



RETO PARA LA POLÍTICA EMPRESARIAL COLOMBIANA: MEJORAR LA PERMANENCIA DE LOS EMPRESARIOS EN LA TUBERÍA EMPRESARIAL

Lois Stevenson

Rodrigo Varela



IDRC | CRDI

International Development Research Centre
Centre de recherches pour le développement international

Canada



Principales conclusiones

- La situación de Colombia es favorable, con respecto a las economías impulsadas por la eficiencia en: las actitudes positivas de la población adulta hacia la actividad empresarial, en el nivel de confianza que los colombianos tienen en sus habilidades para iniciar y orientar una nueva empresa, en la capacidad de percibir buenas oportunidades para iniciar una empresa y en el bajo temor al fracaso empresarial.
- Colombia tiene una TEA (Propensión total hacia la actividad empresarial temprana) alta en comparación con la de las economías impulsadas por la eficiencia. Sin embargo, preocupa la baja tasa de empresarios nuevos y establecidos y el decrecimiento que ha tenido la tasa de empresarios establecidos en los últimos 3 años.
- Existen diferencias de género en toda la tubería empresarial colombiana.
- A pesar de que las empresas nacientes y nuevas son relativamente innovadoras en términos de sus productos y un porcentaje importante se orienta a nuevos mercados con poco nivel de competencia, la gran mayoría emplea tecnologías antiguas. La situación de las empresas establecidas, es aún más débil en estos factores.
- Aunque aún existen varios puntos débiles en las condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial, se observa, según los expertos, mejoras en la evaluación de todas las condiciones

Principales recomendaciones de política

- Acelerar la integración del espíritu empresarial y de las competencias requeridas para la creación de nuevas empresas en los programas educativos de todos los niveles, incluso en todos los programas universitarios de pregrado y de postgrado.
- Establecer Centros para el Desarrollo Empresarial en todas las regiones de Colombia, especialmente diseñados y financiados para apoyar a empresarios potenciales, nacientes, nuevos y establecidos.
- Asegurar que los empresarios nacientes y nuevos tengan acceso a la financiación requerida para capitalizar adecuadamente sus empresas y financiar sus actividades, incluyendo la adquisición de tecnología.
- Incentivar a los empresarios para que persigan oportunidades de empresa con valores agregados más significativos.
- Incluir en la Política Nacional de Emprendimiento un capítulo especialmente orientado a mujeres empresarias y articular programas específicos para garantizar que ellas tengan igualdad de acceso a oportunidades, financiamiento, apoyo empresarial, educación y establecimiento de redes.

GEM Caribe (www.gemcaribbean.org) es un proyecto de 4 años, apoyado por el International Development Research Centre (IDRC) de Canadá, para establecer, formar y fortalecer equipos de investigación sobre la actividad empresarial en: Barbados, Colombia, Jamaica, Surinam, y Trinidad y Tobago. La investigación realizada por estos equipos aplica la metodología GEM para medir los niveles, factores subyacentes, y las barreras de la actividad empresarial en cada país y región. El proyecto tiene como objetivo central proporcionar a los responsables de políticas públicas una fuerte fundamentación empírica que permita informar y monitorear el progreso en el fomento de la actividad empresarial y la creación de empleo en el Caribe.

Este documento, es una versión resumida en español, elaborada por Rodrigo Varela V., del documento básico que fue preparado por Lois Stevenson, quien actuó como consultora externa en políticas empresariales, con el apoyo de Rodrigo Varela y Jhon Alexander Moreno de la Universidad ICESI. Este reporte de política y todos los reportes GEM pueden ser consultados y descargados en: www.gemcaribbean.org

Este reporte de política empresarial se basa en los hallazgos de las investigaciones GEM Colombia realizadas por las universidades: de los Andes, del Norte, Icesi, Javeriana-Cali, entre 2006 y 2013; y en las leyes, políticas, programas e iniciativas, formuladas por los distintos órganos de gobierno para, apoyar el desarrollo de la actividad empresarial en Colombia.

INTRODUCCIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el estudio sobre actividad empresarial que tiene la mayor cobertura y prestigio a nivel mundial. Comenzó con 10 países participantes en 1999 y en el 2013 cubrió 70 países. Mientras que la mayoría de los estudios de medición de la actividad empresarial se focalizan en las empresas, el estudio GEM se enfoca en estudiar las actitudes, actividades y características de los individuos que participan en las diversas etapas del proceso empresarial. Este proceso se analiza, para diversos propósitos, entre ellos la generación de políticas a través del concepto de Tubería Empresarial que implica 6 grandes etapas: Aceptación socio cultural, empresario potencial, empresario intencional, empresario naciente, empresario nuevo y empresario establecido., definidas ellas como:

- La aceptación socio-cultural hace relación a la percepción positiva que las personas tengan sobre la actividad empresarial. El verlo como una buena opción de carrera, el creer que ser empresario da un status positivo, el que los medios den atención favorable a los empresarios son elementos que definen
- El empresario potencial, es aquella persona que considera que tiene la capacidad de percibir oportunidades en el área donde viven, las habilidades necesarias para crear y manejar una empresa, y la capacidad de superar el temor al fracaso.
- El empresario intencional es aquella persona que

tiene la firme intención de iniciar una nueva actividad empresarial, solo o con otras personas, en los próximos tres años.

