

**El entorno competitivo para el emprendimiento en la región Caribe de Colombia: caso de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Sincelejo**

FECHA DE RECEPCIÓN: 8 de marzo  
FECHA DE APROBACIÓN: abril 20  
Pp. 86-105

Jairo Alonso Orozco Triana\*  
Luis Carlos Arraut Camargo\*\*

*The competitive environment for entrepreneurship in the Colombian Caribbean region: case of Barranquilla, Cartagena, Santa Marta and Sincelejo.*

*L'environnement compétitif de l'entrepreneuriat de la région colombienne des Caraïbes : Cas de Barranquilla, Carthagène, Santa Marta et Sincelejo*

*O entorno competitivo para o emprendimento na região Caribe da Colômbia: caso de Barranquilla, Cartagena, Santa Marta e Sincelejo*

\*Mágister en Gestión de la Innovación, Universidad Tecnológica de Bolívar;  
Especialista en Finanzas, Universidad EAFIT, Cartagena;  
Economista, Universidad de Cartagena;  
Director Consultorio Empresarial Universidad de Cartagena.

\*\*PhD. Dirección de Empresas de la Universidad de Mondragón (España);  
Especialista en Gerencia del Recurso Humano de la Universidad Tecnológica de Bolívar;  
Ingeniero Industrial Universidad Tecnológica de Bolívar;  
Director del Centro de Emprendimiento de la Universidad Tecnológica de Bolívar.

## RESUMEN

*Sustentados en la Teoría Institucional de Douglas North y en los aportes de William Baumol, en este artículo se analiza el entorno competitivo para el emprendimiento en las cuatro ciudades principales del Caribe Colombiano: Barranquilla, Sincelejo, Cartagena y Santa Marta. El análisis parte de la opinión de unos expertos consultados para el estudio Global Entrepreneurship Monitor Caribe 2010. Los expertos seleccionados son personajes influyentes y conocedores desde diversos ámbitos del emprendimiento, por tanto el análisis de su perspectiva se constituye como una fuente importante para contextualizar el emprendimiento y poder generar las estrategias más adecuadas que permitan mejorar la competitividad global del territorio Caribe. Los resultados se dividen en dos, por un lado la opinión de los expertos en diversas categorías de las instituciones formales tales como políticas y programas, públicos, educación, legislación de propiedad intelectual; y por otro lado, sobre las instituciones informales como condicionantes sociales para el emprendimiento, tales como motivaciones, percepción de oportunidades, cultura a la innovación, entre otros. El profundo análisis de los resultados da cuenta de una institucionalidad formal resquebrajada con unas políticas públicas débiles, pocas fuentes de financiamiento y pocos incentivos, pero con unas instituciones informales, es decir, con los condicionamientos sociales en franca mejora. Este entorno constituye un ambiente de alguna forma hostil, en el cual los emprendedores se desenvuelven y donde su motivación, su capacidad de resistencia y su afán por emprender determinan su éxito.*

## ABSTRACT

*Based on the Institutional Theory of Douglas North and the contributions made by William Baumol, this article is aimed at describing the competitive environment for the development of entrepreneurship in the most important four cities of the Colombian Caribbean coast: Barranquilla, Sincelejo, Cartagena and Santa Marta. This study, in first place, takes into account the opinion of experts who researched for the Global Entrepreneurship Monitor Caribe 2010. Those experts were chosen as they are real influential characters and experts of the entrepreneurial area of knowledge; for this reason, the analysis of their perspectives turns to be the key source element to contextualize entrepreneurship and to create the adequate strategies for the development of global competitiveness in the Caribbean region. There are two categories of research results: on one hand, the experts' opinions about different categories in formal institutions such as policies and programs, publics, education and intellectual property legislation; on the other hand, those categories existing in informal institutions as social conditioning factors for entrepreneurship like motivations, perceptions about opportunities, the innovation culture, among others. The results of this study show a weak formal institution caused by unreliable public policies, insufficient financial supports and incentives but having informal institutions with social improving factors. This becomes in some way a hostile environment in which entrepreneurs have to perform and through which their motivation, bearing capacity and desire to step ahead definitely make their success.*



## Palabras claves

*Instituciones formales y no formales  
Cultura emprendedora  
Creación de empresas  
Innovación  
Región Caribe  
Gem  
Competitividad  
Entorno*



## Key words

*Formal and informal institutions  
Entrepreneurial culture  
Company creation  
Innovation  
The Caribbean region  
Competitiveness  
Environment*

