

**EL DESEMPEÑO DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LAS POLITICAS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL**

JULIÁN ANDRÉS CARDONA YEPES

**UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
MEDELLÍN
2015**

**EL DESEMPEÑO DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LAS POLITICAS DE
DESARROLLO EMPRESARIAL**

JULIÁN ANDRÉS CARDONA YEPES

Trabajo de grado para optar por el título de Magíster en Administración

Asesor

DAVID SIERRA CADAVID

**UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DEPARTAMENTO DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN
MEDELLÍN**

2015

EL DESEMPEÑO DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LAS POLITICAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Una visión global

Julián Andrés Cardona Yepes

jcardo15@eafit.edu.co

Resumen

Este trabajo revisa la relación de los emprendimientos con las políticas de desarrollo empresarial y su impacto en diferentes economías del mundo. Para situar un contexto adecuado, inicia con descripciones básicas sobre el emprendimiento y cómo su definición es llevada a una forma práctica en los informes actuales, donde más bien se enfatiza sobre su impacto, revisando variables como la generación, ambición e innovación. En forma alterna se presentan discusiones sobre la clasificación de las economías en tres etapas de desarrollo económico como una forma de facilitar el análisis del emprendimiento en cada medio. Se presenta de forma general la estructura de políticas públicas, desplegadas por varias instituciones, como recomendación para la implementación particular de cada gobierno y finalmente se presentan y analizan resultados del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) del desempeño del emprendimiento en varias economías alrededor del mundo y su posible relación con indicadores de las políticas propuestas.

Palabras clave

Emprendimiento, desarrollo empresarial, política, impacto, crecimiento económico.

Abstract

This paper reviews the relationship between entrepreneurship and entrepreneurship policies, and their impact on different economies. To place an appropriate context, begins with basic descriptions about entrepreneurship and how its definition is carried in a practical way on current reports, where more emphasis is placed on its impact, checking variables such as generation, ambition and innovation. Alternately discussions are placed on the classification of economies in three stages of economic development as a way to facilitate analysis of entrepreneurship in each environment. It presents an overview of the structure of public policies proposed by various institutions, as a recommendation for the implementation of the governments and finally presents and analyzes the results of the GEM (Global Entrepreneurship Monitor) for the performance of the entrepreneurship in several economies around the world and its possible relationship with indicators of the policy proposals.

Key words

Entrepreneurship, enterprise development, policy, impact, economic growth.

Introducción

El emprendimiento es un fenómeno ampliamente estudiado y se debe principalmente a que es considerado un mecanismo de crecimiento económico. Este principio toma como base que son las empresas los elementos básicos que conforman las economías y que por lo tanto son estas las llamadas a desarrollarlas y fortalecerlas. Esta concepción orgánica de las empresas sustenta por tanto que los esfuerzos que se produzcan en pro de la creación de nuevas empresas, y el apoyo en épocas tempranas, termina teniendo resultados en el desempeño general de las economías; en las personas a través de creación de empleos, en los gobiernos con ingresos fiscales y en la propia estructura empresarial con productividad a través de la innovación.

Parece entonces que el emprendimiento es un proceso casi mágico al que se le atribuye la capacidad de estimular la creación de empleo, innovación, bienestar social, crecimiento económico, reducir la discriminación y exclusión social y hacer los mercados más competitivos. Parece lógico pensar que se requieren condiciones adicionales sobre esta creación de empresas para que contribuyan a alcanzar estos objetivos, es decir, las empresas creadas solo contribuirán de manera efectiva a la creación de empleos en una economía si dentro de su naturaleza requieren otras personas participando, una empresa unipersonal y sin potencial para otros puestos de trabajo resuelve solo el empleo de una persona, pero una empresa intensiva en mano de obra no suele estar vinculada a conceptos altamente innovadores. Bajo esta dualidad surge la duda si puede de verdad alcanzar todos los objetivos y mucho más de forma conjunta (Schubert, 2015).

En esta época son numerosos los autores e instituciones que han acogido la sostenibilidad dentro de su discurso, como un viraje necesario dentro de la dinámica económica y social. La humanidad continúa el debate dentro de los objetivos de justicia y libertad, pero ahora está enmarcado dentro de su propia subsistencia. Este sentir colectivo ha estado reflejado por las intenciones de Naciones Unidas, cuyo trabajo busca encausar esfuerzos a soportar las necesidades más básicas de la humanidad y ha conseguido resultados muy alentadores vinculados a programas como los objetivos del milenio, comprometiendo a numerosos gobiernos alrededor del mundo.

Este mismo viraje, aplicado al punto de vista de los entes encargados de la generación de políticas, indica que la innovación y el emprendimiento no deben ser un fin en sí mismos, así como el crecimiento económico no debe ser un fin en sí mismo (Schubert, 2015). Una visión más completa y profunda lleva a pensar que el crecimiento económico debe apalancar el desarrollo de la sociedad de manera incluyente y sostenible, si son los emprendimientos los soportes de crecimiento y desarrollo, entonces son estos los llamados a ir hacia los objetivos de desarrollo sostenible.¹ El reto que proponen estos objetivos requieren que las acciones se realicen, no de forma separada, sino inmersas en las estructuras socioeconómicas, y por supuesto, una forma de llegar a lo profundo de estas es a través de su elemento base: las empresas.

Siendo conscientes de la importancia actual del emprendimiento, este trabajo no pretende cubrir la capacidad de generar desarrollo sostenible desde el desarrollo empresarial sino que

¹ Objetivos de desarrollo sostenible: Propuesta de Naciones Unidas como continuación al trabajo realizado con los objetivos del milenio.

busca una base que vincule, en principio, las políticas y programas, y el desempeño del emprendimiento en varias economías del planeta.

Metodología

Para el desarrollo del trabajo se abordó el problema mediante una investigación exploratoria, se recopilaron datos cualitativos y cuantitativos pero los resultados son cualitativos y descriptivos. Los datos e información del estudio se obtuvieron de fuentes secundarias utilizando primordialmente dos orígenes: Trabajos de investigación de revistas indexadas y reportes oficiales de instituciones con alta reputación en el tema tratado. Algunos apartes específicos se complementaron con información de las páginas web oficiales de las instituciones citadas.

