

Analizar el entorno institucional para el emprendimiento con alto potencial de crecimiento y su aporte al crecimiento económico con el fin de establecer lineamientos de Política Pública que permitan su fomento en el Caribe colombiano.

4.2.2 Objetivos específicos

- Contextualizar el entorno competitivo para el emprendimiento con alto potencial de crecimiento en la región Caribe colombiana para determinar los factores claves que influyen este tipo de empresas.
- Determinar la relación que existe entre el crecimiento económico y el emprendimiento con potencial de crecimiento con el fin de evidenciar su impacto en la economía en el mediano plazo.
- Recomendar áreas de política pública que se pueden fortalecer para fomentar el emprendimiento con alto potencial de crecimiento.

4.3 MARCO TEORICO

El proceso de crecimiento de las empresas ha sido foco de estudio de diversos economistas. El trabajo seminal acerca del tema fue hecho por Gibrat (1931) quien propuso que el crecimiento de las empresas es un proceso aleatorio. Penrose (1959) aduce que el uso de los recursos de la empresa y el aprovechamiento de

las oportunidades por parte de un gerente diferencia el crecimiento de unas u otras. Schumpeter (1942) con la teoría del crecimiento económico aporta los procesos de innovación y destrucción creativa para argumentar el crecimiento, especialmente, en empresas de base tecnológica. Nelson y Winter (1987) tomando conceptos de Schumpeter y de la biología desarrollan la teoría evolutiva que implica la generación de rutinas que caracterizan a las empresas y de qué forma los cambios en el entorno o las nuevas oportunidades hacen que la empresa desarrolle nuevas rutinas. De todas maneras el trabajo de Birch (1987) fue determinante en el estudio de las empresas y su crecimiento en términos del aporte al empleo, teniendo en cuenta el tamaño de la empresa especialmente la pequeña, a las cuales les acuño el nombre de empresas gacelas. Finalmente, teniendo en cuenta el objetivo de este trabajo, las teorías institucionales que establece las reglas formales e informales, las primeras correspondientes a todas las acciones (leyes, políticas públicas, normas, programas, sistemas educativos) se consideran fundamentales para sustentar el emprendimiento dentro de un marco que fomente desde unas reglas del juego establecidas.

4.3.1 Teoría de crecimiento de las empresas de Gibrat

La ley del efecto proporcional de Gibrat implica que el crecimiento es completamente aleatorio. Gibrat establece que las tasas de crecimiento de las empresas son independientes del tamaño (Gibrat, 1931). En términos estadísticos que la probabilidad de un cambio proporcional en tamaño durante un periodo específico de tiempo es la misma para todas las empresas de un sector dado, independiente de su tamaño en el inicio del periodo especificado.

A partir de la publicación del libro: "Gibrat's Law in Industrial Organization", diferentes estudios trataron de probar la ley empíricamente. Mansfield (1962)

obtuvo datos de prácticamente de todas las empresas en tres industrias americanas en diferentes periodos de tiempo y analizó la relación entre el tamaño y el crecimiento de las empresas. Sugirió que había diferentes interpretaciones dependiendo de hasta que punto se aplicaba la ley de Gibrat. Una de ellas sugería que la ley de Gibrat era válida para todas las empresas que salían del mercado, con esta interpretación encontró una relación negativa entre el tamaño inicial y el crecimiento en la mayoría de la muestra considerada.

Finalmente, a mediados de los 80, cuando nuevas fuentes de datos estaban disponibles que permitieron una mayor y mejor cobertura de las pequeñas empresas en la economía y también el uso de dimensiones longitudinales, que facilitaron a los investigadores seguir el comportamiento de las empresas en el tiempo. Estas nuevas circunstancias llevaron a descubrir que la entrada, salida y crecimiento de las empresas está asociado en la mayoría de las industrias en países desarrollados al crecimiento. (Caves, citado en Sleuwaegen, Goedhuys; 2009). En definitiva los estudios han encontrado que realmente si existen factores observables como edad, innovación, características del emprendedor y recursos que si afectan el crecimiento de las empresas, como las teorías que se presentan a continuación.

4.3.2 Teoría de las gacelas

Entender los determinantes del crecimiento de las firmas representa una brecha importante de investigación, más que todo las que crecen más que el promedio. (Acs. 2008). En este sentido David Birch (1987) contribuye al entendimiento de este fenómeno al estudiar las llamadas empresas gacelas. La tesis central de Birch fue que las pequeñas empresas son la fuente más importante de creación de empleos en la economía de los Estados Unidos. Este mostró las primeras evidencias del argumento de que los pequeñas empresas son el motor de la creación de empleos, el resultado mostró que el 66% de los nuevos empleos en

los Estados Unidos fueron producto de empresas con 20 o menos empleados y el 81% fueron creadas por empresas de 100 o menos empleados.

Años más tarde Birch (citado en Acs 2008) evidencia que durante el periodo de 1981 y 1985 las empresas con menos de 20 empleados generaron el 82% del empleo en los Estados Unidos argumento que jugó un rol muy importante en la creación de las políticas hacia las pequeñas empresas, en 1953 el gobierno de los Estados Unidos con la Ley de la pequeña empresa, que estableció Small Business Administration ya había legislado a favor de estas, sin embargo, los nuevos aportes teóricos de Birch reforzaron las políticas enfocadas a estas empresas (Acs, 2008)

De hecho la Small Business Administration comenzó a hacer préstamos directos y a ofrecer garantías bancarias a las pequeñas empresas, basada en la perspectiva de que la asistencia a las pequeñas empresas es importante para preservar la libre empresa competitiva y para mantener y reforzar los resultados de los EE.UU., así que Birch introduce esta forma de pensar y rápidamente se convirtió en la sabiduría convencional.

De acuerdo con Birch (1987) se consideran dinámicas las empresas cuando las ventas tienen un crecimiento entre el 15 y 20% anual o más, durante varios periodos consecutivos. En el lapso de tiempo en que el crecimiento rápido sucede en una etapa temprana, en los primeros 3 a 5 años de vida, estas empresas se denominan “gacelas”, o “nuevas empresas dinámicas”; en ese periodo, el emprendimiento llega a convertirse en una pyme. Algunas empresas el crecimiento acelerado aparece más tardíamente, mientras que en otras empresas ese crecimiento nunca se experimenta.

El crecimiento de las ventas es el indicador más difundido del para mediar la dinámica de una empresa, sin embargo, otros indicadores como la generación de

empleo se utilizan para definir las. En el 2003 Kantis define como empresas dinámicas a aquéllas que en sus primeros diez años de vida crecieron hasta tener no menos de 15 y no más de 300 empleados.

Según Kantis (2003), las empresas dinámicas ya desde su nacimiento son más grandes que las menos dinámicas y su crecimiento es más acelerado. La mayoría de estas empresas se basan en negocios diferenciadores, generalmente no son creaciones individuales, pertenecen a la clase media universitaria y con una edad promedio de 30 años al momento de la fundación de la empresa. El emprendedor de empresas dinámicas además de poseer una experiencia empresarial previa, utiliza a la universidad en el ámbito de aprendizaje del conocimiento técnico para el desarrollo del emprendimiento y la experiencia laboral para adquirir las demás capacidades y competencias específicas en el emprendimiento.

De acuerdo con Brenta (2007), los recursos financieros de las nuevas empresas dinámicas consistieron en estrategias de bootstrapping –esto es, autofinanciamiento y costos fijos bajos-, o en la incorporación de socios para proveer fondos externos para aplicar al crecimiento de la firma.

4.3.3 Teoría de los recursos de Penrose

El interés central de Penrose (1954) es explicar el crecimiento de la empresa y las razones de la diferenciación y la competencia entre las empresa, analizando solamente las causas internas a las mismas que generan y limitan su crecimiento. La teoría de los recursos de Penrose no se basa en eventos externos fortuitos sino en eventos endógenos en los que la empresa tiene injerencia.

La teoría alternativa de crecimiento que Penrose propone que hay una predisposición inherente al crecimiento en la propia naturaleza de la empresa, pero en contraste, hace que el crecimiento “dependa de la motivación humana que

es el argumento usual de la búsqueda de beneficios del hombre de negocios” (Penrose, 1954).

De acuerdo con Penrose, el crecimiento de la empresa es resultado de los movimientos acumulativos, progresivos y naturales de la propia empresa. En ese crecimiento intervienen fundamentalmente la motivación y la decisión consciente de los seres humanos. Por ende, la motivación y la decisión de la empresa recae sobre el empresario, concepto que explica la competencia principal que debe tener la dirección de la empresa para que esta se mantenga creciendo: capacidad de idear y poner en marcha las decisiones y las oportunidades productivas que se encuentran. El espíritu emprendedor está asociado con el temperamento y cualidades del individuo y lo define como la predisposición psicológica que lleva a los individuos a arriesgarse con la esperanza de obtener un beneficio, a encauzar los recursos hacia actividades que generen beneficios.

Los recursos productivos con que cuenta la empresa son tangibles como: planta, equipo, recursos naturales, materia prima, bienes intermedios, entre otros; los intangibles son las marcas, patentes, cultura corporativa, relaciones y finalmente los recursos humanos presentados en habilidades y conocimiento, personal de apoyo a la operación (Penrose, 2004). Especificando que los factores esenciales en el proceso de producción no son los recursos sino los servicios que estos recursos rinden.

A su vez, los servicios son una función del modo en que se emplean los recursos. Lo que explica que un mismo recurso, sea empleado para diversos fines o de maneras distintas y en combinación con cantidades diversas de otros recursos, produce servicios diferentes. De esta manera, los recursos consisten en un conjunto de servicios potenciales y es precisamente esta combinación de los recursos es que diferencia a las empresas unas de otras (Taboada, 2004).

Como se presentó anteriormente la dirección emprendedora de los recursos permite generar una imagen adecuada en el contexto de la empresa y facilita transformar la ventaja comparativa de la empresa, dada con los recursos con que cuenta, en una ventaja competitiva con los servicios que proporciona. Como resultado de este proceso en la medida que el emprendedor es capaz de coordinar los recursos para ofrecer servicios con base en las oportunidades que se presenta la empresa crece (Taboada, 2004).

En resumen, la oportunidad productiva de la empresa está compuesta de las posibilidades productivas en que el empresario ve y se aprovecha. El aprovechamiento de estas oportunidades dinamiza la empresa y le permite crecer, así que la oportunidad productiva es el factor gobernante del crecimiento. De hecho Penrose señala que una teoría del crecimiento de la empresa es en esencia, un examen de la variación de sus oportunidades productivas y que para encontrar un límite al crecimiento se debe demostrar que la oportunidad productiva de una empresa tiene un límite en algún momento dado. Concluye que: “la oportunidad productiva de una empresa será reducida en la medida en que su dirección no vea oportunidades de expansión, no desee aprovecharlas, o sea incapaz de responder ante ellas” (Penrose, 1959).

4.3.4 Teoría evolucionista de Nelson y Winter.

La aproximación económica evolucionista de Nelson y Winter asocia el crecimiento a la metáfora de la selección natural. Haciendo uso de las ideas básicas de la teoría de la evolución darwinista y lamarckiana en biología, el planteamiento de Nelson y Winter sobre el comportamiento de la firma contempla tanto las características hereditarias como la aparición en el tiempo de variaciones bajo los estímulos de la adversidad (Nelson y Winter, 1982).

La teoría para el análisis de la empresa con un modelo evolucionista en basado en las rutinas internas de la empresa. Las rutinas son las diferentes características de la empresa ya sea técnicas en los procesos de fabricación, procedimientos de contratación y despido, la investigación y desarrollo, publicidad estrategias, entre otras.

Estas rutinas desempeñan un papel característico en cada empresa y son comunes en gran parte de las actividades dentro de las organizaciones, además, tienen rasgos funcionales. Comparativamente en biología las rutinas son los genes de los seres, que se caracterizan en la especie y se van genéticamente transmitiendo a las siguientes especies.

El propósito de Nelson y Winter es mostrar cómo se adquieren y transmiten las habilidades tecnológicas dentro de la economía; argumentaron que hábitos y las rutinas actúan como depositarios relativamente duraderos de los conocimientos y las habilidades. Son la memoria histórica de las empresas y pueden tener la capacidad de reproducirse mediante la imitación, la movilidad personal, y así sucesivamente. Las rutinas transmiten información a través del tiempo, sin embargo, consideraron que la actividad innovadora reconociendo que en los negocios gran parte del comportamiento no es rutinario (Taboada, 2004).

Ese comportamiento impredecible lo explican con el concepto de búsqueda constante de involucrar nuevas rutinas en la empresa. El concepto biológico lamarckiano paralelo es la selección natural que implica que las especies estén en constante búsqueda de la supervivencia en un territorio dado a través de la adaptación a nuevos entornos.

Nelson y Winter (2002) suponen un nivel inicial de utilidad. Si las empresas son lo suficientemente productivas tratarán de mantener sus rutinas y no realizar búsquedas, como estar en una especie de zona de comodidad. En dado caso que

la utilidad bajo las empresas se ven obligadas a considerar otras alternativas, como por ejemplo: en investigación y desarrollo en procura de descubrir nuevas técnicas para recuperar el nivel de utilidad. Este nivel de utilidad está enmarcado en el concepto de competencia y las condiciones de mercado que proporcionan la definición de éxito de las empresas comerciales.

4.3.5 Teoría del Crecimiento Económico de Schumpeter

Schumpeter es uno de los economistas más relevantes en el estudio de la economía de la innovación, provee elementos conceptuales que permiten conocer que los factores innovadores en un entorno capitalista generan un alto crecimiento. Es indudablemente el economista que más ha influenciado el campo de la economía de la innovación. Su trabajo se concentró en la importancia de la dinámica emprendedora en el proceso de desarrollo económico en un sistema capitalista (Colombelli, Krafft, Quatraro, 2011). Igualmente, sus contribuciones fueron el pilar de la teoría evolucionista de Nelson y Winter.

Integrar las perspectivas de Schumpeter en el análisis de la contribución de las gacelas al sistema económico es muy válido. Su aporte en el positivo efecto de las empresas con alto potencial de crecimiento al crecimiento económico descansa en el proceso de destrucción creativa. Este concepto es el principal en la Teoría del Cambio tecnológico de Schumpeter (Colombelli, Krafft, Quatraro, 2011)

Para Schumpeter (1942) el impulso que mantiene al motor del capitalismo viene del desarrollo de nuevos bienes a los nuevos consumidores, los nuevos métodos de producción o transporte, los nuevos mercados y las nuevas formas de organización industrial que crea la empresa capitalista y es la destrucción creativa un factor esencial en el capitalismo. Por tal motivo, la dinámica competitiva esta

caracterizada por las nuevas formas de producción y nuevos productos que reemplazan a los anteriores.

Este patrón de destrucción creativa es también característico de la generación de empresas nuevas basadas en las oportunidades, las cuales desafían y continuamente disrumpen las formas actuales de producción, organización y distribución. Por otro lado y de igual forma como se explica en la teoría evolutiva como el concepto de memoria empresarial, se establece la acumulación creativa, de allí la relevancia de los laboratorios de I y D que se encuentran en constante búsqueda de nuevas innovaciones.

En esta dirección las gacelas podrían ser identificadas como un fenómeno que caracteriza de una manera importante el cambio tecnológico, puesto que este tipo de empresa está presente en todos los sectores de la industria. Aunque, como lo estableció Birch las gacelas no permanecen como gacelas el resto de su vida y teniendo en cuenta los conceptos de destrucción creativa y acumulación creativa crecen hasta llegar a pasar de un nivel de gacelas a empresas más estables.