- El empresario naciente, es aquella persona que está realizando alguna actividad específica hacia la creación de una nueva actividad empresarial pero ha pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (en dinero o en especie) a empleados y/o propietarios por menos de tres meses.
- El empresario nuevo, es aquella persona que ha estado al frente de su iniciativa empresarial y han pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (en dinero o en especie) por más de 3 meses, pero por menos de 42 meses (3,5 años).
- El empresario establecido, es aquella persona que ha estado al frente de su iniciativa empresarial, que ha sobrevivido por más de 42 meses (3.5 años) pagando salarios o cualquier otro tipo de remuneración a empleados o propietarios.

Los objetivos de GEM son: (1) Medir las diferencias en el nivel de actividad empresarial entre países; (2) Identificar los factores que determinan el nivel de la actividad empresarial; y (3) Establecer políticas que pueden mejorar el nivel y la calidad de la actividad empresarial en el ámbito nacional.

The "GEM Caribbean" initiative (www.gemcaribbean.org) is a four-year project, supported by Canada's International Development Research Centre (IDRC), to establish, train and strengthen entrepreneurship research teams in Barbados, Belize, Colombia, Jamaica, Suriname, and Trinidad & Tobago. The research by these teams applies the GEM methodology to measure the levels, underlying factors, and environmental constraints of entrepreneurship within each national environment, and comparatively within the region. The project seeks to provide policymakers with a stronger empirical foundation to inform actions and monitor progress in the promotion of entrepreneurship and job creation in the Caribbean.

This policy brief is based on findings from the GEM research studies in Barbados conducted by The Cave Hill School of Business at the University of the West Indies, a partner in the GEM Caribbean regional initiative since 2011. It is further informed by an analysis of national level

CONTEXTO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN COLOMBIA

Colombia es un país de ingreso medio-alto, con 48,3 millones de habitantes y producto interno bruto per cápita de USD \$11.890.¹ Está clasificada por el Foro Económico Mundial como una economía impulsada por la eficiencia. Las Mipymes son un importante segmento de la economía, representando el 40 % del PIB, más del 80 % de la fuerza de trabajo y el 13% de las exportaciones (OCDE, 2014).²

Sin embargo, para los estándares de la OCDE, Colombia tiene un nivel extremadamente alto de desigualdad de ingresos y de pobreza relativa (Joumard y Londoño Vélez, 2013). La tasa de desempleo en julio de 2014 fue de 9%, mayor para las mujeres que para los hombres (11.6% contra 7%).³ De hecho, las mujeres representaron el 55% de los desempleados, a pesar de que representan el 43.2% de la fuerza laboral activa. La economía informal comprende entre el 50% y 70% del empleo (Joumard y Londoño Vélez, 2013).

Según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT, 2009), el sector de las Mipymes en Colombia muestra un bajo nivel de productividad y competitividad. Existen varios factores que contribuyen a ello: informalidad empresarial, altos costos y mucho tiempo en procesos engorrosos para crear empresa, dificultad para acceder a financiamiento, limitaciones en el acceso al mercado, poco acceso a las nuevas tecnologías, baja protección a los derechos de autor, bajos niveles de innovación, subdesarrollo de las capacidades empresariales, renuencia para compartir

¹ Base de datos de indicadores de desarrollo del Banco Mundial 2014, Banco Mundial.

² Datos de la fuerza laboral son tomados del censo económico colombiano de 2005, y los datos de exportación para 2003 eran los disponibles para Colombia.

³ "Comportamiento del Mercado Laboral por Género", Trimestre Abril-Junio de 2014, Boletín de prensa, Departamento Administrativo Nacional de Estadística/DANE.

POLICY BRIEF GEM CARIBBEAN

la propiedad de la empresa y limitada coordinación interinstitucional

El Plan Nacional de Desarrollo 2011-2014 reconoce la importancia de las Mipymes y el espíritu empresarial en el desarrollo socio-económico del país y estipula políticas y acciones para crear “un ambiente competitivo que transforme ideas en empresas, empresas en empleo, empleo en altos ingresos, y, por lo tanto, menos pobreza y mayor bienestar y progreso social” y para “apoyar el desarrollo de empresas de alto valor agregado y de productos/servicios innovadores que puedan competir en los mercados internacionales” (DNP, 2011).

El fomento del espíritu empresarial y el desarrollo de las Mipymes son responsabilidad del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y ellos están enmarcados en la Ley 590/2000 de promoción al desarrollo de las Mipymes, modificada por la ley 905/2004, y por la ley 1014/2006 sobre promoción de la cultura del espíritu empresarial. La existencia de estas leyes indica el nivel de importancia que el gobierno le da a la creación de las condiciones propicias para el desarrollo del espíritu empresarial y las Mipymes, y a la eliminación de los obstáculos existentes en los procesos de creación y crecimiento de las empresas.

El Sistema Nacional para el Apoyo y la Promoción de la Mipyme, creado en 2004, es responsable de la articulación de las políticas públicas para las Mipymes. Incluye a un conjunto de actores públicos y privados, de entidades financieras y no financieras, de diversos programas, leyes y procedimientos, y cuenta con la asistencia del Consejo de las Microempresas y del Consejo de la Pequeña y Medianas Empresa para el diseño y la formulación de políticas de promoción para las Mipyme. Estas leyes y políticas se han complementado con otras leyes, actores, programas e iniciativas entre los cuales están: Fondos de capital semilla, el Sistema Nacional de Creación e Incubación de Empresas, INNpulsa y otras entidades regionales y nacionales.