Los datos obtenidos de la exploración de trabajos de investigación se utilizaron para establecer el contexto de la investigación y las bases sobre las que se presentan los datos de las instituciones, con la información cuantitativa se construyeron gráficas para análisis de datos y establecer relación de forma visual y analítica con otras variables.

Uno de los resultados de la exploración muestra la dificultad de corroborar y cruzar la información cuantitativa con fuentes alternas, por lo que la información presentada de este tipo proviene de una fuente exclusiva, pero reconocida en el medio.

Evolución del discurso académico y político

Si bien el emprendimiento aparece como un proceso que empezó a describir Richard Cantillon desde cerca de 1700, ciertamente su protagonismo es propio de nuestra era. Y es que son realmente variados y determinantes los beneficios que se atribuyen al emprendimiento. En general, se describe como un agente efectivo vinculado a la creación de empleos y más allá a otros aspectos como productividad, eficiencia, crecimiento económico y finalmente bienestar social. (Wennekers & Thurik, 1999)

Uno de los retos a lo largo del estudio del emprendimiento ha sido definir apropiadamente el proceso y por supuesto a los emprendedores. Aunque parece básica esta definición, realmente tiene gran impacto, pues en la práctica muchas personas que se consideran grandes emprendedores se sorprenderían al encontrarse catalogados por algunas corrientes académicas como empleados independientes o dueños de pequeñas empresas y no como verdaderos emprendedores.

Cunningham (1991) habla en su trabajo de 6 escuelas, donde cada escuela define el emprendimiento desde su propia óptica y experiencias, y concluye que las visiones no son erradas o contradictorias, sino que todas son complementarias según el tipo, estado y ambiente del emprendimiento. Esto ilustra lo complejo que resulta una definición universal. Sin embargo, definir el emprendimiento va más allá de una simple discusión académica, las consideraciones allí descritas afectan definitivamente las métricas de un fenómeno que las economías actuales no solo esperan poder conocer, sino controlar y promover de manera efectiva.

En los informes actuales, como aquellos del GEM (2015), esta discusión ha evolucionado desde lo qué es y lo qué no es emprendimiento, hacia ver el emprendimiento de forma general

como el nacimiento o etapa temprana de las empresas, y más bien se enfoca en categorizar su calidad o impacto. Es así como la definición de emprendimiento se flexibiliza y contempla a toda la creación de empresas, pero se resalta cómo algunas tienen mayor impacto con aspectos tan críticos para la definición como la creación de empleo.

El concepto de emprendimiento se ve potencializado gracias a que en varias de las economías actuales el efecto de las pequeñas y medianas empresas sobre el crecimiento y desempeño, es mucho mayor. Hoy, más que en el pasado, el desempeño de muchas economías depende de las PYME, no solo en la estructura de ingresos de una sociedad, sino además como organismos sociales definidos para resolver problemas de la misma sociedad. Esta mayor relevancia es una clara evolución que se puede rastrear desde 1970, donde inició un cambio evidente hacia industrias menores, basado en la descentralización y desintegración vertical, motivado por un cambio en la política mundial y soportado por el progreso tecnológico. (Wennekers & Thurik, 1999)

Son varias las instituciones que a nivel mundial desarrollan un gran esfuerzo por recolectar información, en ocasiones junto con los gobiernos, en pro de generar políticas que promuevan el emprendimiento como un mecanismo eficaz para alcanzar la tarea del bienestar social (UNCTAD, 2012). Son muchas las razones que soportan la construcción de políticas enfocadas al desarrollo empresarial, los efectos de la creación y desarrollo de las empresas son una complicada entramada de factores económicos y socio-políticos (Dinc, Haynes, & Tarimcilar, 2003) pero el comportamiento y efecto del emprendimiento sobre las diferentes economías del mundo es realmente muy variado, así que se obtienen un mejor resultado si son analizados en grupos de economías similares. Desde esta perspectiva, Acs, Desai y Hessels (2008) plantean que el emprendimiento puede ser medido usando las mismas mediciones para economías desarrolladas y economías en desarrollo, pero no en el mismo análisis.

El mismo concepto propuesto por Porter (1990) en su trabajo para definir la competitividad de las naciones, se usa hoy para presentar los datos de emprendimiento, clasificando las economías como: economías basadas en factores productivos, economías basadas en la eficiencia y economías basadas en la innovación. Esta clasificación resulta vital para contextualizar el emprendimiento y desarrollo empresarial, según Acs, Desai y Hessels (2008) las motivaciones y los impactos son muy diferentes en cada una de ellas.

El discurso sobre el objeto de las organizaciones ha venido evolucionando, desde el propósito básico de la generación de beneficio económico hacia su misión, como parte de la sociedad y su responsabilidad en la solución de los problemas y la creación de valor compartido. Este último objetivo es visto como una forma evolucionada de desarrollo sostenible (Porter & Kramer, 2011). Conforme se introduce este cambio, más atención se ha dado a la capacidad del emprendimiento de conectar como gran agente de cambio social. Debido a los impactos mayores del emprendimiento en economías desarrolladas y basadas en el conocimiento, es en estos ambientes donde se espera que ocurra la verdadera transformación inicial. Schubert (2015) presenta los emprendimientos, nuevos y de menor tamaño, como soporte de las economías basadas en el conocimiento, incluso revela una preocupación por la forma como se adaptan las políticas actuales para favorecer al emprendimiento ante las cambiantes condiciones de los nuevos ambientes.

Las instituciones juegan un papel fundamental en la generación de ambientes favorables para el emprendimiento, que combinadas con aspectos ambientales, de gobierno y sociales,

terminan de establecer las condiciones esenciales para favorecer el emprendimiento (Acs, Desai, & Hessels, 2008). Aunque los factores que motivan a las personas a iniciar un emprendimiento aún son motivo de estudio, y tener el ambiente propicio, desde el punto de vista académico, no es garantía de desempeño óptimo, no tenerlo sí supone barreras tan importantes para los emprendedores que seguramente terminarán desincentivándolo de manera efectiva.