Así mismo, las empresas que se caractericen por un crecimiento promedio no se espera que contribuyan a la creación de empleos y al desarrollo económico; Schumpeter aduce que para generar crecimientos económicos agregados, las empresas deben tener una capacidad de producir innovaciones radicales, entendiéndose ésta como la creación de innovaciones que desarrollan en nuevos productos para nuevos consumidores mientras que el proceso de la empresa que se basa en innovaciones incrementales tiene un menor impacto en el crecimiento económico.

4.3.6 Teorías institucionales y el desarrollo del emprendimiento

Los desarrollos realizados por Douglas North (1994, 1990) y William Baumol (1993) proveen los fundamentos teóricos claves para el desarrollo de este trabajo de investigación, en especial el concepto de las instituciones y el crecimiento económico. Las instituciones tienen el rol de estructurar la interacción humana estable, aunque no siempre es eficiente, su objetivo se cumple al reducir la incertidumbre que se enfrenta la sociedad. North (1990) considera a las instituciones como “esas reglas del juego de la sociedad”, lo que quiere decir que todas las reglas formales (contratos, reglas políticas y económicas) y las normas informales (códigos de conductas y normas de comportamiento) que los individuos conciben para regular sus relaciones con un conjunto de opciones disponibles obligan a la sociedad a comportarse en determinado momento del tiempo. Definiendo y limitando este conjunto de opciones disponibles para los agentes económicos, las instituciones estructuran los incentivos en el intercambio humano los cuales permiten la reducción de los costos de la interacción humana, en comparación con un mundo de ninguna institución.

Una distinción importante en la teorización del North se centra entre las instituciones (las reglas del juego) y organizaciones (los jugadores). Estos últimos son grupos de individuos, tales como organismos políticos, económicos, sociales y educativos - unidos por un propósito común para alcanzar los objetivos. Sin embargo, las instituciones y las organizaciones son entidades interdependientes: el marco institucional que determina las oportunidades en una sociedad y la aparición y evolución de ciertas organizaciones que son creadas con el fin de rentabilizar esas oportunidades. A su vez, estos jugadores influyen en cómo las organizaciones evolucionan frente a las instituciones, siendo así agentes de cambio de las instituciones. En particular, la evolución de las organizaciones altera las instituciones de una manera incremental, que depende fundamentalmente de cómo los individuos

perciben y procesan la información acerca de la riqueza para mejorar sus oportunidades. De acuerdo con North, los emprendedores son los principales agentes de cambio. Las empresas creadas por emprendedores adaptarán sus actividades y establecerán sus estrategias de acuerdo con las oportunidades y las limitaciones que ofrece el marco institucional formal e informal.

Baumol (1993) sigue una lógica similar pero provee un mayor análisis de los diversos tipos de emprendimiento que pueden emerger bajo diferentes ambientes institucionales. Las instituciones son importantes estructuras, ya que, proveen los incentivos para diferentes tipos de actividad económicas. En un ambiente donde los beneficios y recompensas para actividades rentísticas superan sus costos el emprendimiento se vuelve improductivo. De igual modo, si los beneficios de involucrarse en actividades emprendedoras ilegales superan los costos, los emprendedores tienden a estar más inclinados en emprendimiento destructivo. Sin embargo, si los incentivos son para emprendimiento productivo (que contribuye a crecer positivamente) entonces esta forma predominará. En cada caso los emprendedores sopesarán los incentivos presentes en el ambiente ambos en forma de regulaciones formales (instituciones) y también en términos de las normas y valores culturales prevalecientes. Esto no quiere decir que el mismo individuo se involucrará en el emprendimiento productivo o improductivo depende dependiendo de la estructura de incentivos, de lo contrario diferentes individuos se involucraran en actividades emprendedoras bajo diferentes estructuras de incentivos. Es así que las políticas públicas en conjunto pueden influenciar positivamente en las regulaciones formales que permitan que el ecosistema institucional (las reglas formales) incentive la generación de actividades emprendedoras en los territorios.

4.4 METODOLOGIA

La metodología de investigación se centra en el modelo GEM – Global Entrepreneurship Monitor desarrollado por Babson College y el London Business School. El programa de investigación del GEM se fue diseñado para una evaluación comprensiva del rol del emprendimiento en el desarrollo económico. El modelo conceptual refleja un rango amplio de factores asociados con las variaciones en la actividad empresarial y su contexto. Las pruebas empíricas de las relaciones en el modelo requieren de cuatro principales acciones de recolección de información: Encuesta a la población adulta, entrevistas no estructuradas con expertos, encuestas a expertos y documentos con mediciones relevantes de información nacional. Reynolds, et al (2005)

Para el analizar el entorno competitivo para el emprendimiento de alto potencial se realizará una investigación de tipo descriptiva a partir del análisis de la percepción de expertos en diversos temas sobre emprendimiento y del comportamiento del fenómeno de la actividad emprendedora y sus relaciones en el ecosistema. Los expertos son personas directamente involucradas y líderes en el tema del emprendimiento, como emprendedores, banqueros, inversionistas, formuladores de política pública, entre otros residentes en cada una de las ciudades participantes en la muestra (Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Sincelejo). El objetivo de la encuesta a expertos es conocer la visión que tienen los expertos sobre algunos aspectos que pueden estar condicionando, promoviendo o mejorando la creación de empresas.

La muestra de expertos¹ que se le aplicó el instrumento National Expert Survey (NES) 2 es de 36 residentes en las ciudades mencionadas en el párrafo anterior.

La segunda parte de esta investigación se centra en saber si el emprendimiento del alto potencial puede ser determinante en el crecimiento económico de los países, en otras palabras si los emprendedores ambiciosos con expectativas de crecer de forma rápida sus empresas influyen en el crecimiento económico de mediano plazo. Al conocer su impacto nos proporcionará mayor certeza a la hora de plantear lineamientos que contribuyan al fomento de estos emprendimientos.

Para lograr esto, primero se realiza un análisis gráfico para observar las relaciones entre la Tasa de Actividad Empresarial de Crecimiento fuerte (TEAHJG) y el Crecimiento Económico promedio 2010-2012, con el fin de observar las diferencias entre países impulsados por la eficiencia y por la innovación.

Luego, se integran con modelos de regresión el Crecimiento del producto interno bruto (PIB) Promedio 2010-2012 como variable dependiente y como variables independientes: la Tasa de Actividad Empresarial de crecimiento fuerte (TEAHJG), La tasa de crecimiento medio (TEA EMP) y el Índice Global de Competitividad IGC el cual captura las políticas públicas y el contexto macroeconómico. De esta forma el emprendimiento y los factores que integran el IGC se asumen como características estructurales de una economía. Al modelo le fueron corregidos los efectos de la heterocedasticidad y se utilizó el método de los mínimos cuadrados ordinarios apoyado en el software STATA.

¹ Los expertos fueron seleccionados con base en los siguientes temas: financiamiento, políticas y programas gubernamentales, educación y formación, transferencia de investigación y desarrollo (i&d), infraestructura comercial y de servicios a empresas, apertura al mercado interior, infraestructura física y normas sociales y culturales.

² Aplicada en el año 2010 por el equipo GEM de la Región Caribe: Universidad del Norte, Universidad de Cartagena, Comfenalco Cartagena, Fundación Universitaria Tecnológico Comfenalco, Universidad del Magdalena, Corporación Universitaria del Caribe.

Se trabajó en la posibilidad de los efectos de las variables. Primero sobre la muestra general de 55 países, luego sobre los países impulsados por la innovación (29 países) y finalmente por los países impulsados por la eficiencia (21) de acuerdo con la clasificación del World Economic Fórum³. (2010)

4.4.1 Variables y Fuentes

TEA de crecimiento fuerte: Tea10hvg Población adulta implicada en el inicio de una empresa o es propietario de una de menos de 42 meses de existencia y que espera generar más de 19 empleos en los siguientes 5 años del inicio de la actividad empresarial. Tomado de GEM Adult population Survey- 2010
TEA de crecimiento medio año 2010: tea10emp Población involucrada en un negocio de menos de 42 meses de existencia y que espera generar al menos de 5 empleos en los siguientes 5 años del inicio de la actividad empresarial.
Crecimiento del PIB. cgdp1012 Base de datos del Banco Mundial 2010
Índice Global de competitividad 2010: igc1011 tomado del Reporte Global de Competitividad
Producto Interno Bruto Percapita 2010. gdpp10 tomado de Banco Mundial 2010

³ Muestra de países impulsados por la eficiencia: Argentina, Arabia Saudita, Bosnia y Herzegovina, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Egipto, Guatemala, Irán, Jamaica, Macedonia, Malasia, México, Montenegro, Perú, Rumania, Rusia, Sudáfrica y Turquía

Muestra de países impulsados por la Innovación: Alemania, Australia, Bélgica, Corea, Chile, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Estados Unidos, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, , Letonia, Holanda, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Taiwán, Trinidad y Tobago, y Uruguay

4.4.2 Las Hipótesis.

La investigación busca conocer si la actividad emprendedora de alto potencial de crecimiento, junto a factores institucionales como la tecnología, las condiciones sociales, el ambiente macroeconómico, calidad de las políticas públicas (tomado en forma conjunta por el IGC - Stam et al, 2006), son factores determinantes para el crecimiento económico de los países.

Hipótesis 1: A nivel general la actividad empresarial de alto potencial de crecimiento aporta más al crecimiento económico de los países que la actividad empresarial de crecimiento medio.

Hipótesis 2: La actividad empresarial de alto potencial de crecimiento aporta más al crecimiento económico de los países que la actividad empresarial de crecimiento medio en los países impulsados por la eficiencia.

Hipótesis 3: La actividad empresarial de alto potencial de crecimiento aporta más al crecimiento económico de los países que la actividad empresarial de crecimiento medio en los países impulsados por la Innovación

5. EL ENTORNO COMPETITIVO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO EN EL CARIBE COLOMBIANO

5.1 LAS INSTITUCIONES Y LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Como ya se mencionó en el marco teórico, es la teoría económica institucional el marco de referencia seleccionado para esta investigación. En este contexto, varios autores tales como: Álvarez (2009), Díaz et al. (2005), Urbano et al. (2007), Veciana y Urbano (2008), entre otros, proponen en sus trabajos la aplicación de los planteamientos de North (1990, 2005) para el análisis de la creación de empresas dentro del enfoque institucional.

En el enfoque institucional se observa como el empresario, individuo responsable y catalizador en el proceso de creación de empresas, estará condicionado por los factores del entorno, tanto formales como informales, y deberá implementar las normativas y reglamentaciones relacionadas con la actividad emprendedora, así como las normas informales a partir de su propio aprendizaje, experiencia y del proceso de socialización, contando además con la incidencia del resto de organizaciones políticas, económicas, sociales y educativas.

Es así, que a la luz de la teoría económica institucional, las instituciones formales e informales relativas a la creación de empresas, se resumen en la tabla No. 1. Por un lado, las políticas gubernamentales más generales (como por ejemplo la Legislación Tributaria, los procedimientos para crear una empresa, los programas públicos) y las políticas específicas de apoyo a las nuevas empresas (medidas económicas, no económicas, los parques tecnológicos e incubadoras de empresa), junto con las habilidades para emprender formarán parte de los factores formales del entorno. Por otro lado, los factores informales estarán constituidos

por la cultura en términos generales (el espíritu emprendedor, la cultura empresarial, etc.) así como algunos aspectos más específicos de la misma (las actitudes hacia el emprendimiento, los modelos de referencia, las redes sociales, entre otros).

Tabla 1: Las Instituciones Formales y no Formales

INSTITUCIONES FORMALES	INSTITUCIONES INFORMALES
<p>Políticas y programas del gobierno: legislación tributaria y en propiedad intelectual, procedimientos para crear empresas</p> <p>Apoyo financiero y no financiero</p> <p>Financiero: financiamiento, Ángeles inversores, acceso al crédito y a fondos de subvención pública</p> <p>No Financiero: Asesoramiento, Las incubadoras de empresas, Habilidades, educación y entrenamiento: Educación Habilidades para Start Up</p>	<p>La cultura empresarial e innovadora: motivaciones, percepción de oportunidades, innovación)</p> <p>Las actitudes hacia el emprendimiento: miedo al fracaso, estatus de los empresarios, cobertura de los medios</p>

Fuente: elaboración propia con base en Álvarez (2009)

Con esta información se realiza a continuación la descripción de tales condiciones (las formales y las no formales) como factores que inciden en facilitar o no la creación de empresas por parte de individuos en las ciudades de Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Sincelejo las cuales se reseñan en la tabla 2.

Tabla 2. Aspectos Económicos Ciudades de la Costa caribe

	Cartagena	Barranquilla	Santa Marta	Sincelejo
Población (2011) Hab	944.250	1.186.640	447.857	256.241
Tasa de Actividad Empresarial TEA 2010	22.0	24.6	20.3	20.4
TEA Oportunidad 2010	10.6	14.2	10.5	11.5
TEA Necesidad 2010	11.3	10.5	9.8	8.8
Ranking Doing Business 2010	21	17	6	4
Ranking Indice Global de Competitividad 2010	12	6	14	21

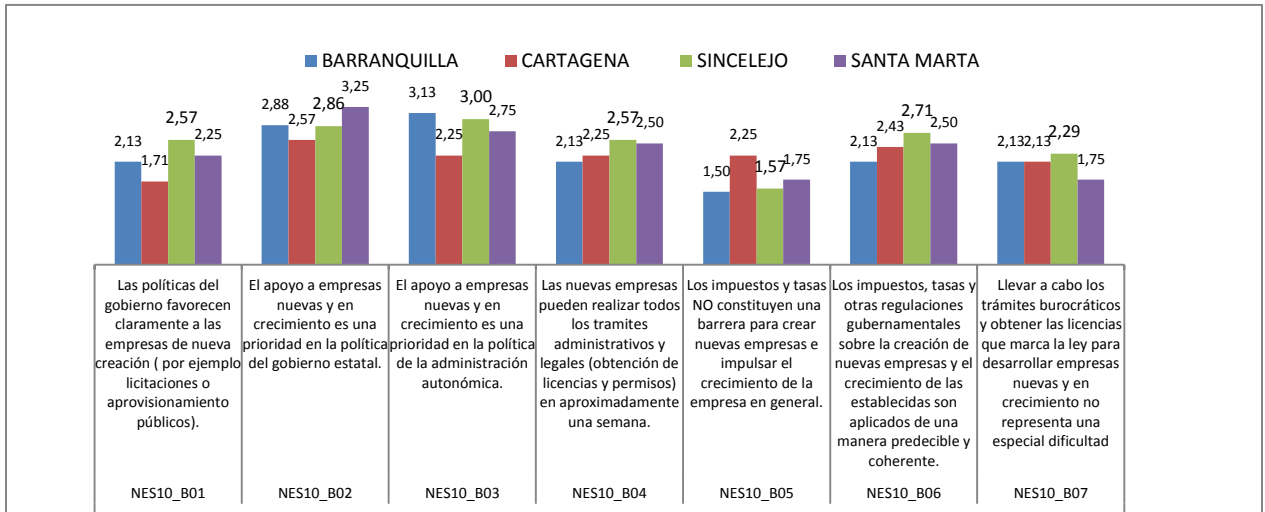
Fuente: DANE (2011), GEM Caribe (2010), Doing Business (2010) Indicador Global de Competitividad 2010.