El MinCIT también implementa la Política Nacional de Emprendimiento (ver MinCIT, 2009). Este marco político se centra en 3 pilares: (1) facilitar el inicio formal de las empresas, (2) promocionar el acceso a financiación para empresarios y nuevas empresas, y (3) promover la coordinación interinstitucional para la promoción de las actividades empresariales. La política también busca abordar la promoción del apoyo “no financiero” a los empresarios desde la conceptualización de su idea de empresa hasta su desarrollo, y promover empresas que incorporen la ciencia, la tecnología y la innovación.

Una de las limitaciones que han existido en la formulación de políticas apropiadas para el desarrollo de la actividad empresarial en Colombia ha sido la falta de datos sobre las Mipymes y sobre los procesos de creación y desarrollo de empresas y de empresarios. Afortunadamente desde 2006, las Universidades Icesi, del Norte, Andes y Javeriana-Cali, decidieron unirse al proyecto de investigación GEM, y dicho esfuerzo ha permitido desarrollar una nueva fuente de datos confiables sobre la actividad empresarial y sobre las características propias de los empresarios en las distintas etapas del proceso empresarial. El disponer de una mejor información sobre la situación de los empresarios colombianos y el poder comparar los datos con los de otros países, regiones y tipos de economías ha enriquecido sustantivamente el saber empresarial colombiano. El Consorcio ha producido ocho informes nacionales, varios informes regionales y algunos informes sobre temas especiales. Los hallazgos de estos estudios brindan la posibilidad de formular en este documento importantes implicaciones políticas para el gobierno de Colombia y para las entidades interesadas en el ecosistema de las actividades empresariales.

⁴ Las MIPYMES informales se ven limitadas por la falta de capacidad de gestión, el acceso a fuentes formales de financiamiento y otros mecanismos de apoyo gubernamentales.

HALLAZGOS Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

• Los colombianos mantienen percepciones y actitudes muy positivas hacia las actividades empresariales.

Cerca del 90% de los adultos colombianos concuerdan en que la actividad empresarial es una buena elección de carrera profesional. Esta percepción que se ha mantenido a lo largo de los años, ubica a Colombia en el nivel más alto de todos los países participantes en GEM mundial.

GEM considera que, en general, las personas que están involucradas en las actividades empresariales tienden a tener más confianza en sus propias habilidades para iniciar y administrar una nueva empresa, están mejor capacitadas para percibir la existencia de oportunidades empresariales que pudiesen ser explotadas, y son menos propensas a permitir que el temor al fracaso les impida iniciar una nueva empresa. Estos son algunos de los factores que contribuyen significativamente a la formación de la "Mentalidad Empresarial" de las personas (Arenius y Minniti, 2005), y, por lo tanto, son indicadores del potencial empresarial de un país.

En el 2013, el 60% de los adultos colombianos cree que tienen los conocimientos y habilidades necesarios para iniciar una nueva empresa, indicador que es muy positivo para Colombia, ya que, de acuerdo con los estudios mundiales de GEM, los individuos que tienen confianza en sus habilidades para iniciar una empresa son de 4 a 6 veces más propensos a estar involucrados en la implementación de actividades empresariales.

Más de dos tercios de la población adulta colombiana considera que tiene la capacidad de identificar buenas oportunidades para crear una empresa en los próximos 6 meses, y reportan que el temor al fracaso no los alejaría de su proceso de creación. Esto sugiere la existencia de un gran número de empresarios potenciales (Varela y otros, 2014a).

Estas percepciones y comportamientos positivos hacia la actitud empresarial, permite que en el 2013 el 54,5% de los colombianos hayan expresado su firme intención de crear una empresa en los próximos 3 años. Según Amorós and Bosma (2014) este indicador es de solo 24.8% en las economías impulsadas por la eficiencia

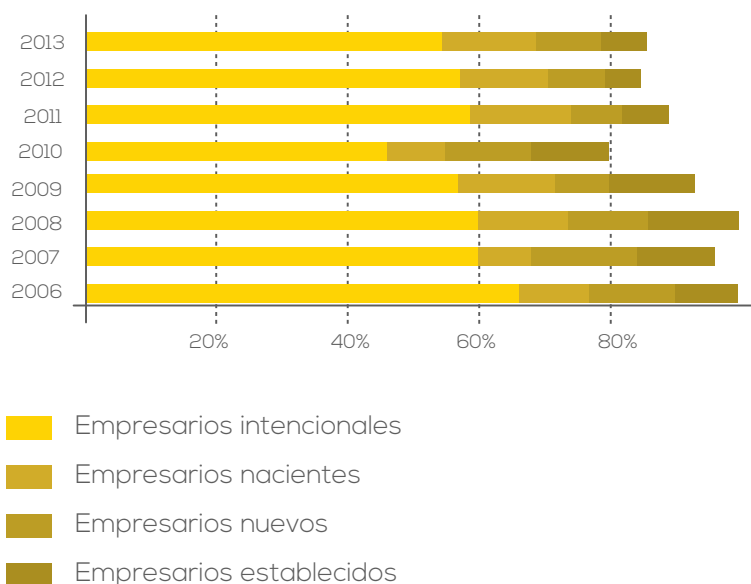
Estos hechos permiten formular las siguientes recomendaciones de políticas:

Fortalecer la integración del espíritu empresarial como parte importante del currículo en todos los niveles del sistema educativo, incluso a nivel universitario de pregrado y de posgrado, con los objetivos de fortalecer los valores propios de la cultura empresarial y de desarrollar los conocimientos, las habilidades y las competencias necesarias para buscar nuevas oportunidades de empresa y para convertirse en empresario

• Las tasas de actividad empresarial son altas, pero varían año a año

Los adultos colombianos presentan un alto nivel de orientación empresarial. En 2006 y 2008, casi el 100% de los adultos reportaron algún nivel de actividad empresarial. Es de destacar que en todo el periodo de análisis más del 50% de la población colombiana, excepto en 2010, se ha definido como empresario intencional. El grupo de empresarios nuevos y nacientes o sea los que están desarrollando actividad empresarial temprana (TEA) se han mantenido entre el 21% y 26%. Los empresarios establecidos han fluctuado entre el 6% y el 14% (ver gráfica 1)

Gráfica 1. Tendencia en los niveles de actividad de la tubería empresarial, 2006-2013



La proporción de empresarios intencionales en Colombia, a pesar de seguir siendo uno de los más altos del mundo, presenta una tendencia decreciente. Aunque el porcentaje de personas que han estado activamente tratando de desarrollar una empresa (empresarios nacientes y nuevos) ha permanecido relativamente estable, la composición sí ha cambiado, a veces a favor de los nacientes y otras veces a favor de los nuevos. En 2013, por cada empresario nuevo existían 1.32 empresarios nacientes, valor que es cercano al promedio de las economías impulsadas por la eficiencia, pero más bajo que el promedio de los países latinoamericanos (1.68:1), lo cual sugiere la necesidad de impulsar la aparición de más empresarios nacientes. Es preocupante el decrecimiento del porcentaje de adultos con una empresa establecida, pues disminuyó del 14% en 2008 al 6% en 2013.

Colombia ocupó en 2013 el cuarto lugar en la tasa de actividad empresarial temprana (TEA) frente a las 28 economías impulsadas por la eficiencia ⁵, muy por

encima de la media del 14,4%, pero cayó, a la posición 15 en el ranking de la tasa de empresarios establecidos, muy por debajo del promedio de 8,0%. El declive en la tasa de empresarios establecidos podría sugerir que los empresarios nuevos están teniendo dificultades crecientes para lograr su supervivencia.

De estos hallazgos surgen las siguientes recomendaciones:

La política se debe enfocar en hacer frente a las necesidades de los empresarios en todas las distintas fases del proceso empresarial y a formular acciones específicas que deben ser acometidas en cada una de las fases para hacer frente a las principales fugas que se dan en la tubería empresarial.

Las acciones deben estar orientados a incrementar el porcentaje de la población adulta motivada a convertirse en empresarios potenciales y en ayudarlos a lo largo de todas las otras etapas de la tubería empresarial, para que su transición sea exitosa: de potencial a intencional, a naciente, a nuevo, a establecido ; y así se logre convertir a un mayor porcentaje de quienes están en etapa potencial, en empresas orientadas a la innovación y a la creación de valor.

Para ello debe establecer Centros Especializados para el desarrollo empresarial en todas las regiones de Colombia dotados de personal y metodologías apropiadas para que sobrepasen los diversos obstáculos que enfrentan en el desarrollo de sus empresas, en cada una de las fases del proceso empresarial. Estos centros deben mejorar la sostenibilidad de las empresas, fomentando y facilitando la innovación orientándolos en el uso de los recursos existentes, conectándolos con redes empresariales y llevarlas a las etapas de desarrollo y crecimiento.

Los Centros deben realizar talleres para fortalecer la capacidad de los empresarios potenciales, intencionales y nacientes de identificar oportunidades validas de empresa, y en ese sentido apoyar actividades como "Startup Weekends" y programas de aceleración que fomenten el desarrollo de las ideas con

⁵ La tasa de actividad empresarial temprana incluye tanto a empresarios nacientes como a empresarios nuevos.

alto valor agregado

La experiencia de los Centros Alaya en Cali, los Cedezo en Medellín y otras instituciones similares deberían ser expandidas para proveer una cobertura amplia. La iniciativa del MinCIT para adaptar la experiencia del modelo estadounidense, de los Small Business Development Centers (SBDC), en Colombia es un paso en la dirección correcta.

Adicionalmente se debe mejorar la coordinación entre las organizaciones existentes, o la creación de nuevos programas e iniciativas de apoyo que puedan brindar solución a las dificultades que los empresarios están encontrando en las diversas etapas del proceso empresarial.

• La edad y la importancia de la educación en el nivel de la actividad empresarial

Los estudios GEM a nivel mundial, han encontrado que la tasa de actividad empresarial temprana (TEA) tiende a ser más alta entre los grupos etarios jóvenes (menores de 35 años). Este hecho se presenta también en el caso de Colombia, aunque el nivel de actividad empresarial para cada grupos de edad ha presentado variaciones a lo largo de los años (Ver gráfica 2).

En 2013 el grupo etario de 35 a 44 años se situó como el grupo con la propensión más alta hacia la actividad empresarial temprana (TEA) con el 31%, comparado con el promedio nacional de 24%. También hay que resaltar la tendencia creciente, desde 2009, de la TEA de los jóvenes de 18 años al pasar de 15% a 23%.