Desde un punto de vista práctico, la motivación de los emprendedores se analiza desde dos sentidos: los emprendedores inician su labor por necesidad o porque encuentran una oportunidad en los mercados que pueden explotar con sus recursos. Parte del análisis realizado por Fernandez (2013) vincula la motivación del emprendimiento con su impacto, encontrando en aquellos emprendedores de oportunidad, o intrínsecos, la generación de empresas con mayor impacto y sostenibles.

La priorización de sectores en cada país debe pasar un filtro político, pero las instituciones formales buscan que se establezca una priorización utilizando modelos que buscan generar mayor impacto en las poblaciones y fortalecer las competencias centrales de las regiones.

Los modelos como el propuesto por Dinc, Haynes y Tarimcilar (2003) consideran factores económicos y socio-políticos pero finalmente presumen que el impulso a los factores económicos termina generando también un efecto indirecto en los modelos socio-políticos. El proceso de decisión final de qué sectores favorecer y qué políticas implementar, para aquellos encargados de realizar las políticas económicas, debe considerar no solo el tamaño y desempeño actual de los sectores que quiere promover, también las condiciones ambientales, potencial y otros factores determinantes para su desempeño futuro.

Discusión de las políticas para promover el emprendimiento

Las políticas deben estar alineadas con el tipo de economía donde se aplican y buscar diversos objetivos, teniendo en cuenta además el entorno y las necesidades específicas de la región, la clasificación por la fase de la economía brinda una guía general de lo que deben buscar las economías particulares, así: una economía basada en factores debe procurar mover su economía hacia creación de estructura que la lleve a posicionarse como economía basada en eficiencia. Los esfuerzos de una economía basada en eficiencia deben permitirle superar la generación de bienes básicos hacia una economía basada en el conocimiento y con un soporte más tecnológico de su desarrollo, y aquellas economías basadas en la innovación son las llamadas a crear desarrollos más incluyentes y sostenibles, que generen gran bienestar social (Acs, Desai, & Hessels, 2008). Estas escalas o transiciones resultan en etapas intermedias un poco más difíciles de analizar.

Al revisar el papel de las instituciones y organizaciones internacionales que son protagonistas en el desarrollo empresarial, se identifican tres roles específicos: un primer rol tiene como objeto crear marcos y recomendaciones para la implementación de políticas de promoción, un segundo rol basado en la recolección y análisis de información y estadísticas mundiales-regionales y, finalmente, un tercer rol de instituciones que promueven con financiación y/o programas y soporte metodológico. Muchas de las instituciones más activas alcanzan a involucrarse en los tres roles, pasando dinámicamente de observadoras a protagonistas y a consejeras.


De las instituciones que tienen la capacidad de procesar y presentar información alrededor del emprendimiento, no todas están activamente generando propuestas de políticas, solo algunas de estas instituciones con objetivos claros buscan poder influir en los responsables de definir las políticas del emprendimiento en cada economía; de manera que, además de recolectar información, promulgan las mejores prácticas y realizan recomendaciones y asesorías específicas en dirección a la implementación de políticas. Dentro de las organizaciones destacadas aparecen la UNCTAD y la OCDE, estas instituciones construyen su propia información o se soportan en organizaciones como GEM, Eurostat, o el Banco Mundial. Todos estos esfuerzos son complementados por otras instituciones con un alcance más restringido en sus recomendaciones de políticas como CAF, BID y la Alianza del Pacífico. Puede decirse que se vinculan con más fuerza a través de programas específicos que de la promulgación de políticas.

El programa, el marco y las herramientas anexas presentadas por la UNCTAD (2012) han sido soporte para la creación de políticas en varias economías. El objetivo del marco de trabajo de la política de emprendimiento, según lo describe en su informe, es contribuir al desarrollo incluyente y sostenible de las economías en vía de desarrollo y en transición.

Se espera que la política sea un catalizador para alcanzar los objetivos de crecimiento sostenible y creación de valor, más allá del simple concepto del beneficio económico. El propósito es entregar, a los desarrolladores de políticas, recomendaciones que puedan ser implementadas para propiciar ambientes de soporte para los emprendedores. Estos valores también son expresados por la OCDE (2015), que se describe como promotor de políticas de innovación y emprendimiento incluyente.

Respecto a las propuestas de políticas específicas, la UNCTAD ha identificado seis áreas de enfoque a las prioridades que tienen impacto directo sobre la actividad emprendedora, estas son: (1) Formular la estrategia nacional de emprendimiento (2) Optimizar el ambiente regulatorio (3) Mejorar la educación y habilidades en torno al emprendimiento (4) Facilitar el intercambio tecnológico y la innovación (5) Mejorar el acceso al financiamiento (6) Promover el reconocimiento y redes de vinculación y relacionamiento (UNCTAD, 2012).

Figura 1 Estructura de la recomendación de políticas del GEM

Fases de desarrollo economico	Condiciones del sistema Nacional para perfilar el desarrollo economico - Foro económico mundial	Condiciones del sistema de emprendimiento - GEM
Requerimientos básicos Claves para economías impulsadas por factores	<ul style="list-style-type: none"> ● Instituciones ● Infraestructura ● Estabilidad macroeconomica ● Salud y educación basica primaria 	
Impulsadores de eficiencia Claves para economías impulsadas por eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> ● Educación superior y enternamiento ● Eficiencia en los mercados de productos ● Eficiencia del mercado laboral ● Sofisticacion del mercado financiero ● Preparacion tecnologica ● Tamaño del mercado 	
Factores de innovación y sofisticación Claves para economías impulsadas por innovación	<ul style="list-style-type: none"> ● Sofisticación de los negocios ● Innovación 	

Fuente: (GEM, 2015, pág. 21)