5.1.1 Instituciones Formales y la Creación de Empresas en el Caribe Colombiano

Políticas y programas del Estado

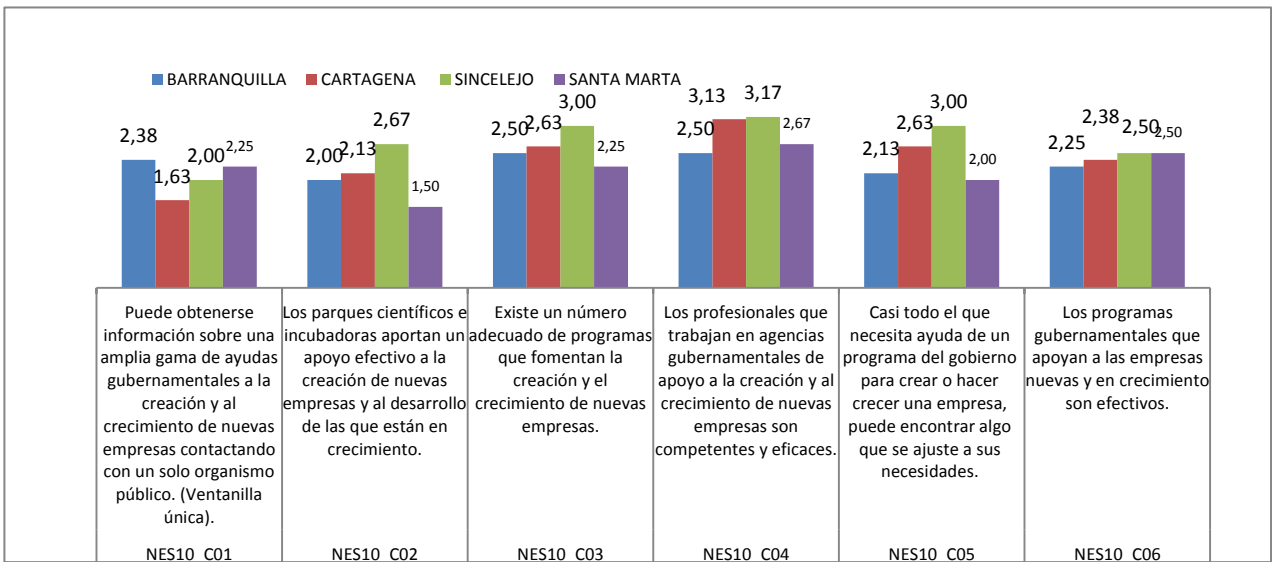
Por políticas y programas del Estado se entienden todas aquellas acciones de los gobiernos para influenciar en los mecanismos de mercado con el fin de que funcionen eficientemente mediante la eliminación de fallas de mercado y regulaciones administrativas rígidas (Álvarez, 2009). Bajo este concepto se analiza la percepción de los expertos de la región en las categorías: Políticas Públicas y Programas Públicos y legislación de propiedad intelectual.

Gráfica 1. Políticas Públicas



Fuente GEM Región Caribe 2010

Gráfica 2. Programas Públicos



Fuente GEM Región Caribe 2010

De acuerdo con los expertos (Gráfica 1), las políticas gubernamentales para la creación de empresas se consideraban deficientes, es decir, estas no favorecen claramente a las empresas de nueva creación (calificaciones en promedio de 2.17)

y tampoco es una prioridad para el Gobierno, solo Santa Marta con una calificación de 3.25% tiende a sentir prioridad por parte del Estado en el apoyo de las nuevas empresas. En contraste, en Barranquilla y Sincelejo el apoyo a las empresas nuevas tiende a ser una prioridad en la política de la administración municipal. (3.13 y 3 respectivamente).

La legislación tributaria se considera como barrera para crear empresas e impulsar el crecimiento de las empresas, en este sentido se obtuvieron las valoraciones más bajas la categoría de Políticas Públicas (Cartagena 2.25, Barranquilla 1.5, Sincelejo 1.57 y Santa Marta 1.75). En cuanto a la estructura tributaria, es decir, las tasas e impuestos y otras regulaciones, no está aplicada de forma coherente y predecible hecho que desfavorece la creación de nuevas empresas. En todas las ciudades este aspecto fue calificado por debajo de 2.7.

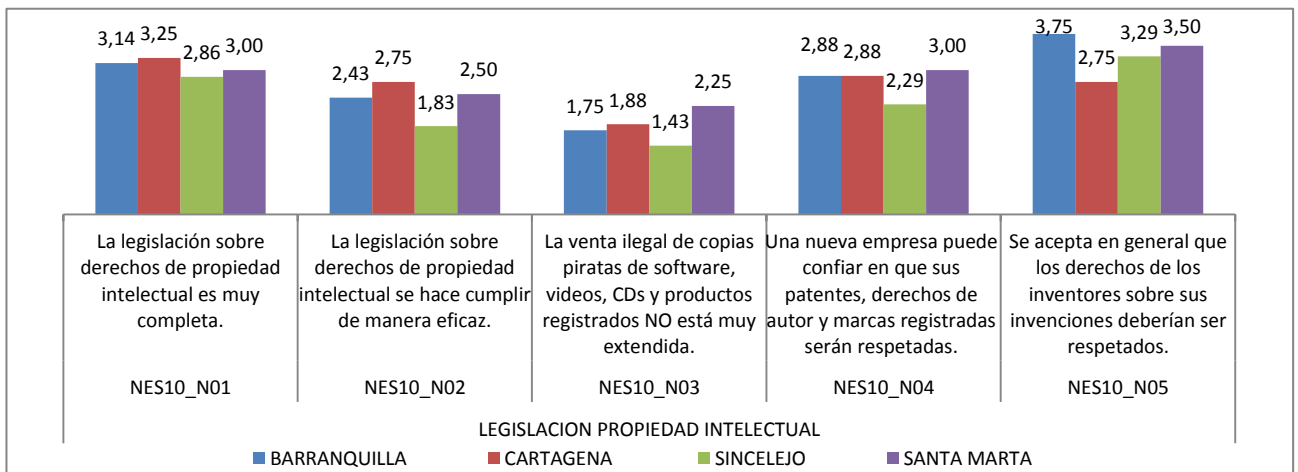
El acceso a la información unificada (Ventanilla Única) o los Centros de Atención al Empresario impulsados por las Cámaras de Comercio, de acuerdo con los expertos no está funcionando bien. En las cuatro ciudades calificaron negativamente (Cartagena 1.63%; Barranquilla 2.38, Santa Marta 2.25 y Sincelejo 2) esta calificación denota tanto poca difusión de las de las ayudas gubernamentales entorno al emprendimiento. Gráfica 2

En el tema de legislación a la propiedad intelectual,(Gráfica 3) los expertos consideran que aunque se considera que existe una legislación relativamente completa (3.06 en promedio) y en la región se acepta ampliamente, con excepción de Cartagena (2.75) que deben ser respetados los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de la ley no se hace de manera eficaz, inclusive un factor que puede atrasar el desarrollo científico es que consideran que una nueva empresa no puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas. De acuerdo con el estudio de la Superintendencia de Industria y Comercio: "Propiedad Industrial 2020" existen dos factores básicos

que han impedido que se cumpla la legislación en propiedad intelectual, el primero el relacionado con el bajo nivel de difusión de la importancia de participar en el Sistema de Propiedad Intelectual y sus ventajas a fin de generar una cultura hacia la creación e innovación. Los colombianos desconocen qué es la propiedad inmaterial y la intelectual, y por ende no existe el sentimiento de ser un ciudadano de una sociedad del conocimiento. El mismo estudio demuestra que entre 2007 y 2011 se pudieron haber presentado al menos 188% más solicitudes de patentes al sistema de PI, dado el nivel de inversión en I+D que se realizó en el país lo que también se muestra como factor que impide su desarrollo es la complejidad en los trámites, la demora en las respuestas y la centralización del proceso en la capital del país. Superintendencia de Industria y Comercio (2012)

Por otro lado, se dice que por su naturaleza los parques científicos aportan enormemente al desarrollo de las nuevas empresas, sin embargo, los escasos parques y los pocos organismos similares no están, según los expertos, aportando efectivamente a la creación y desarrollo de empresas.

Grafica 3. Legislación Propiedad Intelectual



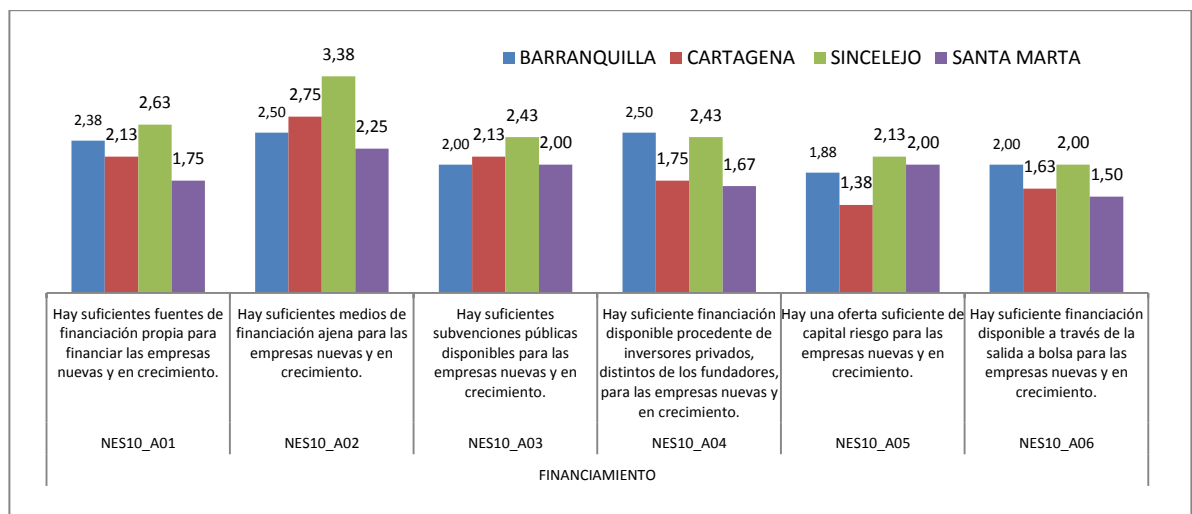
Fuente GEM Región Caribe 2010

Apoyo financiero y no financiero

Financiero

Van Auken 1999 citado en Alvarez (2009) en un estudio realizado con personas que contaban con una idea de negocio, pero que no habían decidido crear la empresa encontró que las restricciones financieras eran el principal obstáculo. Adicionalmente, Bhave (1994) afirma que por lo general los recursos necesarios para iniciar una nueva empresa están fuera del alcance de la mayoría de nuevos empresarios. Otros autores (Holtz-Eakin et al. 1994; Blanchflower y Oswald 1998) consideran que la falta de financiación podría ser una razón para que los potenciales emprendedores abandonen el proceso de creación de empresas. En tal sentido, el mejoramiento del acceso a las fuentes de financiación contribuye a la creación de nuevas empresas (Gnyawali y Fogel 1994; Van Gelderen et al 2005). El análisis de la categoría de financiamiento se constituye como una de las claves para condicionar mejor la región a la creación de empresas, la cual se muestra en la siguiente Gráfica 4.

Gráfica 4. Financiamiento



Fuente GEM Región Caribe 2010

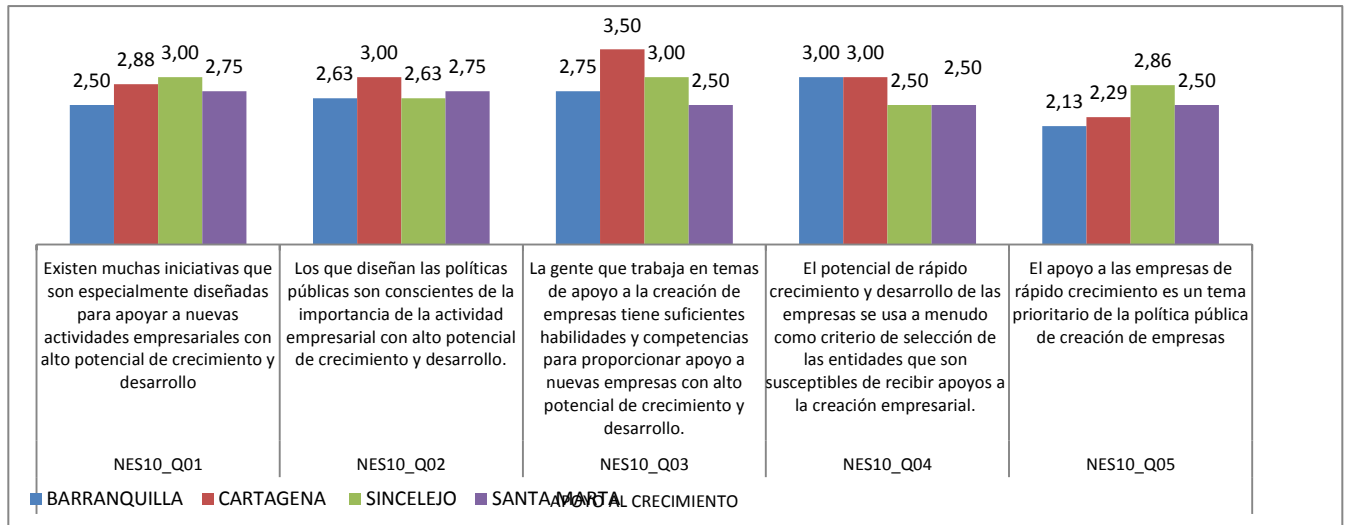
De acuerdo con los expertos consultados (Gráfica 4), el financiamiento para nuevas empresas en la región es muy deficiente en todos los aspectos estudiados en la categoría de financiamiento. Salvo Sincelejo que tiene el indicador más alto (3.38) a la hora de valorar la financiación ajena para empresas, es decir, por parte de bancos, inversores y otras instituciones de financiamiento.

En general el reflejo de estas ciudades implica una total dificultad para financiar empresas nuevas la cual es mucho más notoria en las ciudades de Cartagena y Santa Marta (las calificaciones de ambas ciudades por debajo de 2.25 en todas las categorías) La región se ha caracterizado, como todo el país, por una gran fortaleza de su sistema financiero dirigido a consumo y a mediana y gran empresa, sin embargo, los instrumentos y estrategias para buscar fuentes alternativas tales como: el capital de riesgo y los inversionistas ángeles no está muy desarrollada. Igualmente, muy a pesar de los diferentes programas de financiamiento para emprendimientos en etapa temprana estatales y privados, tales como: el Fondo Emprender del SENA y el programa Destapa futuro, no son suficientes dada la gran demanda para acceder a estos programas.

Cabe anotar, que desde el año 2011, el gobierno nacional ha hecho nuevos esfuerzos para crear fondos y subvenciones con el fin de apoyar el emprendimiento en etapa temprana: la convocatoria de Empresas de Base tecnológica de Colciencias a partir de la nueva política de ciencia y tecnología, el fortalecimiento del Fondo Emprender y la creación de la unidad de innovación del gobierno Innpulsa que proveerá fondos para impulsar el emprendimiento dinámico.