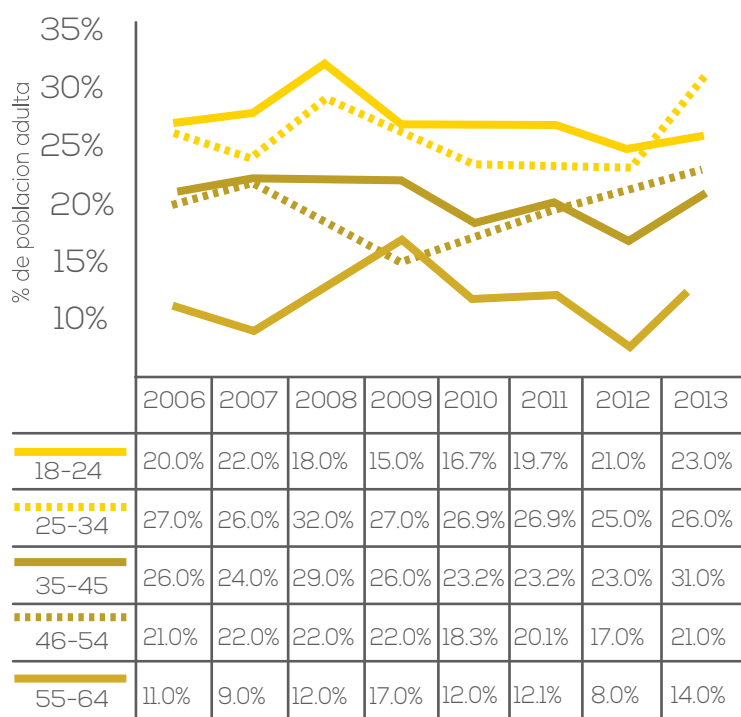
De este hallazgo surge la siguiente recomendación:

La necesidad de diseñar políticas empresariales segmentadas por edad y tener presente a todos los grupos etarios, pero dando mucha importancia al tema de desarrollo empresarial en los jóvenes, pues esta cantera será la fuente de los empresarios futuros de Colombia.

En general, la actividad empresarial aumenta conforme aumentan los niveles de educación. Los reportes GEM han encontrado que en Colombia y algunos otros países, los graduados universitarios tienen una propensión mayor hacia la actividad empresarial que los adultos con educación no formal o sólo con nivel de educación primaria. En 2013, la propensión de población adulta

con nivel de educación terciaria hacia la actividad empresarial temprana era del 30%, comparado con el 17-18% de aquellos con nivel de educación primaria o secundaria (Varela y otros, 2014). Entre los adultos con educación no formal, sólo el 5% estaba involucrado en la actividad empresarial.

Gráfica 2. Tasas de actividad empresarial en los grupos etarios



De este hallazgo surge la siguiente recomendación:

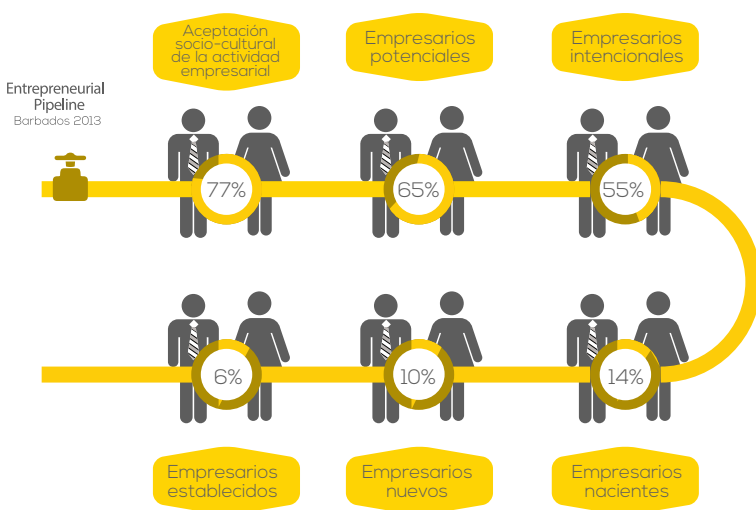
Dado que las personas con más alto nivel educativo tienen una mayor probabilidad de identificar oportunidades empresariales válidas, de desarrollar empresas con mayores tasas de supervivencia y con mayores expectativas de crecimiento, uno de los objetivos de la política empresarial colombiana debe ser integrar el desarrollo de la mentalidad y de las competencias empresariales de una manera transversal en todo el sistema educativo con un enfoque fuerte en los programas de educación secundaria, técnica y universitaria (pregrado y postgrado).

• Existe una gran disparidad relativa de género en las tasas de actividad empresarial...

De este hallazgo surge la siguiente recomendación: En todos los países participantes en GEM, la tasa de actividad empresarial temprana (TEA) para las mujeres es generalmente más baja que para los hombres, lo cual se presenta también en el caso colombiano. En 2013, el 30% de los hombres estuvieron tratando de crear una empresa nueva, comparado con el 17% de las mujeres. Por otro lado sólo el 4% de las mujeres tiene una empresa establecida, comparado con el 8% de los hombres. La disparidad de 13 puntos en la tasa de actividad empresarial temprana (TEA) entre hombres y mujeres es casi el doble que el promedio para los países de América Latina y el Caribe. La relación entre TEA de hombres y TEA de mujeres en Colombia ha crecido de 1.5:1 en 2006, a 1.76:1 en 2013, lo cual representa la segunda disparidad más grande en América Latina y el Caribe después de Surinam.