Por su parte, como se ve en la **Figura 1**, el GEM ha definido unas condiciones requeridas para el sistema de emprendimiento. Con el fin de generar un ambiente propicio, plantea algunos pilares basados en recomendaciones del Foro Económico Mundial para procurar la evolución económica a través de las fases de competitividad y establece como guía específica para el emprendimiento los suyos propios, que son definidos de esta forma: (1) Financiamiento a emprendedores. Disponibilidad de recursos financieros -Patrimonio y créditos- para pequeñas y medias empresas (incluidas garantías y subsidios). (2) Política de gobierno. El grado en que las políticas públicas apoyan el desarrollo empresarial. Este criterio tiene dos componentes: (2a) Emprendimiento como un asunto económico relevante. (2b) Los impuestos o regulaciones son o independientes del tamaño o incentivan las nuevas, pequeñas y medianas empresas. (3) Programas de Emprendimiento del Gobierno. La presencia y la calidad de los programas de asistencia directa a las PYME en todos los niveles de gobierno (nacional, regional, municipal). (4) Educación para emprendimiento. La medida en que la formación en la creación o la gestión de las PYME se incorporan dentro de la educación y sistemas de entrenamiento a todos los niveles. Este criterio tiene dos componentes: (4a) Educación Emprendimiento en la escuela básica (primaria y secundaria). (4b) Educación Emprendimiento en niveles post-secundaria (educación superior, vocacional, universitaria, las escuelas de negocios, etc.). (5) Transferencia de I + D. La medida en que la investigación y el desarrollo nacional darán lugar a nuevas oportunidades comerciales y está disponible para las PYME. (6) Infraestructura Comercial y Legal. La presencia de los derechos de propiedad, comerciales, contables y otros servicios legales y de evaluación, y las instituciones que apoyan o promueven las PYME. (7) Regulación de entrada. Este EFC contiene dos componentes: (7a) Dinámica del mercado: el nivel de cambio en los mercados de año en año. (7b) La apertura de mercado: el grado en que las nuevas empresas son libres de entrar en los mercados existentes. (8) Infraestructura Física. Facilidad de acceso a los recursos físicos, la comunicación, los servicios públicos, el

transporte, la tierra o el espacio, a un precio que no discrimine a las PYME. (9) Normas Sociales y Culturales. La medida en que las normas sociales y culturales alientan o permiten acciones que conducen a nuevos métodos empresariales o actividades que potencialmente pueden aumentar la riqueza personal y los ingresos (GEM, 2015).

CAF hace su propuesta basada en 4 pilares que denomina como requisitos para crear el ecosistema de emprendimiento, estos son: (1) Innovación (2) Talento empresarial (3) Financiamiento y (4) Talento laboral (CAF, 2013)

Algunos autores también realizan propuestas para la implementación de políticas sin que necesariamente se realicen a través de instituciones, por ejemplo Schubert (2015) propone 7 elementos que deben integrarse en una política de promoción del emprendimiento, esta recomendación incluye: (1) Organización de sistemas descentralizados de innovación, (2) Proveer capital para emprender, (3) Regular barreras de incorporación y entrada al mercado, (4) Promover leyes de quiebra pro emprendimiento, (5) Usar política impositiva para alentar a crear empresas, (6) Desregular el mercado laboral y (7) Promover entrenamiento y educación. Las recomendaciones convergen en algunos puntos con aquellas de instituciones como UNCTAD o GEM, pero distan mucho de su nivel de detalle y capacidad de difusión, por lo que no debe ser común que los gobiernos terminen usándolas como referencia principal para la definición de sus políticas.

Programas de emprendimiento

Las políticas públicas en pro del emprendimiento tienen soporte en programas específicos que son diseñados de acuerdo a las necesidades y ambientes de cada economía y, por supuesto, de acuerdo a sus recursos. En la metodología de CAF se realiza una clasificación de programas típicos y se vincula con los pilares de su propio marco de políticas (CAF, 2013), la descripción de estos programas se muestra en la **Tabla 1**.

Tabla 1 Clasificación de programas de CAF

Correspondencia en el marco conceptual	Categoría	Descripción del tipo de programa
Financiamiento	(1) Acceso al crédito y al microcrédito	Programas caracterizados por otorgar créditos/recursos a programas y empresas con carácter reembolsable o por darle cabida a las empresas en el sistema financiero nacional
Financiamiento y talento empresarial	(2) Acceso al crédito y al microcrédito	Igual que (1) pero, además, proporcionar formación en gestión empresarial
	Capacitación	
Innovación	(3) Inversión	Destinar recursos a determinados sectores de la economía para propiciar el emprendimiento o generar las condiciones necesarias para el desarrollo de empresas dentro de determinado sector. Se clasifican en:
		1) Inversión en infraestructura: en ciertos sectores para que las empresas aumenten su productividad y competitividad

		2) Inversión en adaptabilidad: destinadas a fomentar la implementación de tecnologías alternativas de producción en las empresas
		3) Inversión en innovación: fomentar e incentivar las innovaciones en las empresas y en la economía en general que sean de interés nacional o específico para un determinado sector. Ejemplo: inversiones y recursos para universidades y centros de investigación
Financiamiento	(4) Acceso al crédito y al microcrédito Financiamiento	Igual que (1) pero, además, financiar un porcentaje de alguna otra actividad con carácter no reembolsable
Talento empresarial	(5) Capacitación empresarial	Programas de formación y transmisión de conocimientos
Financiamiento	(6) Financiamiento	Aquellos programas que financian solo un porcentaje en actividades dentro de las empresas con carácter no reembolsable
Financiamiento y talento empresarial	(7) Capacitación Financiamiento	Igual que (6), pero incluye elementos de transmisión de conocimientos
Innovación	(8) Innovación	Programas caracterizados por fomentar la innovación en las empresas, ya sea mediante programas de créditos, recursos no reembolsables, capacitación, garantías o patentes, y protección de los derechos de propiedad
Financiamiento	(9) Garantías	Programas públicos que tienen por objetivo proporcionarle a las empresas, especialmente a las MIPYMES, acceso a la banca comercial tradicional mediante sistemas y fondos de garantías, en donde el sector público garantiza los créditos a los prestamistas en el caso de ocurrir un <i>default</i> por el prestatario
Talento empresarial	(10) Talento empresarial	Políticas destinadas a fomentar la creación de vínculos entre empresarios, proveedores, emprendedores, formuladores de políticas, entre otros, con el propósito de generar valor a partir del intercambio de experiencias y la generación de relaciones duraderas y de confianza entre los agentes participantes

Fuente: (CAF, 2013)

Algunos de los programas de mayor impacto son desarrollados, no por gobiernos sino por las mismas instituciones que recomiendan las políticas y terminan adoptando un rol diferente. Estos programas se entrelazan con los locales y generan dinámicas de región impulsando la participación en diferentes mercados y economías más abiertas, favoreciendo la creación de emprendimientos más sostenibles y con una clara visión exportadora. .