No financiero

Gráfica 5. Apoyo al Crecimiento



Fuente GEM Región Caribe 2010

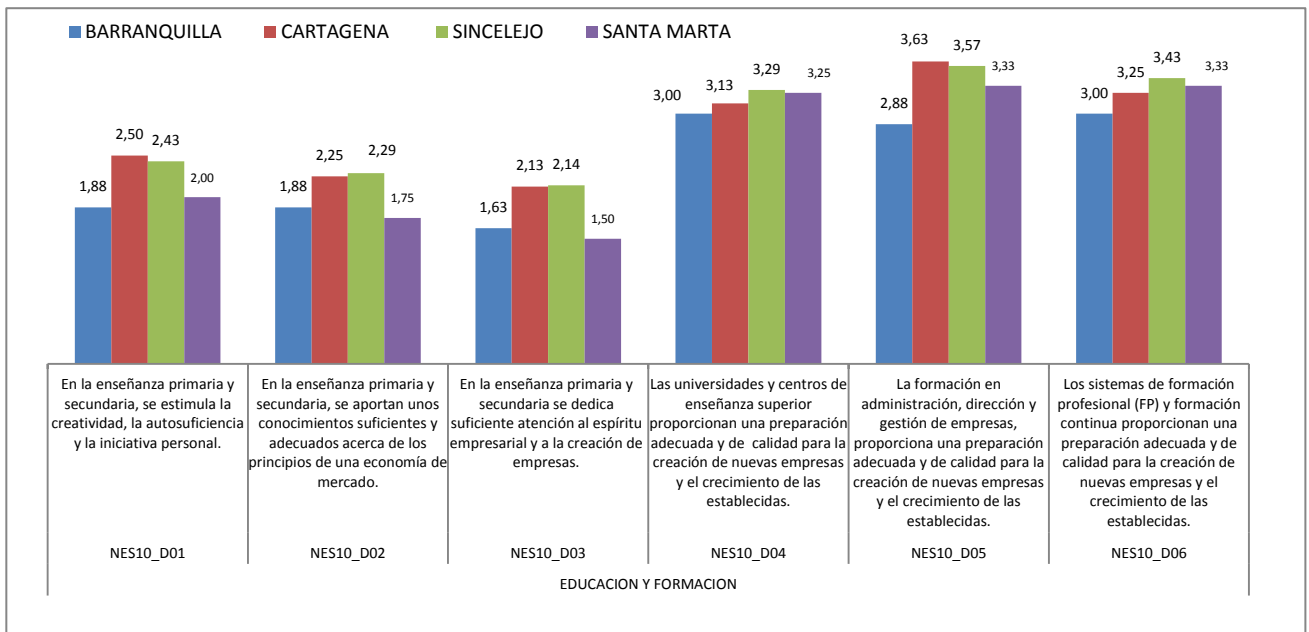
Al parecer de acuerdo con los expertos, las iniciativas que existen en la región para apoyar el crecimiento de las empresas son muy pocas y de acuerdo con su percepción en promedio todos perciben que no existe plena voluntad de los diseñadores de las políticas públicas para apoyar el crecimiento de alto potencial, ni es siquiera un tema prioritario. En cuanto al soporte para el emprendimiento de alto potencial, solo en la ciudad de Cartagena se percibe que las habilidades de las personas que trabajan en el tema son suficientes para apoyar el emprendimiento de alto potencial (3.5). Sin embargo, tanto en Cartagena como en otras ciudades, el potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas no es un criterio de selección para recibir apoyos a la creación de empresas, normalmente, los criterios están basados en las condiciones sociales y de vulnerabilidad del emprendedor para recibir fondos y acompañamiento para sus iniciativas empresariales. Gráfica 5

Habilidades, educación y entrenamiento:

De forma General, la educación podría proveer la base del conocimiento de una empresa y la capacidad de resolver problemas (Aidis et al.,2004). En especial la educación emprendedora puede incrementar el estado de alerta ante oportunidades, la confianza, y el entusiasmo para manejar las empresas (Van Gelderen, et al.,2008).Otros autores como (Cooper et al, 1994) indican que el nivel de educación tiene una influencia positiva en la supervivencia de la empresa y en su crecimiento

Educación y Transferencia de I*D

Gráfica 6. Educación

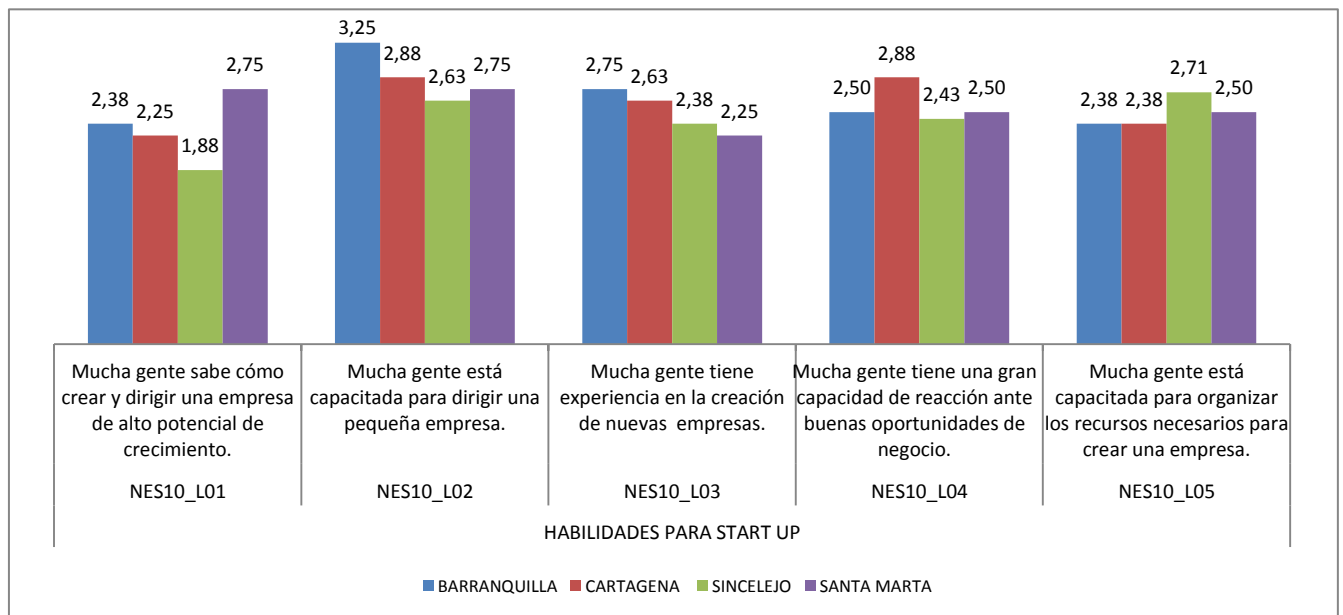


Fuente GEM Región Caribe 2010

En sí unas de las fortalezas que permite la competitividad del emprendimiento en la región son la educación superior y los sistemas de formación profesional (Gráfica 6). Estos aspectos han recibido calificaciones por encima de los tres

puntos en las cuatro ciudades estudiadas (Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Sincelejo). Esto es reflejo de las iniciativas de las universidades para fomentar en sus estudiantes el emprendimiento a través de varias estrategias incluidas las cátedras empresariales y la opciones de graduación con propuestas empresariales. Se destacan dentro del grupo Cartagena y Sincelejo las cuales poseen las mejores valoraciones de acuerdo con formación de habilidades emprendedoras en gestión y en programas de formación continua.

Gráfica 7. Habilidades para Start Up

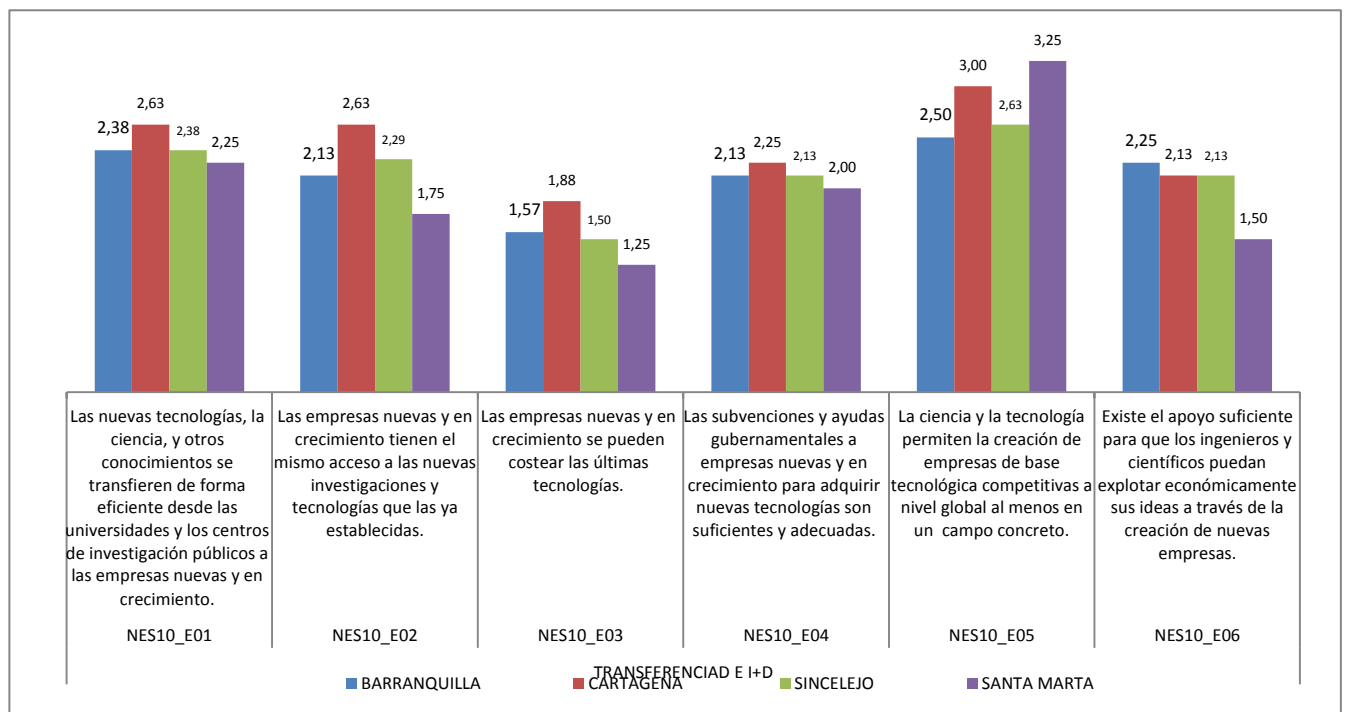


Fuente GEM Región Caribe 2010

De todos modos, el efecto pudiera ser mejor si se hiciera un mejor esfuerzo por parte de las instituciones educativas para fomentar las competencias emprendedoras y de contexto económico para desarrollar en los estudiantes de primaria y bachillerato el espíritu emprendedor, cuyos resultados contrastan con los de la Educación Superior.

Con relación a las habilidades para start up, (Gráfica 7) aunque si se considera adecuada la formación gerencial para emprendedores todavía es insuficiente para mejorar sus competencias. En especial los casos de Santa Marta y Barranquilla que obtuvieron las calificaciones más bajas 1.75 y 1.8 respectivamente. De acuerdo con la capacidad de mucha gente para dirigir una empresa solo en el caso de Barranquilla se obtuvo una calificación positiva (3.25)

Gráfica 8. Transferencia de I+D



Fuente GEM Región Caribe 2010

Por otro lado, los nuevos emprendimiento, de acuerdo con los expertos consultados, adolecen de componentes de ciencia y tecnológica. En las ciudades estudiadas se considera que las nuevas tecnologías no se transfieren de forma eficiente desde las Universidades, igualmente, las empresas no tienen acceso a

las nuevas tecnologías investigaciones ya establecidas, lo cual ilustra la ineficiencia de la transferencia de Ciencia y Tecnología. Del mismo modo, el acceso a las últimas tecnologías en términos de inversión recibió la calificación más baja, en promedio 1.55. (Gráfica 8)

En cuanto a las ayudas por parte del Estado se consideran insuficientes en las cuatro ciudades de la región Caribe. Sin embargo, se tiende a considerar (principalmente en Santa Marta y Cartagena) que la ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica lo cual sería un avance importante. En relación a lo anterior cabe resaltar que en el caso de Cartagena existe una estrategia impulsada desde la Cámara de Comercio de Cartagena con la creación del Distrito Tecnología de Cartagena y Bolívar que se fundamenta en la participación de distintos autores para lograr que el Sistema de Ciencia y Tecnología mejore en su eficiencia y se desarrollen nuevas empresas basadas en la innovación.

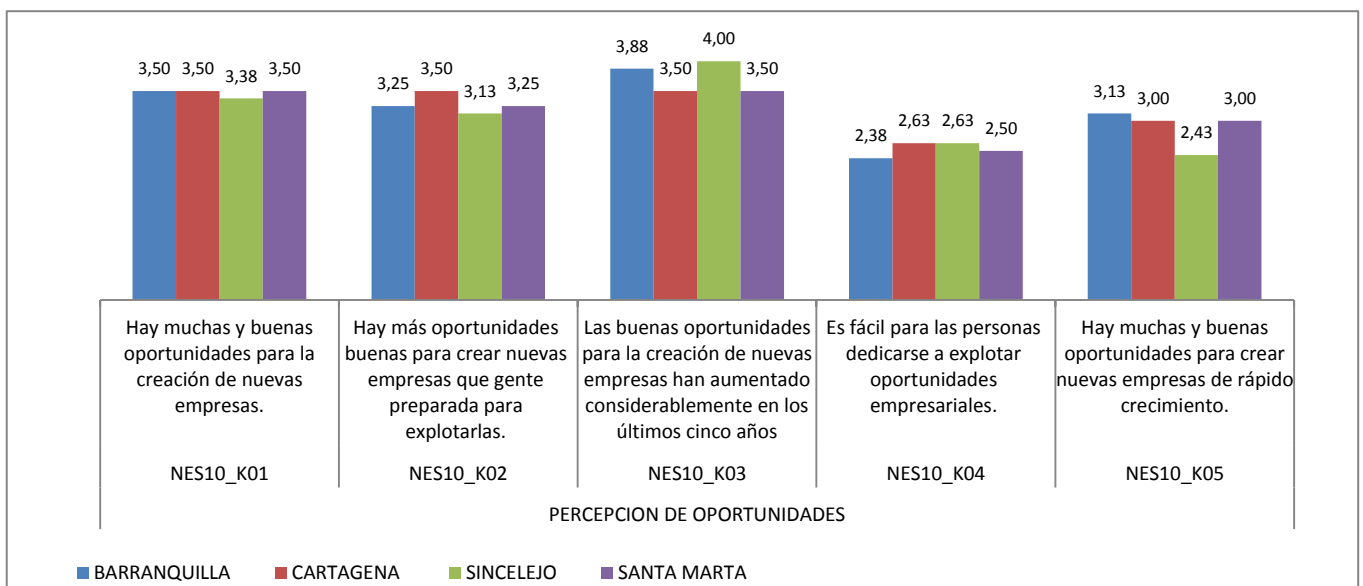
5.1.2 Instituciones Informales y la Creación de Empresas

La cultura empresarial e innovadora:

La cultura se define como un conjunto de valores compartidos, creencias y comportamientos esperados (e.g., Herbig, 1994). También, puede ser vista como un conocimiento mental colectivo desarrollado por un grupo de personas expuestas a un contexto similar. (Geertz, 1973; Reckwitz, 2000). En relación con la cultura emprendedora Shapero (1984) concluye que la cultura fue una variable explicativa para la actividad empresarial y la deficiente cultura emprendedora. También notó que algunas culturas valoran el emprendimiento más que otras: "algunas culturas que valoran el emprendimientos son: los Ibos en África, Los Gujaratis , Jainas y Parsis de la India, la diáspora China alrededor del mundo, los

Antioqueños en Colombia, los Judíos, los Libaneses, los Menonitas y los Mormones en los Estados Unidos."