Es importante destacar que la orientación empresarial de las mujeres en las primeras dos fases de la tubería empresarial (Figura 1) es bastante cercana a la de los hombres, pero luego, a medida que se avanza en la tubería, las diferencias relativas se incrementan.

Figura 1 Tubería Empresarial Colombiana 2013



En el 2013 los hombres fueron 1,25 veces más propensos a tener la intención de iniciar una empresa; 1.75 veces más propensos a ser empresarios nacientes; 1.82 veces más propensos a ser empresarios nuevos; y 2.1 veces más propensos a ser empresarios establecidos (Varela y otros., 2014b). (Tabla 1).

El resultado final es una mayor fuga de mujeres que de hombres en las diversas etapas de la tubería empresarial. Por ejemplo, mientras que hay 1 empresario naciente por cada 3,5 empresarios intencionales, hay 1 empresaria naciente por casi 5 empresarias intencionales.

Tabla 1. Diferencias de género en los niveles de actividad empresarial

	Intencional ^a	Naciente ^b	Disparidad ^{b/a}	Nuevo ^c	Disparidad ^{c/b}	Establecido ^d	Disparidad ^{d/c}
Hombres (M)	61.1%	17.5%	0.28:1	13.5%	0.77:1	7.9%	0.58:1
Mujeres (M)	48.9%	10.0%	0.20:1	7.4%	0.74:1	3.9%	0.53:1
Disparidad (M:F)	1.25:1	1.75:1	1.4:1	1.82:1	1.04:1	2.1:1	1.1:1

En todos los países, los datos GEM revelan que un menor porcentaje de mujeres tienen confianza en sus habilidades y conocimiento para iniciar una empresa respecto a los hombres, y un gran porcentaje de ellas indican que el temor al fracaso les impediría iniciar una empresa (Kelley y otros, 2013). La situación colombiana es bastante parecida, pues solo el 50% de las mujeres consideran que tienen los conocimientos y habilidades requeridas para iniciar una empresa, que es bajo al compararlo con el 66% de los hombres. Por otro lado el 33% de las mujeres se limita en sus iniciativas empresariales por el temor al fracaso, mientras que en el caso de los hombres solo el 30% se limita.

Las mujeres son más propensas que los hombres a crear empresas motivadas por la necesidad que a hacerlo por la identificación de oportunidades en el mercado (Kelley y otros, 2013). En el caso de Colombia,

las mujeres son dos veces más propensas a estar motivadas por la necesidad (27% de las mujeres empresarias contra 13% de los hombres empresarios). Adicionalmente, las empresarias nuevas crean menos empleos y tienen menor aspiración de crecimiento que los empresarios nuevos. Esta conducta se mantiene en el caso de empresas establecidas, pues la propensión de crear trabajo para otros, en el caso de las mujeres es del 53% mientras que en hombres es del 83%. La disparidad de género en Colombia en este concepto, es la más grande de los países de América Latina y el Caribe y una de las más grandes en todos los países GEM (Kelley y otros, 2013).

Con base en estos resultados, en los estudios de Powers y Magnoni (2013) y en el hecho de que la política nacional de emprendimiento (MinCIT, 2009) no identifica las diferencias que existen entre hombres y mujeres, y no formula acciones específicas de apoyo para el desarrollo empresarial de las mujeres colombianas, se recomienda la siguiente política:

Incluir en la política de desarrollo empresarial un enfoque de género, que permita cerrar la brecha existente, diseñando e implementando programas de apoyo que ayuden a las mujeres en el proceso de creación de sus empresas y les permitan crecer su participación y el nivel de sus actividades empresariales. Para ello dichos programas deben focalizarse en la formación del espíritu empresarial, la gestión empresarial, la asistencia técnica, el apoyo a la formalización, la mentoría, la exposición a modelos de éxito, la creación de redes empresariales, y el acceso a la financiación.

• Las empresas colombianas nuevas y nacientes superan en el indicador Innovación al promedio de empresas en América Latina y el Caribe, pero son débiles en el uso de las nuevas tecnologías

En 2013, el 80% de los empresarios colombianos con empresas nuevas o nacientes reportaron que sus productos/servicios son percibidos como nuevos por algunos o por todos sus consumidores, mientras que el promedio reportado por los empresarios de los países de América Latina y del Caribe es de solo el 40%.

Adicionalmente, 55% de los empresarios colombianos indicaron que pocas o ninguna empresa ofrecen al mercado los mismos productos que ellos ofertan, mientras que en el caso de los países latinoamericanos y del Caribe este indicador es solo del 45%. Por otro lado las empresas nacientes y nuevas tienen niveles consistentemente más altos en innovación de sus productos y servicios que las empresas establecidas y son más propensas a operar en mercados poco competidos.

La única área relacionada con la innovación donde los empresarios colombianos están muy débiles es en el uso de las tecnologías más modernas. Casi el 90% de los empresarios nacientes y nuevos (TEA) están usando tecnología obsoleta (más de 5 años de estar disponibles en el mercado) y sólo el 1.3% están manejando la última tecnología (menos de 1 año de estar disponible en el mercado). Estos datos indican que los empresarios, o no son conscientes de las ventajas que les pueden brindar las últimas tecnologías, o no tienen financiación suficiente para adquirirlas.