Algunos de los programas regionales más destacados son:

BID - FOMIN: financiación al emprendimiento y cultura a través de fondos de capital semilla. (BID, 2015)

Alianza Pacífico Lab4: es un foro de emprendimiento e innovación, concebido como un encuentro entre emprendedores y organizaciones que fomentan y promueven la innovación y el emprendimiento (Alianza Pacífico, 2015).

Alianza Pacífico - Ángeles del Pacífico: red de inversionistas pertenecientes a la Alianza Pacífico (Colombia.inn, 2015)

UNCTAD – Empretec: Programa basado en una metodología desarrollada por la Universidad de Harvard para promover el emprendimiento a ayudar a concretar las ideas de emprendedores destacados (UNCTAD, 2015).

Otros programas típicos principalmente desarrollados por gobiernos de América Latina son presentados en la **Tabla 2**

Tabla 2 Ejemplos de programas de emprendimiento en América Latina

Instrumentos	País	Programa
Garantías	Chile	Banco del Estado - Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE)
	Colombia	Banco de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior de Colombia (BANCOLDEX) - Fondo Nacional de Garantías (FNG)
	México	Nacional Financiera (NAFIN) Garantías Públicas
Factoraje	México	Nacional Financiera (NAFIN) Factoraje inverso
		Nacional Financiera (NAFIN) Cadenas productivas
Capital semilla	Países de América Latina	Brasil - Programa de Incentivo à Inovação nas Empresas Brasileiras (FINEP Inova), Chile - Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), Uruguay - Red Emprender, Costa Rica, entre otros
Tercerización de servicios bancarios	Brasil	Caixa, Banco do Brasil
		Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)
Aceleradoras	Uruguay	Programa Emprender [Prosperitas, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), CAF]
	Países de América Latina	Wayra (Programa de Telefónica)
		Fondo Endeavor

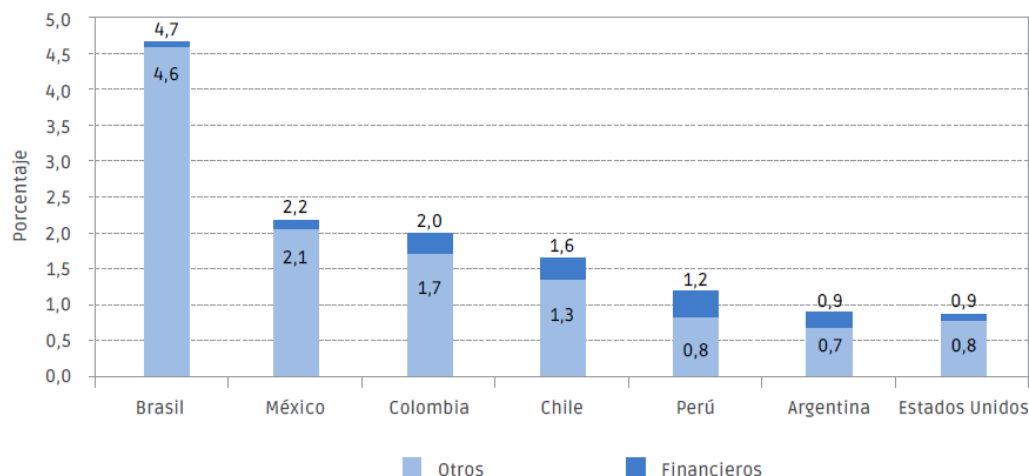
Fuente: (CAF, 2013)

Las competencias de emprendimientos son utilizadas como una forma de promover la generación de empresas. Los concursos son vistos como una herramienta que impulsa el emprendimiento incrementando tanto la cantidad como la calidad, pues proveen además de una motivación, financiación, consultoría, recomendaciones especializadas, y redes de contactos (Schwartz, Goethner, Michelsen, & Waldmann, 2013).

Resulta mucho más común que los gobiernos financien los emprendimientos con créditos condonables o con subsidios, por lo que el Estado, participando en la financiación del

emprendimiento desde el rol de socio, genera bastantes dudas, además de ser una condición que solo se da en algunas economías. Sin embargo, según Lerner (1999) las empresas que son beneficiadas por este tipo de programas tienen buen comportamiento de crecimiento y generación de empleos, incluso superior a aquellas que no.

Figura 2 Inversión en emprendimiento en países América Latina como porcentaje del PIB



Fuente: (CAF, 2013)

Adicionalmente, existen algunas políticas que, más que favorecer los emprendimientos, buscan impulsarlos, lo que crea ambientes poco favorables para aquellos que no quieren emprender, por ejemplo, la política que procura una tasa impositiva favorable a las empresas sobre las personas naturales resulta un agente que impulsa eficazmente la creación de empresas como vehículo para reducir los aportes fiscales, aunque esto no necesariamente genere emprendimiento de alto impacto (Garrett & Wall, 2006).

El desarrollo de clústeres o concentraciones geográficas de firmas favorece la innovación y el emprendimiento, y están presentes en las regiones que crecen y tienen éxito. Los clústeres no solo implican las empresas sino también instituciones, programas académicos y organizaciones que brindan soporte metodológico (Porter & Kramer, 2011). La capacidad de estas regiones de concentrar emprendimientos también está vinculada al sector que se desarrolla (Audretsch & Feldman, 1996).