Gráfica 9. Percepción de Oportunidades



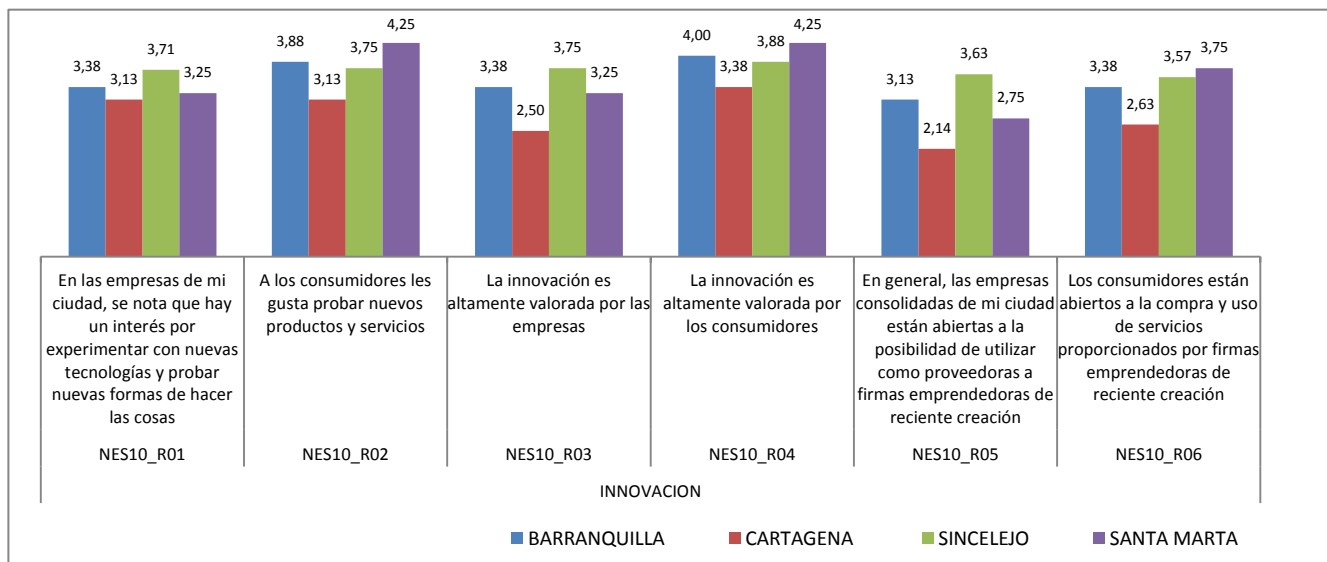
Fuente GEM Región Caribe 2010

En el caso de la región Caribe, el valor el emprendimiento se da por el reconocimiento del emprendedor como un actor importante en la sociedad, la percepción acerca de las oportunidades, la apertura del consumidor a probar nuevos productos o servicios dados por la percepción de oportunidades, la cobertura de los medios de comunicación, entre otras variables.

En perspectiva, existe un optimismo en las cuatro ciudades, principalmente en Sincelejo y Barranquilla teniendo en cuenta las oportunidades que se ha venido presentando en los últimos 5 años. En general las respuestas en torno a las oportunidades para crear nuevas empresas contrastan con la dificultad para las

personas para dedicarse a explotar las unidades empresariales, en las cuatro ciudades el resultado fue bajo (2.5 en promedio). Inclusive, con excepción de Sincelejo, los expertos de las otras ciudades consideran que existen buenas oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento. Gráfica 9

Gráfica 10. Innovación



Fuente GEM Región Caribe 2010

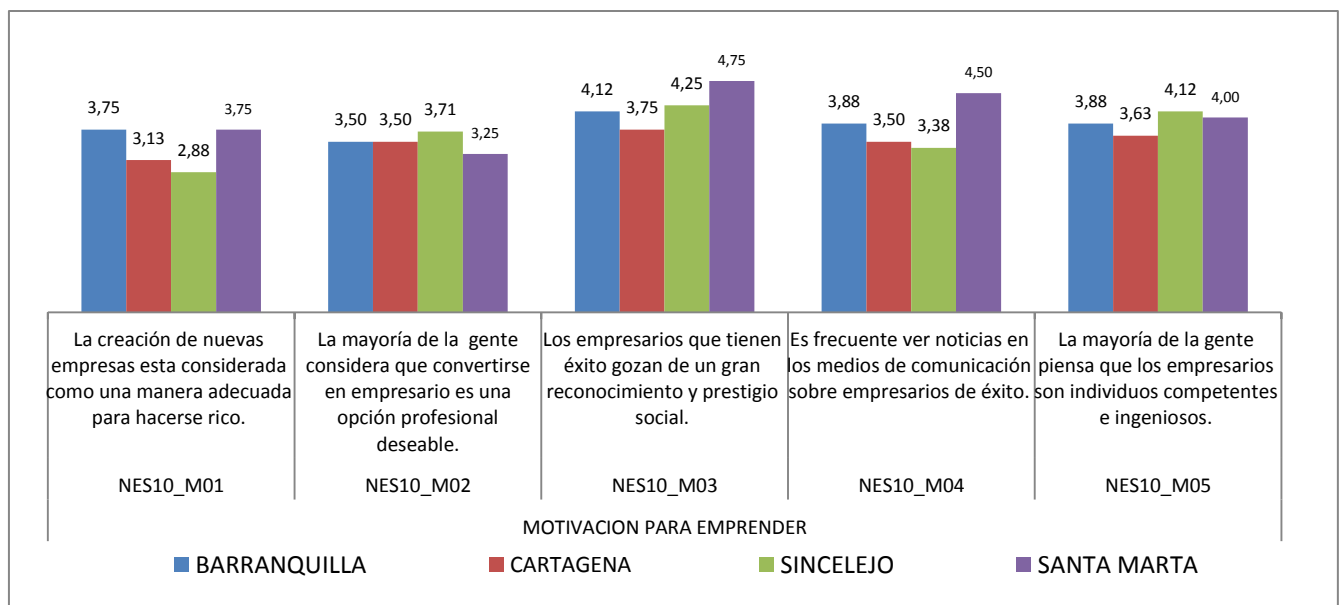
En cuanto al tema de la innovación (Gráfica 10) se destaca que en Cartagena es la única ciudad donde a pesar de existir el interés en la experimentación de nuevas tecnológicas, al igual que Barranquilla y Sincelejo, la innovación no es una prioridad ni para los consumidores, ni a las empresas existentes que puedan utilizar como proveedores a las nuevas empresas; las calificaciones de Cartagena en estas subcategorías fueron de 2.63 en el caso de la apertura de los consumidores a consumir productos y servicios de empresas nuevas y de 2.14 en atención a la misma situación pero desde la empresa.

Para los casos de Barranquilla, Sincelejo y Santa Marta de acuerdo con la valoración de los expertos es muy importante la innovación en las empresas (3.38,

3.75, 3.25 respectivamente). En el mismo sentido, los consumidores están dispuestos a comprar los nuevos productos que se ofrezcan por las nuevas empresa. Además, en ciudades como Sincelejo (3.57) y Santa Marta (3.75) las empresas estarían más abiertas a recibir nuevos empresarios como proveedores que las otras ciudades. Gráfica 10

Actitudes hacia los emprendedores

Gráfica 11. Motivación para emprender



Fuente GEM Región Caribe 2010

Es indudable la percepción de que los empresarios se consideren personas competentes e ingeniosas pero de acuerdo con las respuestas de los expertos todavía falta tanto en Sincelejo como en Cartagena una mayor conciencia de que el emprendimiento es una manera adecuada para hacerse rico (2.88 y 3.13

respectivamente). En Barranquilla y en Santa Marta, esta subcategoría obtuvo calificaciones altas, 3.75 en ambas ciudades. Gráfica 11

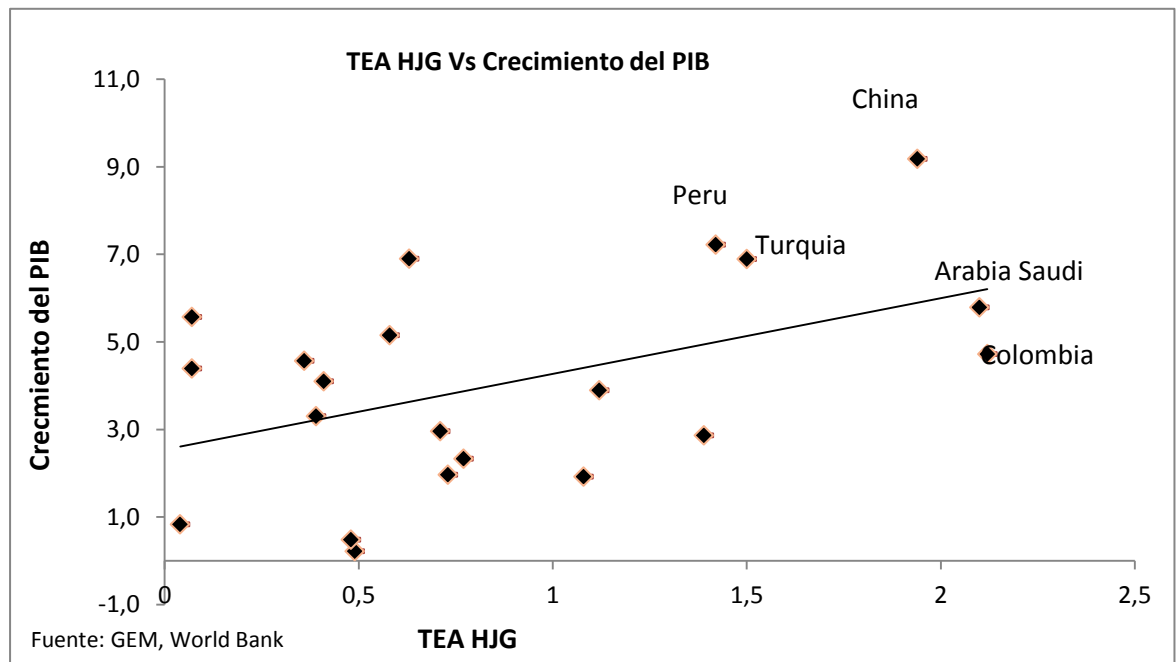
Con relación al status de los empresarios, en Barranquilla y Sincelejo es alto gozando de reconocimiento y prestigio, aunque en Cartagena también, en estas dos ciudades la calificación es bastante alta (4.13 y 4.75 respectivamente). También, se confirma que en definitiva el emprender sí es una opción de carrera válida para un individuo.

Por otro lado, de acuerdo con las valoraciones de los expertos en Santa Marta existe una gran difusión en los medios de comunicación del éxito de los emprendedores, 4.50, más de 0.7 puntos por encima de la siguiente ciudad que es Barranquilla. En Cartagena esta percepción se califica en 3.5 y en Santa Marta 3.38

6. EMPRENDIMIENTO DE ALTO POTENCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Inicialmente, a partir de los gráficos de dispersión entre las variables principales se busca tener aproximaciones a la relación entre emprendimiento de alto potencial de crecimiento y crecimiento del PIB. Las gráficas 1 y 2 muestran el comportamiento de los países impulsados por los factores y por la innovación respectivamente.

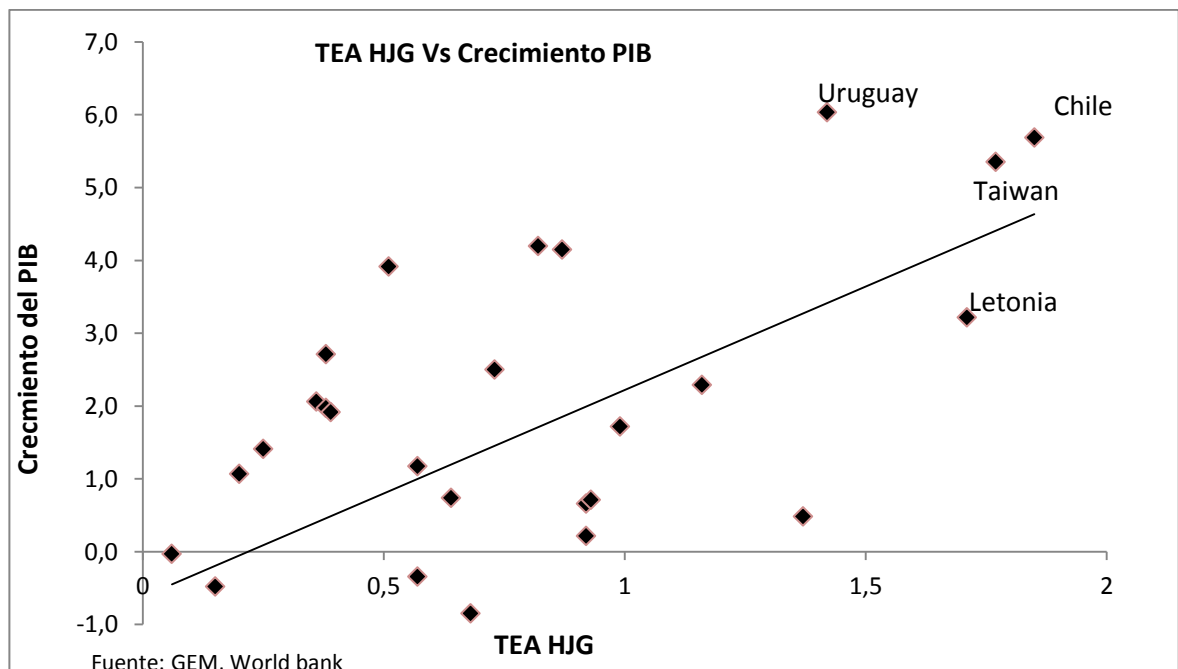
Gráfica 12: Países Impulsados por la Eficiencia



La gráfica 1 muestra la relación entre la actividad empresarial de empresarios ambiciosos de países impulsados por la eficiencia o que están en transición hacia

esta. La relación entre el crecimiento de los países y la actividad empresarial de altas expectativas varía de país a país. Sin ser concluyente en el resultado, la gráfica muestra que entre más emprendedores con ambiciones de alto crecimiento existan el crecimiento tiende a ser mayor.

Gráfica 13. Países Impulsados por la Innovación



En la gráfica 2 presenta la misma relación anterior, pero esta es aún más clara y la tendencia muestra que los países impulsados por la innovación con mayor crecimiento del PIB cuentan con una TEA de alto potencial de crecimiento mayor.

Un aspecto importante a analizar es el comportamiento de diversos países que están en transición a una nueva etapa, ya sea, de los factores a la eficiencia o de la eficiencia a la innovación. Se podría decir que algunos de estos países han crecido rápidamente vía rápido crecimiento de las empresas. Los países impulsados por la innovación como Uruguay, Taiwan y Chile poseen una TEA de

crecimiento fuerte acompañada de un fuerte crecimiento del PIB. Esto podría explicarse por el peso que tiene los sectores empresariales intensivos en conocimiento y ciencia y tecnología que según un estudio de la CEPAL (2005) en Uruguay es del 67%, en Taiwan y Chile el peso de sectores intensivos en ciencia y tecnología de 47% y 68% respectivamente.

Otros países en economías transicionales los emprendedores de rápido crecimiento ha tenido oportunidades por las nuevas oportunidades de una emergente economía de mercado. Al igual, Stam (2006) sugiere que en economías que anteriormente eran de planificación económica muchos individuos calificados perdieron sus empleos en las organizaciones estatales, además de su alta calificación estaban bien conectados manteniendo influencias político para aprovechar y evitar las barreras para el crecimiento de sus empresas. En el caso de Letonia el resultado es muestra de la fuerte recuperación económica del país de la crisis de 2008, 2010 que de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (2012) estuvo fundamentado en el fortalecimiento de su demanda interna y de las exportaciones.

En China la relación está fundamentada en dos cosas por un lado a causa de las reformas económicas estructurales la inversión extranjera ha venido en aumento, con el atractivo de la mano de obra de menor costo y por otro lado la política de generar consumo interno. Quiroga (2006)

6.1 MODELOS DE REGRESIÓN

En este apartado se muestran los resultados de los modelos de regresión de los diferentes grupos de países.