Dado que el nivel de tecnología que se utiliza en una empresa tiene un impacto dramático en la productividad y competitividad de la misma, es necesario formular varios lineamientos de política que exponen a continuación:

Mejorar el nivel tecnológico, la productividad y la competitividad de las empresas colombianas. Esto podría ser logrado mediante varias estrategias: el desarrollo del pensamiento creativo y de la innovación como habilidades genéricas en todos los procesos educativos; la implementación de la educación empresarial en todos los programas de ingenierías, ciencias y tecnologías; el apoyo a proyectos de investigación que puedan conducir a la creación de empresas nacientes con base tecnológica (spin-off y Start-up); la oferta de financiación que permita la integración de las nuevas tecnologías y la comercialización de productos

Continuar promoviendo y apoyando un alto nivel de innovación entre las empresas nacientes y nuevas (TEA), pues ellas generan mayor valor agregado, ofrecen nuevos productos y desarrollan nuevos mercados.

POLICY BRIEF GEM CARIBBEAN

Generar y difundir ampliamente la información sobre oportunidades de nuevas empresas, a lo largo de las cadenas de valor, que puedan estar basadas en conocimiento, creatividad e innovación.

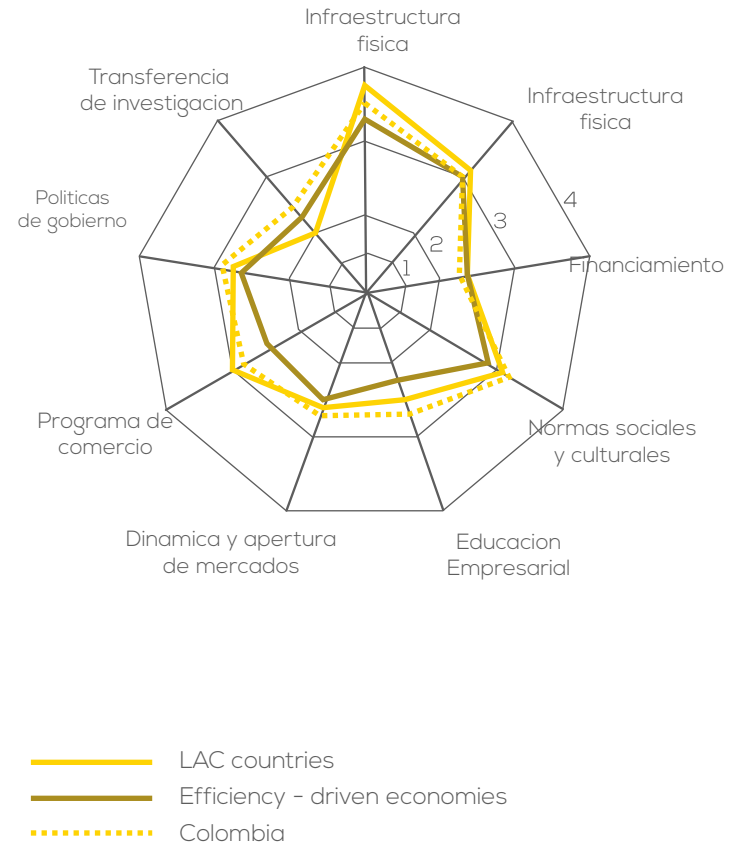
Fomentar vínculos más estrechos entre los centros de investigación, las universidades y el sector privado para facilitar la transferencia y comercialización de los resultados de investigación y desarrollo, e incrementar el nivel de recursos para apoyar proyectos de investigación comercialmente prometedores.

Ampliar el número de pre incubadoras e incubadoras de empresas y fortalecer las existentes, para desarrollar las capacidades de los nuevos empresarios y de sus empresas innovadoras, con énfasis en la pre-incubación e incluyendo servicios de desarrollo profesional, y de acceso a capital semilla que son ingredientes de una buena práctica.

Evaluación del ambiente empresarial

GEM también mide el nivel de las condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial (Entrepreneurial Framework Conditions-EFC). En 2013, los expertos colombianos consideraron que la infraestructura física del país es la EFC con mejor nivel (3.3 de 5), seguido de las normas culturales y sociales (en términos de fomentar los atributos y las actitudes empresariales) con 3.1, y los programas de gobierno con 3.0. Las condiciones estructurales más débiles fueron la transferencia de investigación y desarrollo con 2.4 y el acceso a la financiación con 2.3. En todas las condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial, excepto en el acceso a la financiación, los resultados colombianos son mejores que el promedio de los países Latinoamericanos y del Caribe, y de los países impulsados por eficiencia. Los mejores resultados se lograron en: los programas de gobierno, el apoyo a la política nacional, y la dinámica de apertura del mercado. Sin embargo, hay mucho lugar a mejoramiento, pues sólo 3 de las 9 EFC lograron una puntuación media superior a 3. (Ver Gráfica 3 y 4)

Gráfica 3. Evaluación de los expertos nacionales sobre las condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial, 2013 *



Es de destacar que las evaluaciones de los expertos nacionales sobre las EFC en Colombia han venido mejorando desde el 2006. Las mayores mejoras están en las políticas y programas de gobierno que favorecen la actividad empresarial, con aumentos promedios en los puntajes de 27% y 16% respectivamente, lo cual refleja un aumento en los esfuerzos del gobierno desde 2006. La evaluación de los expertos también refleja mejoras