Desempeño de las diferentes economías

Según Acs, Desai y Hessels (2008), son varias las consideraciones que deben tenerse al momento de evaluar el desempeño de los emprendimientos, por ejemplo, el impacto generado por aquellos basados en oportunidades sobre el desarrollo económico es mucho mayor que el efecto que tienen los emprendimientos basados en la necesidad, pues suelen ser empresas con mayor generación de empleo y con una menor tasa de mortalidad. Además, plantea que los países más desarrollados crean empresas más exportadoras, y estas firmas tienen mayor aporte al crecimiento económico, pues suelen ser más productivas e innovadoras. Con esto empiezan, a aparecer como aspectos importantes sobre el desempeño de los emprendimientos el nivel de empleos generados y su naturaleza innovadora.

Según Audretsch, Grilo y Thurik (2007), es difícil comparar el nivel de emprendimiento entre naciones, principalmente por falta de indicadores comunes y las diferencias en la información en periodos de tiempo y geografías. Por este motivo solo los datos de una fuente son utilizados para el análisis en dos reportes correspondientes al mismo periodo de tiempo.

Catalogar el desempeño de los países en torno al emprendimiento tiene el reto que implica las asimetrías de las economías, economías más grandes, con mayor población, se verían favorecidas si las cifras se ven como números absolutos. Dentro del informe del GEM, los resultados de desempeño son presentados de forma que las variables se hacen independientes del tamaño de la economía, es decir, no se trabajan con valores absolutos sino relativos, para permitir una comparación directa de economías con condiciones muy disímiles y analizar el desempeño relativo del emprendimiento en cada uno de los ambientes.

Con el propósito de analizar el impacto de los emprendimientos se definen 3 variables básicas a utilizar: (1) Actividad emprendedora: porcentaje de la población entre 18-64 años que comprende emprendedores nacies o dueños de empresas nuevas. (2) Ambición: define aquellos emprendimientos que esperan emplear por lo menos 20 personas en los próximos 5 años. (3) Innovadores: proporción de los emprendimientos que están introduciendo un nuevo y único producto o servicio al mercado

Tras el análisis de desempeño que realiza el GEM, las economías resultan clasificadas dependiendo de la combinación de las variables de desempeño en:

1. Economías buenas en todo: tienen altos resultados en todas las variables de emprendimiento.
2. Alta actividad: economías con altas tasas de emprendimientos en edad temprana y niveles promedio o bajos de ambición e innovación.
3. Alta ambición: economías con desempeño promedio o inferior en generación de emprendimiento e innovación pero alto desempeño en la variable ambición.
4. Alta Innovación: economías con desempeño promedio en generación de emprendimiento y ambición pero altos niveles de innovación.
5. Neutral: economías con desempeño promedio o bajo en todas las métricas. (GEM, 2015)

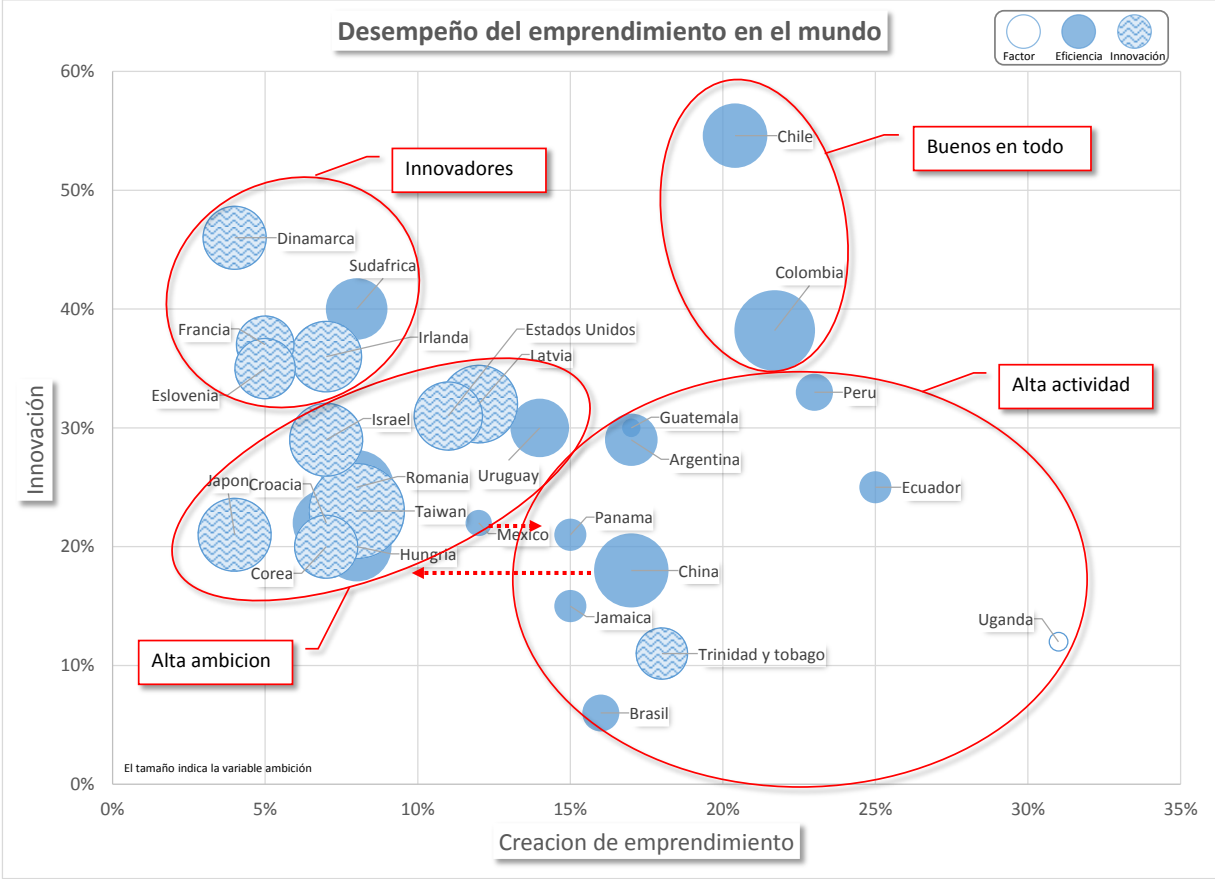
A pesar de que en el informe los análisis se realizan de manera independiente para cada grupo de datos, y que en principio muchos de los trabajos agrupan y recomiendan agrupar las economías, acá se presenta una gráfica multi-variable donde pueden identificarse todas las variables en un mismo gráfico, y mostrando todas las economías en un mismo esquema. Esta forma de análisis ilustra varias de las relaciones descritas por los autores en relación al desempeño del emprendimiento y abre la posibilidad a discernimientos futuros con algunas economías que se alejan notoriamente de la clasificación adoptada por el GEM.