6.1.1 Grupo 1. Muestra general de países

Tabla 3. Regresión países en las tres etapas de desarrollo de los países (impulsados por los factores, por la eficiencia y por la innovación)

. reg cgdp1012 teahjgtea12emp igc1011 gdpp10, robust						
Linear regression				Number of obs = 55		
				F(4, 50) = 12.49		
Prob> F = 0.0000				R-squared = 0.5347		
Root MSE = 2.0354						
		Robust				
cgdp1012	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
Tea10hjpg	.403085	.5225107	0.77	0.444	-.6464086	1.452579
tea10emp	.3292222	.0681818	4.83	0.000*	.192275	.4661693
igc1011	2.907196	1.013075	2.87	0.006*	.8723755	4.942016
gdpp10	-.0000661	.0000258	-2.56	0.014	-.000118	-.0000142
_cons	-11.53872	4.346759	-2.65	0.011	-20.26944	-2.807999
. test teahjg tea12emp igc1011 gdpp12						
(1) teahjg = 0						
(2) tea10emp = 0						
(3) igc1011 = 0						
(4) gdpp10 = 0						
				F(4, 50) = 12.49		
Prob> F = 0.0000						

*Valores significativos

Los resultados del modelo de regresión, que explica en un 53,47% la relación entre las variables muestran que la hipótesis 1 no se cumple para la muestra de los 55 países, es decir, los emprendedores ambiciosos con empresas con alto potencial de crecimiento en términos generales no tienen un gran impacto en el crecimiento. Esto puede ser causado principalmente por la gran divergencia de crecimiento en los países estudiados. Sin embargo, la actividad empresarial más conservadora que espera generar hasta 5 empleos en los próximos 5 años es más proclive de generar un mayor crecimiento económico. La variable que representa las políticas públicas, también muestra un peso significativo a la hora de fomentar el crecimiento económico.

6.1.2 Grupo No. 2: Muestra de países impulsados por la eficiencia

Tabla 4. Regresión países impulsados por la eficiencia

. reg cgdp1012 teahjg tea12emp igc1011 gdpp12 if categoria ==2, robust						
Linear regression				Number of obs = 21		
				F(4, 16) = 7.23		
Prob> F = 0.0016						
				R-squared = 0.5348		
Root MSE = 1.8124						

	Robust					
cgdp1012	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
teahjg	-.2217913	.799007	-0.28	0.785	-1.91561	1.472028
tea10emp	.31237	.0946304	3.30	0.005	.1117625	.5129774
igc1011	2.773408	1.857673	1.49	0.155	-1.164683	6.711499
gdpp12	.0000944	.0001353	0.70	0.495	-.0001924	.0003812
_cons	-10.98962	7.109937	-1.55	0.142	-26.06201	4.082777

. test teahjg tea12emp igc1011 gdpp12						
(1) teahjg = 0						
(2) tea12emp = 0						
(3) igc1011 = 0						
(4) gdpp12 = 0						
				F(4, 16) = 7.23		
Prob> F = 0.0016						

*Valores significativos

Al analizar el modelo solo con países 21 países catalogados por el World Economic Forum como impulsados por la eficiencia, y con un coeficiente de correlación de 53.48%, la hipótesis 2 tampoco se cumple, solo el emprendimiento con expectativas de crecimiento medio aporta realmente al Producto Interno Bruto de los países con un coeficiente significativo de 0.32. Haciendo un análisis de los países en este grupo son países que están en pleno desarrollo con infraestructuras industriales y han empezado a ser más eficientes en los procesos de producción e incrementado la calidad pero a pesar que son países impulsados por la eficiencia los factores que la impulsan a la competitividad no se traducen en el mediano plazo como impulsores del crecimiento económico. Además, la

variable que captura las políticas públicas el IGC no está impactando significativamente el crecimiento del PIB. Es posible que el impacto de los emprendedores ambiciosos en el crecimiento económico no sea significativo dada la no existencia de una masa crítica significativa de estos que de un peso importante que impacte la variable de crecimiento.

6.1.3 Grupo No.3 Muestra de países impulsados por la innovación

Tabla 5 .Países impulsados por la innovación

. reg cgdp1012 teahjg tea12emp igc1011 gdpp12 if categoria ==3, robust						
Linear regression			Number of obs =		29	
Prob> F = 0.0005			F(4, 24) =		7.49	
			R-squared =		0.6144	
			Root MSE =		1.6481	

	Robust					
cgdp1012	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+-----						
teahjg	2.647544	.9236831	2.87	0.009	.7411563	4.553933
tea10emp	.0524093	.1496021	0.35	0.729	-.2563541	.3611728
igc1011	3.32645	.8038319	4.14	0.000	1.667423	4.985478
gdpp10	-.0000336	.0000134	-2.50	0.020	-.0000613	-5.89e-06
_cons	-15.62226	3.791623	-4.12	0.000	-23.44779	-7.796736

(1) teahjg = 0						
(2) tea12emp = 0						
(3) igc1011 = 0						
(4) gdpp12 = 0						

F(4, 24) =			7.49			
Prob> F =			0.0005			

La tabla 5 corrobora el efecto diverso en los diferentes grupos de países de los emprendedores con potencial de crecimiento frente al crecimiento económico, la hipótesis 3 se cumple para los países impulsados por la innovación. El modelo tiene una mayor explicación (61.44%) y claramente el emprendimiento de alto potencial tiene un peso significativo (coeficiente de 2.64) y al igual que las políticas públicas (3.3). Al parecer en los países impulsados por la innovación las

políticas y modelos de desarrollo a pesar de las crisis económicas de los últimos años, tienen un efecto de mediano plazo.

Claramente, se observa la gran importancia de los emprendedores ambiciosos en los países impulsados por la innovación.

7. LINEAMIENTOS DE POLITICAS PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO.

Varios autores consideran que las políticas para fomentar el emprendimiento son distintas a las políticas para el fortalecimiento de las medianas empresas (Storey, 2008). Para diferenciar Lundström and Stevenson (2002) explican que la política para la pequeña y mediana empresa involucra áreas específicas sobre el apoyo a las pequeñas y medianas empresas, y se justifica en áreas tales como: generación de empleo, crecimiento o innovación, para compensar efectos microeconómicos como las economías a escala u otras desventajas asociadas a este tipo de empresas. Esta política comúnmente involucra la creación de agencias especiales para crear y gestionar programas para estas empresas, de complejos sistemas de regulatorios y de exención de impuestos.

Por otro lado, La política de emprendimiento es un concepto más amplio y su objetivo no es estimular a las empresas directamente pero si apoyar un sistema económico que fomente la actividad empresarial productiva de individuos independiente de la forma de negocio. Normalmente, el bienestar se incrementa si la economía permite recompensas a las iniciativas emprendedoras, independiente de las características del tipo de empresas y de las características del individuo. (Storey, 2008)

Las políticas de emprendimiento se enfocan en la creación y comercialización de tecnologías y conocimiento que pueda tener valor en el mercado. Estas políticas en vez de centrarse en aspectos cuantitativos lo hacen en aspectos más cualitativos. Es así que la generación de capital humano emprendedor es un factor cualitativo sumamente clave para el desarrollo de los emprendimientos y

ello comprende no sólo las acciones destinadas a fortalecer las capacidades de los emprendedores que ya existen sino también el desarrollo de actitudes y habilidades emprendedoras entre los jóvenes para generar una nueva generación de empresarios en el futuro con calidad (Kantis, 2012). Es por esto que el sistema educativo adquiere un rol preponderante en el ecosistema emprendedor.

Para ilustrar la diferencia entre ambas políticas se presenta la siguiente tabla.

Tabla 6. Política Pyme vs. Política de emprendimiento

Política a la Pyme	Política de emprendimiento
Cantidad	Calidad
Empresas	Individuos
Autoempleo/ Apoyo a la Mipyme	Emprendedores con alto potencial/Empresas Gacelas

Fuente: Lundström and Stevenson (2002)

En Colombia, teniendo en cuenta los conceptos mencionados, la Política Nacional de emprendimiento liderada por el Ministerio de Industria y Comercio tiene aspectos más enfocados a Políticas Pyme, que al emprendimiento per se. Esta supone la creación formal de una empresa para ser parte de la política pública. De igual, modo la política castiga la informalidad de las nuevas empresas.

La política de emprendimiento se fundamenta en tres pilares (Gráfica 14): Iniciación formal de la actividad empresarial, Financiación y Articulación. Estos tres pilares esta sustentados en el fortalecimiento de la Industria de Soporte, la ciencia tecnología e innovación. En sí, la política se centra en el crecimiento de una

cartera de proyectos jóvenes ya existentes, lo cual en si es aceptable para la generación de empleos y crecimiento económico. La política deja de lado aspectos del individuo emprendedor quien dentro de su proceso de descubrimiento de clientes y de validación del modelo de negocios no se encuentra formalizado. Sin estar dentro de los programas estatales no encuentran un sustento para sus expectativas y organización de los factores se enfrenta con un ecosistema que se convierte en una barrera lo que deja muchas iniciativas innovadoras y con alto potencial de convertirse en empresa no prosperen.

Cabe anotar, que la política de emprendimiento en Colombia no está orientada a transformar condiciones sistémicas más profundas, que lleven a incidir en el largo plazo, tales como el sistema educativo o el sistema de incentivos tributarios y las condiciones sociales que puedan incidir en una cultura emprendedora.

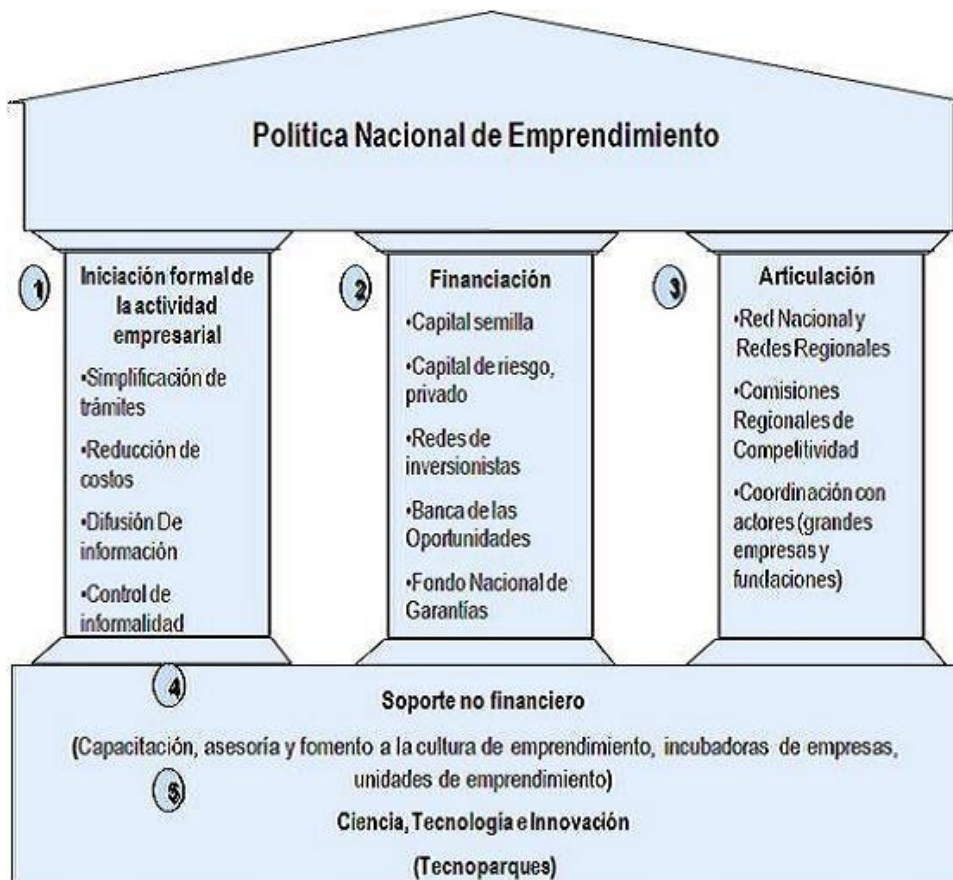
Aunque se instauró la Ley de Emprendimiento 1014, lamentablemente no hay evidencias de avances significativos en las instituciones educativas en lo que concierne al tema del emprendimiento. Lo cual es uno de los aspectos más relevantes para desarrollar una generación de emprendedores, teniendo en cuenta que las Instituciones educativas pueden jugar un papel importante en la formación de capital humano emprendedor forjando valores, capacidades y habilidades favorables al emprendimiento entre sus estudiantes, tales como: la creatividad, la iniciativa personal, el trabajo en equipo, la solución de problemas, la aceptación de la incertidumbre, reconocimiento de su entorno económico, entre otros.

Katins (2012) considera que en Colombia, la mayor parte de las iniciativas se concentran en apoyar el stock de proyectos ya existentes y a los primeros años de vida de las nuevas empresas. Se trata de políticas destinadas a aumentar la tasa de conversión de proyectos en empresas o bien a favorecer el desarrollo de los mismos en sus primeros pasos en el mercado. Además, este mismo autor demuestra en un cuadro comparativo la insuficiencia de programas públicos que

existen en Colombia para promover el emprendimiento y la innovación. Estos son Innpulsa Emprendimiento Dinamico Innovador, Innpulsa mipyme y el Fondo Emprender. Todos insuficientes y con altas dificultad de acceso que los hace restrictivos, comparando con otras políticas de países referentes como Chile, Brazil y Mexico.

Últimamente, (2013) el Ministerio delas tecnologías en la Comunicación y la se encuentra implementando el programa Apps co para individuos emprendedores en etapas muy tempranas y en consolidación enfocados a aplicaciones móviles y web, avances que pueden llegar a ser significativos si se replican en otros sectores.

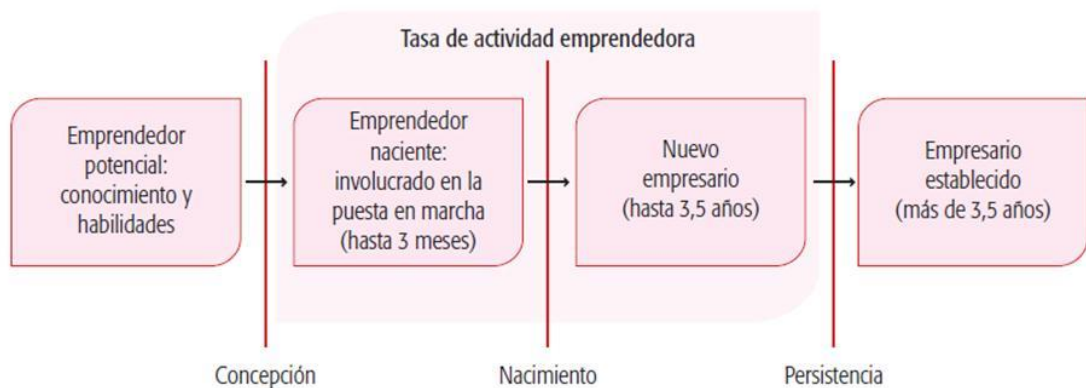
Gráfica 14. Política Nacional de Emprendimiento



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo

En conclusión las políticas integrales para fomentar el emprendimiento en la región caribe son tan diversas que la política no debe ser la misma para los diversos perfiles y etapas de desarrollo del emprendimiento. Teniendo en cuenta el proceso emprendedor según GEM (Gráfica 15). Los lineamientos de política podrían ser los siguientes:

Gráfica 15. Etapas del Desarrollo Emprendedor



Fuente: GEM

Para el Emprendedor Potencial

1. Fortalecer competencias emprendedores en la intuiciones educativas
 - a. Creación de laboratorios para la aplicación de prácticas emprendedoras.
 - b. Fortalecer programas de apropiación científica
 - c. Fomento a la creatividad y a la resolución de problemas
 - d. Crear mecanismos para identificar ideas innovadoras en las universidades
 - e. Sensibilizar a oportunidades potenciales de creación de empresas a partir de estrategias innovadoras

- f. Cultura a la propiedad intelectual, innovación, concursos de ideas.
- g. Mejorar la industria de Soporte enfocada a potencializar las ideas.
- h. Fomentar programas de mentoría y de motivación a partir de modelos de referencia.