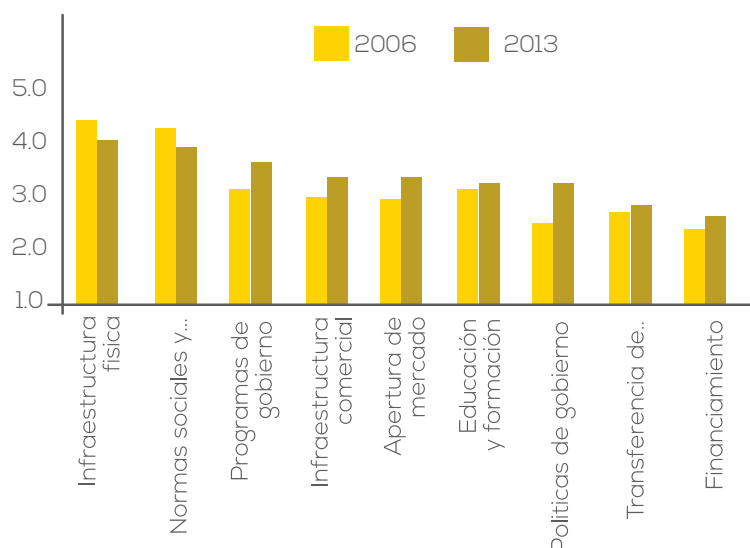
* Nota: Basado en los resultados de la encuesta a expertos nacionales: 5=muy de acuerdo con el conjunto de enunciados; 1=muy en desacuerdo con los enunciados.

POLICY BRIEF GEM CARIBBEAN

en el acceso a la financiación, pero aun así, esta EFC sigue siendo la más débil en términos de la satisfacción de las necesidades de empresas nacientes y nuevas. El “Índice de Condiciones sistémicas para la Dinámica Empresarial” también refuerza que la oferta de fondos para empresarios es inadecuada, convirtiéndose en un obstáculo para las empresas nacientes (Kantis y otros, 2014). Aunque se cree que Colombia tiene uno de los ecosistemas de capital de riesgo más desarrollados en América Latina y el Caribe, la realidad es que tanto el capital de riesgo, como el capital semilla y los grupos de ángeles inversionistas están todavía en desarrollo, en lo referente a empresas nacientes.

La política pública de desarrollo empresarial debe buscar soluciones a las debilidades que se identifican en las condiciones estructurales para el desarrollo empresarial (EFC), especialmente para el tema de financiación, pues estas son críticas para el crecimiento económico del país. Al respecto se deben acometer las siguientes acciones relevantes:

Gráfica 4. Cambios en la evaluación de los expertos nacionales sobre las condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial en Colombia, 2006 y 2013



Revisar todos los programas de financiamiento para evaluar el grado en el que están satisfaciendo las necesidades de los nuevos empresarios y empresas en crecimiento, incluyendo el número de empresarios que reciben apoyo en relación con aquellos que demandan financiamiento, y la accesibilidad para las mujeres empresarias. El objetivo debe ser el asegurar que las empresas nuevas y nacientes tengan acceso a la financiación para capitalizar adecuadamente sus empresas y financiar sus actividades, incluyendo la adquisición de tecnología

Mejorar el acceso para los nuevos empresarios con empresas innovadoras de alto riesgo, para los empresarios jóvenes, y para las mujeres empresarias al financiamiento para sus iniciativas empresariales por el sistema financiero nacional.

Asegurar los recursos necesarios para que el grupo GEM Colombia pueda seguir realizando anualmente el estudio GEM pueda ampliar la cobertura a estudios regionales y a otros temas de interés. Mantener esta secuencia de estudios permitirá disponer de evidencia empírica para definir objetivos y metas en las políticas, evaluar el progreso en el logro de ellos y mejorar el nivel y la calidad de la actividad empresarial,

REFERENCIAS

Arenius, P., y M. Minniti (2005), "Perceptual variables and nascent entrepreneurship", *Small Business Economics*, 24: 233-247.

Amorós, J.E. y N. Bosma (2014), *Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report*, Babson College, Universidad del Desarrollo y Universiti Tun Abdul Razak.

DNP (Departamento Nacional de Planeación) (2011), *Plan de Desarrollo Nacional 2011-2014 - Resumen Ejecutivo*. República de Colombia.

Joumard, I., y J. Londoño Vélez (2013), "Income Inequality and Poverty in Colombia, Part I. The Role of the Labour Market", *OECD Economic Department Working Paper*, No. 1036, OECD Publishing.

Kantis, H., J. Federico, y S.I. Garcia (2014), "Index of Systemic Conditions for Dynamic Entrepreneurship: A tool for action in Latin America", *Asociación Civil Red Pymes Mercosur*, Rafaela

Kelley, D.J., C.G. Brush, P.G. Greene, y Y. Litovsky (2013), *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Women's Report*, Center for Women's Leadership, Babson College.

MinCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) (2009), "Política Nacional de Emprendimiento", República de Colombia, Julio.

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2014), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing.

Powers, J., y B. Magnoni (2013), "Pure Perseverance: A Study of Women's Small Businesses in Colombia", *Fondo de Inversión Multilateral (FOMIN)*, Washington, DC.

Varela, R., J.A. Moreno, y M. Bedoya (2014a), "Colombian Entrepreneurial Dynamics", *Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial*, Universidad ICESI.

Varela, R., J.A. Moreno, y M. Bedoya (2014b), "Caribbean Regional Report 2013", *Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial*, Universidad ICESI.