La **Figura 3** muestra los resultados presentados por el GEM para la innovación, ambición y tasa de generación de emprendimientos, además de identificar las economías según la fase en la que se encuentran. Todos los datos están presentados en una sola grafica que permite establecer relaciones entre los diferentes grupos.

En la gráfica se pueden identificar los grupos de economías de acuerdo al desempeño propuesto en (GEM, 2015), la clasificación de los grupos es realmente evidente gráficamente, pues terminan ubicados cerca con comportamientos muy similares. Al ubicar de forma gráfica todas las economías propuestas en el informe, hay 3 particularmente, Irlanda, China y México,

que parecen tener condiciones que las apartan del grupo en el que están clasificadas. Irlanda, que está clasificada como alta ambición por el GEM, según la clasificación grafica que se plantea hacer parte del grupo de economías innovadoras. China por su parte, también del grupo de economías de alta ambición se aleja bastante, mostrando un comportamiento en la tasa de creación de emprendimientos muy superior, mientras que México, que hace parte del grupo de alta actividad, parece bastante rezagado en esta misma variable en términos del desempeño del resto del grupo, para esta economía particular el mejor enfoque parece ser neutro, pues no se destaca en ninguna variable.

Figura 3 Desempeño del emprendimiento en varias economías del mundo



Fuente: Elaboración propia basado en datos de (GEM, 2015)

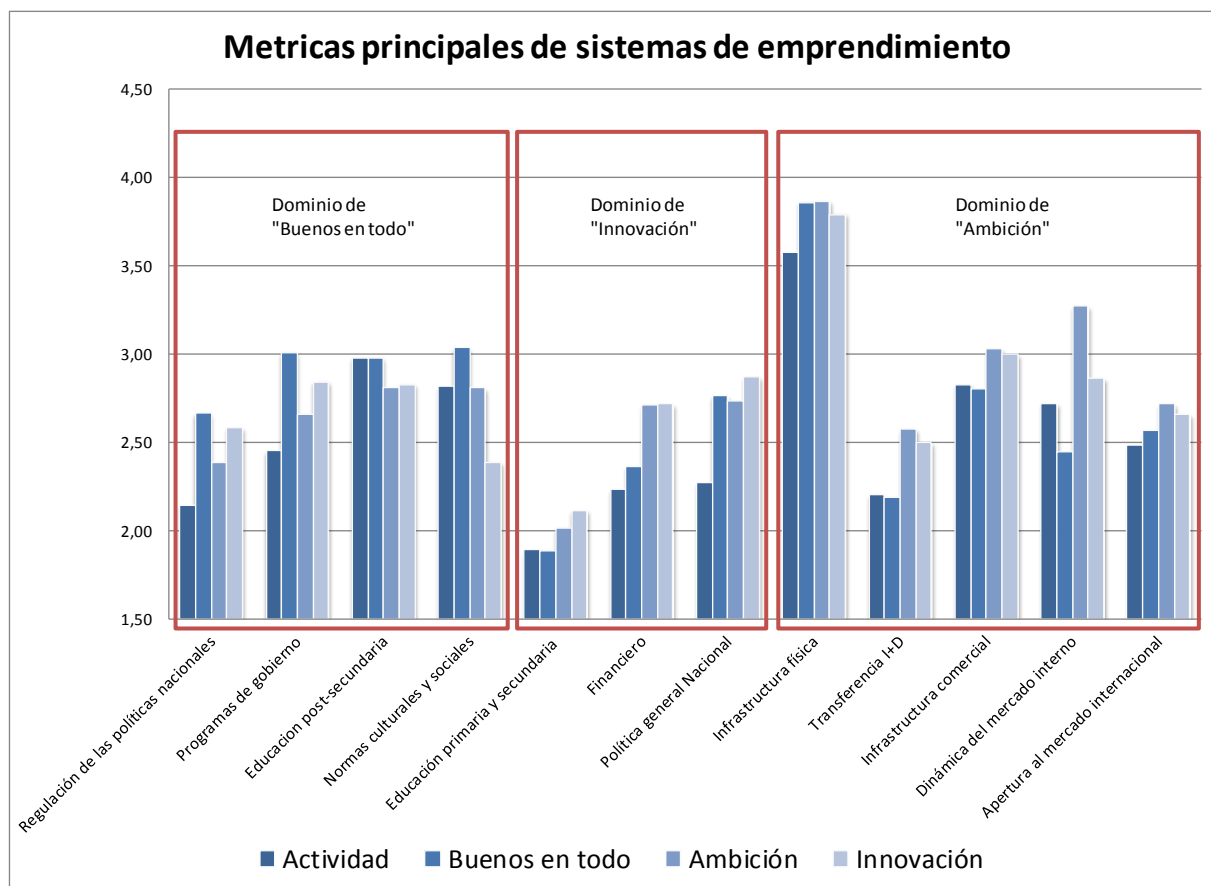
Excepto por Trinidad y Tobago, en la gráfica también puede verse el efecto de la denominada calidad de los emprendimientos y su relación con la fase en la que se encuentra la economía. Para aquellas economías movidas por la innovación, los emprendimientos o bien son en proporción bastante innovadores, o tienen una capacidad alta de generar empleos.