2. Recomendación para el nacies

- a. Programas de desarrollo ágil no enfocados en la formalización sino en la gestación y validación de una idea.
- b. Más incubadoras y parques empresariales
- c. Mayor capacidad de relacionamiento redes.
- d. Mejorar las capacidades e infraestructuras para el desarrollo de prototipos y productos mínimos viables.
- e. Difusión de la Ciencia y Tecnología y su apropiación.
- f. Facilitar legislación interna y externa de los actores del ecosistema para la creación de spin off y spin outs.
- g. Fortalecimiento en universidades y centros de investigación como valoración tecnológica y comercialización de tecnologías y enfocar parte de la investigación a productos con impacto en el mercado.
- h. Mejorar la capacidad emprendedora fomentando entrenamiento para emprendedores más enfocada al descubrimiento.
- i. Fomentar empresas intensivas en conocimiento.

3. Nuevos empresarios

- a. Facilitar los trámites para la propiedad intelectual.
- b. Financiamiento para escalar etapas tempranas, tales como Business Angels, Crowdfunding
- c. Mejorar la Educación gerencial

- d. Capacidad emprendedora educación para emprendedores no gerencial más enfocada al descubrimiento y no a la ejecución
- e. Mayor participación en redes internacionales programas de misiones comerciales, bilinguismo, uso de tics lo cual mejora la capacidad de relacionamiento.
- f. Industria de soporte enfocada al crecimiento de la empresa

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Definitivamente, las políticas y programas públicos diseñados en la región Caribe son débiles como instituciones formales, que según North, permiten que el emprendedor ambicioso como agente económico las aproveche para sus propios emprendimientos, los resultados muestran que los expertos valorados califican de 2.17 estas categorías, conduciendo a la necesidad de que los organismos públicos y privados mejoren su oferta de políticas y programas en esta materia.

De igual forma, el financiamiento es otra falencia que se debe considerar para fomentar la creación y supervivencia de las nuevas empresas la calificación por debajo de 3 sugiere que es necesario trabajar la oferta de mecanismos de financiamiento, más allá del sistema bancario, tales como: los business angels, crowdfunding y subvenciones, las cuales van a permitir que los emprendedores puedan acceder a estos mecanismos de forma sistemática y las empresas crezcan. Cabe destacar a la educación universitaria y la formación continua como factores con mejor tendencia dentro de las reglas del juego formales.

Por otro lado, en cuanto a la cultura y condicionantes sociales los resultados fueron positivos en su mayoría. Tanto la percepción de oportunidades como el reconocimiento de los emprendedores en la sociedad y las motivaciones, todas las calificaciones en esos sentidos fueron positivas. Esto último ayuda a que los emprendedores al ser aceptados y reconocidos en la comunidad tengan la facilidad de ingresar en un mercado donde los consumidores puedan tener confianza en la oferta de productos y servicios.

Esta investigación encuentra que en los países impulsados por la innovación su papel es más importante que en los países impulsados por la eficiencia. Sin embargo, existen casos muy puntuales sobre países impulsados por la eficiencia en que las expectativas de los emprendedores tienen una importancia relativa en el crecimiento económico, dado el caso de China, Arabia Saudita y Turquía.

En el caso de los países en transición hacia la innovación como Uruguay y Chile, el peso de los sectores empresariales intensivos en ciencia y tecnología seguramente han permitido que los países crezcan vía altas expectativas de los nuevos emprendedores.

En la mayoría de los países impulsados por la eficiencia, como Colombia, los emprendimientos de crecimiento medio basados en diferenciación en sus modelos de negocios tienen un mayor peso en el crecimiento. Por otro lado, en estas economías los emprendimiento de personas ambiciosas no están impactando el crecimiento lo que podría dar a entender que no existe una masa crítica de emprendedores ambiciosos que finalmente impacte el crecimiento o de que estos emprendedores tengan muchas dificultades en el escalamiento y consolidación de las empresas.

Fortalecer la educación emprendedora forjando competencias desde la escuela, con el fin de aprovechar al máximo el trabajo de las universidades entorno al emprendimiento incluyendo de forma intensiva a los programas de ciencias e ingeniería. En el mismo sentido, mejorar las habilidades para gestionar Start ups y empresas con potencial de crecimiento alto.

Es necesario fomentar otras políticas públicas que faciliten la creación de empresas de base tecnológica intensivas en ciencia y tecnología. Inclusive, desarrollar entidades de interface de Technology Commercialization y parques tecnológicos que lleven las ideas de los laboratorios al mercado. Para que esto

sucedan la difusión de la cultura hacia la propiedad intelectual debe ser fortalecida como elemento clave en la generación de patentes, modelos de utilidad y licencias.

Es necesario hacer esfuerzos institucionales para que las empresas con altas expectativas de crecimiento respondan a un marco institucional formal e informal donde existan las condiciones legales, económicas y sociales capaces de absorber el ímpetu de los emprendedores ambiciosos. Esta capacidad está claramente presente en los países impulsados por la innovación.

El efecto de las políticas públicas tiene mucha relación de la etapa de desarrollo de los países. Obviamente, estas políticas no funcionan de igual manera en los países impulsados por la innovación que en los países impulsados por la eficiencia, es por esto, que la práctica de “importar” modelos, programas prácticas exitosas en países desarrollados no es una buena receta. Sin embargo, la recomendación no es dejar de apoyar a los emprendedores ambiciosos y a sus empresas sino fortalecer las políticas para atender este tipo de emprendedores y desarrollar un marco institucional que realmente cree el ambiente para su desarrollo y que exista una masa crítica que impacte el crecimiento.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acs, Z., Parsons, W., Tracy, S. (2008) High-Impact Firms: Gazelles Revisited
Corporate Research Board, LLC, Washington, DC

Aidis, R. & Mickiewicz, T. (2004). Which Entrepreneurs Expect to Expand their
Businesses? Evidence from Survey Data in Lithuania. William Davidson Institute
Working Paper, 723.

Alvarez C. (2009) Tesis de Doctorado. INSTITUCIONES Y ACTIVIDAD
EMPRENDEDORA: UN ANÁLISIS CUANTITATIVO Universidad Autonoma de
Barcelona, 2009

Autio E (2007) GEM Report on High Growth Entrepreneurship, GERA, Trinity
College London Business School.

Barringer B. et al (2005). A quantitative content analysis of the characteristics of
rapid-growth firms and their founders, Journal of Business Venturing 20 (2005)
663–687

Baumol, W. (2002). The free-market innovation machine: Analyzing the growth
miracle of capitalism. Princeton: Princeton University Press.

Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive.
Journal of Political Economy, 98(5), 893-921.

Bhave, P. B. (1994). A Process Model of Entrepreneurial Venture Creation. Journal
of Business Venturing, (9) 223-242.

Birch, D.(1987). Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work, Free Press, New York, 1987

Blanchflower, D. G. y Oswald, A.J. (1998). What Makes an Entrepreneur? Journal of Labor Economics 16(1), 26-60.

CEPAL-BID (2005) Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina, Editor Mario Cimoli. Proyecto: El reto de acelerar el crecimiento en América Latina, CEPAL/BID, ATN/SF-8260-RG. Publicación de Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Coad, A., Hözl, W., 2010. Firm growth: empirical analysis. WIFO Working Papers, No. 361
February 2010.

Colombelli A, Krafft J. Quattraro F. (2001) High Growth Firms and Knowledge Structure: Evidence from a Sample of Listed Companies¹, tomado de http://www.lem.sssup.it/WPLem/documents/papers_EMAEE/quatraro.pdf

Cooper, A., Gimeno-Gascon J.& Woo, C. (1994). Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. Journal of Business Venturing, 9 (5), 371- 395.

Friar, J. & Meyer, M. (2003). Entrepreneurship and Start-ups in the Boston Region: Factors Differentiating High-growth Ventures from Micro-ventures. Small Business Economics, 21, 145–152.

Geertz, C. (1973). The Interpretation of Culture: Selected Essays. New York: Basic Books.

Gomez,L., Orozco, J. et al (2011). Reporte GEM Región Caribe. Ediciones Uninorte

Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43-62.

Goedhuys M, Sleuwaegen L. (2009) High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach, Publicado online: 18 Abril 2009, Springerlink.com

Henrekson, M., Johansson Dan (2010) Competencies and Institutions Fostering High growth Firms. Research Institute of Industrial Economics IFN Working Paper No. 757, 2008

Herbig, P. A., & Miller, J. C. (1992). Culture and Technology: Does the Traffic Move in Both Directions? *Journal of Global Marketing*, 6, 75-104

Holtz-Eakin, D. (1994). Sticking it out: Entrepreneurial survival and liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 102(1), 53-7

IMF (2012) Executive Board Concludes First Post-Program Monitoring Discussions with the Republic of Latvia Public Information Notice (PIN) No. 12/76
July 16, 2012 <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2012/pn1276.htm>

Kantis, H., Federico, J., (2007) Crisis y renacimiento emprendedor en la Argentina: evidencias y algunos interrogantes, *Boletín Informativo Techint* N° 322, Bs. As., enero-abril 2007, pp. 16-28.

Kantis, H., Federico, J, Menedez C,(2012) Políticas de Fomento al Emprendimiento Dinámico en América Latina: Tendencias y Desafíos, CAF Documento de Trabajo N° 2012/09

Lundstrom, A and Stevenson, L.A, (2005), “Entrepreneurship Policy: Theory and Practice”, ISEN International studies in Entrepreneurship, Springer, New York

Mason, C.M. (1985), “The geography of ‘successful’ small firms in the United Kingdom”, *Environment and Planning A*, 17, pp. 1499-1513.

Mansfield, E. (1962). Entry, Gibrat’s law, innovation and the growth of firms. *The American Economic Review*.

North, D. (1990) *Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction*. *World Development*, Vol. 17 (1989), pp. 1319–1332.

North, D.s C. 1994. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1994.

North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.

Parsley, C., Halabisky, D, Erwin D. (2006), “Growth in Firms in Canada, 1985–1999.” *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 19(3), 255–268.

Penrose, E. (1954). *The Theory of the Growth of the Firm*, en *Foss, Resources, Firms and Strategies*, Oxford University Press, U.S.A.

Quiroga (2009) *China 30 años de crecimiento económico*, *Anuario Jurídico y Económico Escuarilense*, 463,480

Reynolds, P. D., W. D. Bygrave, et al. (2002). Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report. Kansas City, MO, Ewing Marion Kauffman Foundation.

Reynolds et al (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003. *Small Business Economics* (2005) 24: 205–231

Reckwitz, A. (2000). The status of mind in culturalist explanations of action. *Zeitschrift-fur Soziologie* 29:167-185

Schumpeter J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press: Cambridge, MA.

Schumpeter (1942). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Madrid, Aguilar.

Stam E, I Suddle K., et al (2006) los Emprendedores con Potencial de Crecimiento y el Desarrollo Económico. Políticas de apoyo a los emprendedores, *Ekonomiaz* No. 62.2, 2006

Shapero, A., (1984) The entrepreneurial Event in. KENT C.A. (Ed) *The environment for entrepreneurship* Lexington Book, D.C. Heath

Shapero, A. C. (1981). Self-renewing economies. *Economic Development Commentary*, 5 (April), 19-22.

Storey, D.J. (2008), *Entrepreneurship and SME Policy*, World Entrepreneurship Forum

Schwab, K. (2011) *World Competitiveness Report*. World Economic Forum
65

Superintendencia de Industria y Comercio (2012) Propiedad Industrial 2020. Tomado de [http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/publicaciones/Libro PI 2020//](http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/publicaciones/Libro_PI_2020//) el 5 de abril de 2012

Taboada, E. (2004). ¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente? propuesta teórica integradora para explicar la cooperación tecnológica inter-firma, Universidad Autónoma Metropolitana México, D.F. diciembre, 2004

Urbano D., Díaz, J. y Hernández, R. (2007). Evolución y principios de la Teoría Económica Institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la Creación de Empresas. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 13(2).

Van Stel, A., Carree, M., Thurik, A. R., & Wennekers, S. (2002). Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996. *Small Business Economics*, 19(3), 271–290.

Veciana, J. M. y Urbano, D. (2008). The Institutional Approach to Entrepreneurship Research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-79.

World Economic Forum (2011) World Competitiveness Report.



GEM 2011

Encuesta nacional de

Expertos

Analizando la Actividad Emprendedora y el Desarrollo Económico

NOTA: Todas las respuestas son confidenciales y, tanto las personas entrevistadas como las entidades a las que puedan representar no serán identificables en los informes y documentos derivados del tratamiento de la información que han proporcionado.

SECCION I

Las siguientes afirmaciones sirven para valorar determinadas condiciones de **Cartagena** que pueden influir en la actividad de **CREACIÓN DE EMPRESAS** que se desarrolla en el mismo. Por favor, marque en las escalas de 5 puntos (totalmente falso-totalmente cierto) la opción que, en su opinión, mejor describe el estado de cada una de ellas.

(NA) No Aplicable										
(NS) No lo se										
(5) Completamente cierto										
(4) Más bien cierto										
(3) Ni cierto ni falso										
(2) Más bien falso										
(1) Completamente falso										
Categoría A (Apoyo financiero) En mi ciudad...							F			V
A01	Hay suficientes fuentes de financiación propia para financiar las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N		
A02	Hay suficientes medios de financiación ajena para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N		
A03	Hay suficientes subvenciones públicas disponibles para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N		
A04	Hay suficiente financiación disponible procedente de inversores privados, distintos de los fundadores, para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N		
A05	Hay una oferta suficiente de capital riesgo para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N		
A06	Hay suficiente financiación disponible a través de la salida a bolsa para las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N		
Categoría B (Políticas gubernamentales) En mi ciudad...										
B01	Las políticas del gobierno favorecen claramente a las empresas de nueva creación (por ejemplo licitaciones o aprovisionamiento públicos).	1	2	3	4	5	N	N		
B02	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política del gobierno estatal.	1	2	3	4	5	N	N		
B03	El apoyo a empresas nuevas y en crecimiento es una prioridad en la política de la administración autonómica.	1	2	3	4	5	N	N		

B04	Las nuevas empresas pueden realizar todos los tramites administrativos y legales (obtención de licencias y permisos) en aproximadamente una semana.	1	2	3	4	5	N	N
B05	Los impuestos y tasas NO constituyen una barrera para crear nuevas empresas e impulsar el crecimiento de la empresa en general.	1	2	3	4	5	N	N
B06	Los impuestos, tasas y otras regulaciones gubernamentales sobre la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas son aplicados de una manera predecible y coherente.	1	2	3	4	5	N	N
B07	Llevar a cabo los trámites burocráticos y obtener las licencias que marca la ley para desarrollar empresas nuevas y en crecimiento no representa una especial dificultad	1	2	3	4	5	N	N

Categoría C (Programas gubernamentales) En mi ciudad...