La situación de Chile y Colombia resulta verdaderamente atípica, tanto así que es necesario construir un grupo para ellos dos de manera independiente, o de lo contrario no podrían ser descritos. La alta innovación y ambición contrasta con tasas altas de generación de emprendimientos, algo inusual según se ve en los demás grupos.

Para encontrar alguna explicación a este desempeño, se busca en los indicadores creados

según el marco de trabajo de GEM.

Figura 4 Indicadores del sistema de emprendimiento GEM



Fuente: Elaboración propia, datos tomados de (*GEM, 2015*)

En general, las economías “buenas en todo” tienen buenos resultados en sus métricas pero resaltan tres variables en las que la diferencia respecto al resto es mayor: programas de gobierno, regulación de las políticas nacionales, y normas culturales y sociales.

Es bastante revelador que las economías que solo tienen una alta generación de emprendimientos sin estar vinculados a una alta generación de empleos o alta innovación no sobresalen en ninguno de los indicadores.

Conclusión

Considerando que las economías catalogadas con emprendimientos de alto impacto, es decir las buenas en todo, altas en innovación y altas en ambición, también reflejan mejores métricas en sus indicadores, se concluye que para los datos analizados se encuentra una correlación entre el desempeño del emprendimiento y la valoración de los indicadores referentes a las políticas de promoción del desarrollo empresarial.

Se percibe un sentido práctico que prima sobre las discusiones académicas en los informes analizados, la recolección de información requiere una base mínima de definiciones que se

establece más de acuerdo a la disponibilidad y facilidad de recolectar la información que a planteamientos académicos específicos. De otra forma la información en cada geografía cambiaría dramáticamente.

Al comparar varias fuentes de información sobre el desempeño de los emprendimientos se encuentran diferencias que parecen estar fundamentadas en el origen y la metodología de recolección de la información; mientras la información del GEM se recoge con encuestas y alcanza a reflejar resultados amplios, pues incluye intenciones tanto formales como informales, otras instituciones como el Banco Mundial basan sus reportes principalmente en la información oficial entregada normalmente por organizaciones gubernamentales que solo tienen en cuenta aquellos emprendimientos con procesos formales. Estas diferencias deben ser consideradas si se intenta confrontar información, sobre todo en regiones con alta informalidad en el desarrollo empresarial.

Como próximos trabajos se propone determinar con mayor certeza la relación de los indicadores medidos de las políticas de emprendimiento y el desempeño de las economías, no solo el desempeño del emprendimiento, de manera que se aborde desde el marco de las políticas el vínculo real entre el emprendimiento y el crecimiento económico. Además, abordar el impacto del emprendimiento sobre la sostenibilidad de las economías y el soporte que tiene en el emprendimiento social. Resulta bastante interesante para este propósito realizar un seguimiento a la evolución de las economías calificadas como “buenas en todo”.

Referencias

- Acs, Z., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Bus Econ*, 219–234.
- Alianza Pacifico. (2015). *Foro Lab4*. Recuperado el 30 de Junio de 2015, de <http://forolab4.co/es/queeslab4>
- Audretsch, D., & Feldman, M. (Jun de 1996). R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production. *The American Economic Review*, Vol. 86(No. 3), 630-640.
- Audretsch, D., Grilo, I., & Thurik, R. (2007). *Handbook of research on entrepreneurship policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- BID. (2015). *Fondo multilateral de inversiones*. Recuperado el 30 de Junio de 2015, de <http://www.fomin.org/>
- CAF. (2013). *Emprendimientos en America Latina*. Bogota: CAF.
- Colombia.inn. (2015). *Mprende*. Recuperado el 26 de Junio de 2015, de <http://mprende.co/financiacion/redinversionistasdealianzapac/>
- Cumming, D., Johan, S., & Zhang, M. (2014). The Economic Impact of Entrepreneurship: Comparing International Datasets.
- Cunningham, B., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of small business management*, 45-61.
- Dinc, M., Haynes, K. E., & Tarimcilar, M. (2003). Integrating models for regional development decisions - A policy perspective. *The Annals of Regional Science*, 37, 31-53.

- Fernandez-Serrano, J., & Romero, I. (2013). Entrepreneurial quality and regional development- Characterizing SME sector in low income areas. *Papers in regional science*, 495-514.
- Garrett, T., & Wall, H. (2006). Creating a Policy Environment for Entrepreneurs. *Cato Journal*, 26(3), 525-552.
- GEM. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor 2014 Global report*.
- GEM. (2015). *Leveraging Entrepreneurial Ambition and Innovation: A Global Perspective on Entrepreneurship, Competitiveness and Development*.
- Lerner, J. (1999). The government as venture capitalist- The long-run impact of the SBIR program. *Journal of Business*, 72(3), 285-318.
- OCDE. (2015). *Innovation Policies for Inclusive Growth*. Paris: OCDE Publishing.
- Penfold, M., & Vidal, R. (2011). Políticas publicas construir un entorno amigable para el emprendedor. *DEBATES IESA, Volumen XVI(Número 4)*, 36-39.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Macmillan.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). La creacion de valor compartido. *Harvard Business Review*, 32-49.
- Schubert, C. (2015). What Do We Mean When We Say That Innovation and Entrepreneurship (Policy) Increase “Welfare”? *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*.
- Schwartz, M., Goethner, M., Michelsen, C., & Waldmann, N. (2013). Start-up Competitions as an Instrument of Entrepreneurship Policy: The German Experience. *European Planning Studies*, 21(10), 1578–1597.
- UNCTAD. (2012). *Entrepreneurship policy framework and implementation guidance*.
- UNCTAD. (2015). *Empretec Programme The Entrepreneur’s Guide*. Recuperado el 30 de Junio de 2015, de EMPRETEC: unctad.org/en/Docs/diaeed20093_en.pdf
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 27–55.