C01	Puede obtenerse información sobre una amplia gama de ayudas gubernamentales a la creación y al crecimiento de nuevas empresas contactando con un solo organismo público. (Ventanilla única).	1	2	3	4	5	N	N
C02	Los parques científicos e incubadoras aportan un apoyo efectivo a la creación de nuevas empresas y al desarrollo de las que están en crecimiento.	1	2	3	4	5	N	N
C03	Existe un número adecuado de programas que fomentan la creación y el crecimiento de nuevas empresas.	1	2	3	4	5	N	N
C04	Los profesionales que trabajan en agencias gubernamentales de apoyo a la creación y al crecimiento de nuevas empresas son competentes y eficaces.	1	2	3	4	5	N	N
C05	Casi todo el que necesita ayuda de un programa del gobierno para crear o hacer crecer una empresa, puede encontrar algo que se ajuste a sus necesidades.	1	2	3	4	5	N	N
C06	Los programas gubernamentales que apoyan a las empresas nuevas y en crecimiento son efectivos.	1	2	3	4	5	N	N

Categoría D (Educación y formación) En mi ciudad...

D01	En la enseñanza primaria y secundaria, se estimula la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal.	1	2	3	4	5	NS	N
D02	En la enseñanza primaria y secundaria, se aportan unos conocimientos suficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado.	1	2	3	4	5	NS	N
D03	En la enseñanza primaria y secundaria se dedica suficiente atención al espíritu empresarial y a la creación de empresas.	1	2	3	4	5	NS	N
D04	Las universidades y centros de enseñanza superior proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	1	2	3	4	5	NS	N
D05	La formación en administración, dirección y gestión de empresas, proporciona una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	1	2	3	4	5	NS	N
D06	Los sistemas de formación profesional (FP) y formación continua proporcionan una preparación adecuada y de calidad para la creación de nuevas empresas y el crecimiento de las establecidas.	1	2	3	4	5	NS	N

(NA) No Aplicable

(NS) No lo se

(5) Completamente cierto

(4) Más bien cierto

(3) Ni cierto ni falso

(2) Más bien falso

(1) Completamente falso

Categoría E (Transferencia de I+D) En mi ciudad...

E01	Las nuevas tecnologías, la ciencia, y otros conocimientos se transfieren de forma eficiente desde las universidades y los centros de investigación públicos a las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5		NS	NA
E02	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen el mismo acceso a las nuevas investigaciones y tecnologías que las ya establecidas.	1	2	3	4	5		NS	NA
E03	Las empresas nuevas y en crecimiento se pueden costear las últimas tecnologías.	1	2	3	4	5		NS	NA
E04	Las subvenciones y ayudas gubernamentales a empresas nuevas y en crecimiento para adquirir nuevas tecnologías son suficientes y adecuadas.	1	2	3	4	5		NS	NA
E05	La ciencia y la tecnología permiten la creación de empresas de base tecnológica competitivas a nivel global al menos en un campo concreto.	1	2	3	4	5		NS	NA
E06	Existe el apoyo suficiente para que los ingenieros y científicos puedan explotar económicamente sus ideas a través de la creación de nuevas empresas.	1	2	3	4	5		NS	NA

Categoría F (Infraestructura comercial y prof.) En mi ciudad...

F01	Existen suficientes proveedores, consultores y subcontratistas para dar soporte a las empresas nuevas y en crecimiento.	1	2	3	4	5		NS	NA
F02	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir el coste de subcontratistas, proveedores y consultores.	1	2	3	4	5		NS	NA
F03	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos proveedores, consultores y subcontratistas.	1	2	3	4	5		NS	NA
F04	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a un buen asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal.	1	2	3	4	5		NS	NA
F05	Las empresas nuevas y en crecimiento tienen fácil acceso a buenos servicios bancarios	1	2	3	4	5		NS	NA

	(apertura de cuentas corrientes, transacciones comerciales con el extranjero, cartas de crédito y similares)													
Categoría G (Apertura del mercado interior) En mi ciudad...														
G01	Los mercados de bienes y servicios de consumo cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	1	2	3	4	5						NS	NA	
G02	Los mercados de bienes y servicios para empresas cambian drásticamente de un ejercicio a otro.	1	2	3	4	5						NS	NA	
G03	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar fácilmente en nuevos mercados.	1	2	3	4	5						NS	NA	
G04	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden asumir los costes de entrada al mercado.	1	2	3	4	5						NS	NA	
G05	Las empresas nuevas y en crecimiento pueden entrar en nuevos mercados sin ser bloqueadas de forma desleal por las empresas establecidas.	1	2	3	4	5						NS	NA	
G06	La legislación antimonopolio es efectiva y se hace cumplir.	1	2	3	4	5						NS	NA	
Categoría H (Acceso a infraestructura física) En mi ciudad...														
H01	Las infraestructuras físicas (carreteras, telecomunicaciones, etc.) proporcionan un buen apoyo para las empresas nuevas y en crecimiento	1	2	3	4	5						NS	NA	
H02	No es excesivamente caro para una empresa nueva o en crecimiento acceder a sistemas de comunicación (teléfono, Internet, etc.)	1	2	3	4	5						NS	NA	
H03	Una empresa nueva o en crecimiento puede proveerse de servicios de telecomunicaciones en aproximadamente una semana (teléfono, Internet, etc.).	1	2	3	4	5						NS	NA	
H04	Las empresas de nueva creación y en crecimiento pueden afrontar los costes de los servicios básicos (gas, agua, electricidad, etc).	1	2	3	4	5						NS	NA	
H05	Una nueva empresa o en crecimiento puede tener acceso a los servicios básicos (gas, agua, electricidad, alcantarillado, etc) en aproximadamente un mes.	1	2	3	4	5						NS	NA	
Categoría I (Normas sociales y culturales) En mi ciudad...														
I01	Las normas sociales y culturales apoyan y valoran el éxito individual conseguido a través del esfuerzo personal.	1	2	3	4	5						NS	NA	
I02	Las normas sociales y culturales enfatizan la autosuficiencia, la autonomía, y la iniciativa personal.	1	2	3	4	5						NS	NA	
I03	Las normas sociales y culturales estimulan la asunción del riesgo empresarial.	1	2	3	4	5						NS	NA	
I04	Las normas sociales y culturales estimulan la creatividad y la innovación.	1	2	3	4	5						NS	NA	
I05	Las normas sociales y culturales enfatizan que ha de ser el individuo (más que la comunidad) el responsable de gestionar su propia vida.	1	2	3	4	5						NS	NA	

(NA) No Aplicable									
(NS) No lo se									
(5) Completamente cierto									
(4) Más bien cierto									
(3) Ni cierto ni falso									
(2) Más bien falso									
(1) Completamente falso									
<i>Categoría K (Percepción de oportunidades) En mi ciudad...</i>									
K01	Hay muchas y buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas.	1	2	3	4	5		NS	NA
K02	Hay más oportunidades buenas para crear nuevas empresas que gente preparada para explotarlas.	1	2	3	4	5		NS	NA
K03	Las buenas oportunidades para la creación de nuevas empresas han aumentado considerablemente en los últimos cinco años	1	2	3	4	5		NS	NA
K04	Es fácil para las personas dedicarse a explotar oportunidades empresariales.	1	2	3	4	5		NS	NA
K05	Hay muchas y buenas oportunidades para crear nuevas empresas de rápido crecimiento.	1	2	3	4	5		NS	NA
<i>Categoría L (Habilidades para Start up) En mi ciudad...</i>									
L01	Mucha gente sabe cómo crear y dirigir una empresa de alto potencial de crecimiento.	1	2	3	4	5		NS	NA
L02	Mucha gente está capacitada para dirigir una pequeña empresa.	1	2	3	4	5		NS	NA
L03	Mucha gente tiene experiencia en la creación de nuevas empresas.	1	2	3	4	5		NS	NA
L04	Mucha gente tiene una gran capacidad de reacción ante buenas oportunidades de negocio.	1	2	3	4	5		NS	NA
L05	Mucha gente está capacitada para organizar los recursos necesarios para crear una empresa.	1	2	3	4	5		NS	NA
<i>Categoría M (Motivación para emprender) En mi ciudad...</i>									
M01	La creación de nuevas empresas esta considerada como una manera adecuada para hacerse rico.	1	2	3	4	5		NS	NA
M02	La mayoría de la gente considera que convertirse en empresario es una opción profesional deseable.	1	2	3	4	5		NS	NA
M03	Los empresarios que tienen éxito gozan de un gran reconocimiento y prestigio social.	1	2	3	4	5		NS	NA

M04	Es frecuente ver noticias en los medios de comunicación sobre empresarios de éxito.	1	2	3	4	5		NS	NA
M05	La mayoría de la gente piensa que los empresarios son individuos competentes e ingeniosos.	1	2	3	4	5		NS	NA
Categoría N (Legislación propiedad intelectual) En mi ciudad...									
N01	La legislación sobre derechos de propiedad intelectual es muy completa.	1	2	3	4	5		NS	NA
N02	La legislación sobre derechos de propiedad intelectual se hace cumplir de manera eficaz.	1	2	3	4	5		NS	NA
N03	La venta ilegal de copias piratas de software, videos, CDs y productos registrados NO está muy extendida.	1	2	3	4	5		NS	NA
N04	Una nueva empresa puede confiar en que sus patentes, derechos de autor y marcas registradas serán respetadas.	1	2	3	4	5		NS	NA
N05	Se acepta en general que los derechos de los inventores sobre sus invenciones deberían ser respetados.	1	2	3	4	5		NS	NA
Categoría P (Apoyo a la mujer) En mi ciudad...									
P01	Existen suficientes servicios sociales disponibles para que las mujeres puedan seguir trabajando incluso después de haber formado una familia.	1	2	3	4	5		NS	NA
P02	Crear una empresa es una opción profesional socialmente aceptada para la mujer.	1	2	3	4	5		NS	NA
P03	Se fomenta entre las mujeres el auto-empleo o la creación de empresas.	1	2	3	4	5		NS	NA
P04	Las mujeres tienen igual acceso a buenas oportunidades para crear una empresa que los hombres.	1	2	3	4	5		NS	NA
P05	Las mujeres tienen el mismo nivel de conocimientos y habilidades para la creación de empresas que los hombres.	1	2	3	4	5		NS	NA
Categoría Q (Apoyo al crecimiento) En mi ciudad...									
Q01	Existen muchas iniciativas que son especialmente diseñadas para apoyar a nuevas actividades empresariales con alto potencial de crecimiento y desarrollo	1	2	3	4	5		NS	NA
Q02	Los que diseñan las políticas públicas son conscientes de la importancia de la actividad empresarial con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	1	2	3	4	5		NS	NA
Q03	La gente que trabaja en temas de apoyo a la creación de empresas tiene suficientes habilidades y competencias para proporcionar apoyo a nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y desarrollo.	1	2	3	4	5		NS	NA
Q04	El potencial de rápido crecimiento y desarrollo de las empresas se usa a menudo como criterio de selección de las entidades que son susceptibles de recibir apoyos a la creación empresarial.	1	2	3	4	5		NS	NA
Q05	El apoyo a las empresas de rápido crecimiento es un tema prioritario de la política pública de creación de empresas	1	2	3	4	5		NS	NA

(NA) No Aplicable									
(NS) No lo se									
(5) Completamente cierto									
(4) Más bien cierto									
(3) Ni cierto ni falso									
(2) Más bien falso									
(1) Completamente falso									
<i>Categoría R (Innovación) En mi ciudad...</i>									
R01	En las empresas de mi ciudad, se nota que hay un interés por experimentar con nuevas tecnologías y probar nuevas formas de hacer las cosas	1	2	3	4	5		NS	NA
R02	A los consumidores les gusta probar nuevos productos y servicios	1	2	3	4	5		NS	NA
R03	La innovación es altamente valorada por las empresas	1	2	3	4	5		NS	NA
R04	La innovación es altamente valorada por los consumidores	1	2	3	4	5		NS	NA
R05	En general, las empresas consolidadas de mi ciudad están abiertas a la posibilidad de utilizar como proveedoras a firmas emprendedoras de reciente creación	1	2	3	4	5		NS	NA
R06	Los consumidores están abiertos a la compra y uso de servicios proporcionados por firmas emprendedoras de reciente creación	1	2	3	4	5		NS	NA

Preguntas abiertas: Mencione 3 factores/áreas que están obstaculizando la actividad emprendedora en su Ciudad (C1-C3), tres que la estén impulsando (F1 – F3), y proponga tres medidas para promover su mejora (R1-R3)	
C1	
C2	
C3	
F1	
F2	

F3	
R1	
R2	
R3	

INFORMACIÓN PERSONAL

Para ayudarnos a tener un **perfil de los expertos** acerca de sus rasgos personales y **experiencia**, por favor, responda a lo siguiente:

SEXO	HOMBRE (1)	MUJER (0)	AÑO DE NACIMIENTO	
------	------------	-----------	-------------------	--

SEÑALE TODOS LOS APARTADOS QUE CORRESPONDAN A SU FORMACIÓN			
Formación vocacional o profesional media	SI	NO	NS/NR
Formación Profesional superior (Módulos Superiores, ...)	SI	NO	NS/NR
Universidad o Escuela Técnica (Diplomatura, Licenciatura,...)	SI	NO	NS/NR
Post graduado (Master, Doctorado...)	SI	NO	NS/NR

¿En qué año completó su último programa formativo? (ponga el año ---->)	
¿Cuál es su especialidad? ¿Qué estudió? (empresa, económicas, ingeniería, derecho, informática, biología...)	
Descripción de su puesto de trabajo actual (Ej. Director, Jefe de Departamento, empleado, responsable de, secretario...)	
¿Cuánto tiempo lleva trabajando en su actual empresa o entidad? (años)	

¿Cuánto tiempo hace que ocupa su puesto actual? (años)	
¿Cuánto tiempo en total ha trabajado en temas o áreas relacionados de alguna forma con la actividad emprendedora? (años)	

¿EN QUÉ TIPO DE EMPRESAS O ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TIENE USTED MÁS EXPERIENCIA? (Marque todas las que se adapten a su perfil en las casillas SÍ)	Alta tecnología	SÍ	NO	NS/NC
	Tecnología media o baja	SÍ	NO	NS/NC
	Manufactureras	SÍ	NO	NS/NC
	Servicio a empresas	SÍ	NO	NS/NC
	Alto crecimiento	SÍ	NO	NS/NC
	Bajo crecimiento	SÍ	NO	NS/NC
	Urbanas	SÍ	NO	NS/NC
	Rurales	SÍ	NO	NS/NC
	Con orientación internacional	SÍ	NO	NS/NC
	Con orientación nacional	SÍ	NO	NS/NC
	Otras (¿Cuáles?)			
¿Cuál de los siguientes perfiles se adapta mejor a su persona?	Emprendedor	SÍ	NO	NS/NC
	Inversor, financiero, banquero	SÍ	NO	NS/NC
	Diseñador o ejecutor de políticas públicas	SÍ	NO	NS/NC
	Proveedor de servicios o apoyo a las empresas	SÍ	NO	NS/NC
	Profesor, educador o investigador académico	SÍ	NO	NS/NC
	Otro (¿Cuál?)			

El Consorcio GEM le agradece profundamente su ayuda y le mantendrá informado acerca de la presentación pública del Informe GEM 2011. Para facilitar esto último, le rogamos nos facilite sus datos de contacto. Estos datos recibirán un tratamiento exclusivamente interno y confidencial en el seno del Proyecto y sólo serán utilizados para poder contactar con usted.

Nombre y apellidos:

Dirección de contacto.....

Teléfono (incluyendo código internacional):

Correo electrónico.....

A CUMPLIMENTAR POR EL EQUIPO INVESTIGADOR: Fecha (dd/mm/aa):_____ ID del experto _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