## RESUMÉE

*Basés sur la Théorie Institutionnelle de Douglas North et les apports de William Baumol cet article analyse l'environnement compétitif de l'entrepreneuriat dans les quatre principales villes de la région colombienne des Caraïbes. L'analyse s'appuie sur l'opinion de différents experts consultés pour l'étude Global Entrepreneurship Monitor Caribe 2010. Les experts sélectionnés sont des connaisseurs influents des différents domaines du monde entrepreneurial. L'analyse de leur perspective constitue ainsi une source de grande fiabilité pour la conceptualisation de l'entrepreneuriat et la création de stratégies propices à l'amélioration de la compétitivité de l'ensemble du territoire Caraïbe. Les résultats sont de deux types. D'une part, l'opinion d'experts sur diverses institutions à caractère formelles telles que les institutions publiques, politiques, d'éducatives, législatives, de propriétés intellectuelles et, d'autre part, l'opinion de ces mêmes experts sur les institutions non formelles qui conditionnent l'entrepreneuriat telles que la perception d'opportunités, la culture d'innovation, et la motivation, entre autres. L'analyse des résultats montre des institutions formelles affaiblies par des sources de financement insuffisantes, des politiques publiques imprécises et peu d'incitation à l'investissement. Les institutions non formelles montrent en revanche une franche amélioration. Cet environnement constitue une atmosphère somme toute hostile dans laquelle la motivation, la capacité de résistance, et la volonté des entrepreneurs détermineront leur succès futurs.*

## RESUMO

*Baseados na Teoria Institucional de Douglas North e as contribuições de William Baumol, este artigo analisa o entorno competitivo para o empreendimento nas quatro cidades principais do Caribe Colombiano: Barranquilla, Sincelejo, Cartagena e Santa Marta. A análise parte da opinião de expertos consultados para o estudo Global Entrepreneurship Monitor Caribe 2010. Os expertos selecionados são personagens importantes e sabedores desde diversos âmbitos do empreendimento, por tanto a análise de sua perspectiva é uma fonte importante para contextualizar o empreendimento e poder gerar as estratégias mais adequadas que permitam melhorar a competitividade global da região Caribe. Os resultados estão divididos em dois: a opinião dos expertos em diversas categorias das instituições formais quanto políticas e programas públicos, educação, legislação de propriedade intelectual; e, sobre as instituições informais como condicionantes sociais para o empreendimento, como motivações, percepção de oportunidades, cultura à inovação, entre outros. A profunda análise dos resultados mostra uma institucionalidade formal afetada por políticas públicas fracas, poucas fontes de financiamento e poucos incentivos, mas com instituições informais, é dizer, com os condicionamentos sociais em nítido melhoramento. Este cenário constitui um ambiente um pouco hostil, onde os empreendedores desenvolvem-se e onde sua motivação, sua capacidade de resistência e sua pressa por empreender determinam seu sucesso.*



## Mots clefs

Institutions formelles et non  
formelles  
Culture entrepreneuriale  
Création d'entreprises  
Innovation  
Région Caraïbe  
Compétitivité  
Environnement



## Palavras-chave

Instituições formais e não  
formais  
Cultura empreendedora  
Criação de empresas  
Inovação  
Região Caribe  
GEM  
Competitividade  
Ambiente

# 1. INTRODUCCIÓN

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, situando al emprendedor como un catalizador dentro de un contexto que le ofrece incentivos para aumentar su espíritu emprendedor. Este 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, fortalece la capacidad de captar las oportunidades que ofrece el mercado de asumir los riesgos e innovar permanentemente (Stam, S., et al., 2005). Con base en lo anterior el artículo busca, a partir del análisis del contexto institucional formal e informal, describir qué tan competitiva es la región caribe como catalizador del espíritu emprendedor de sus habitantes.

En el mismo orden de ideas, el *Global Competitiveness Report* define que la competitividad es un factor importante para hacer una sociedad emprendedora, 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, ya que los emprendedores serán más eficientes en un

entorno competitivo. Dicho de otra manera, una economía más competitiva permite que esta tenga más posibilidades de crecer 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 un factor importante para explicar el crecimiento potencial de una economía. Así pues, la región Caribe debe hacer esfuerzos para generar políticas que permitan mejorar su productividad. Por tal razón, esta investigación provee elementos y reflexiones para contribuir al estudio del emprendimiento, e insumos para el diseño de unas políticas públicas coherentes con el contexto del Caribe.

Como resultado, se encontró que dentro del contexto del Caribe, a pesar de que la sociedad en general tiene una actitud positiva hacia el emprendimiento y reconoce al emprendedor como un agente importante en el desarrollo económico de la región, los mecanismos institucionales formales, tales como las políticas públicas, los procedimientos, el apoyo financiero y no financiero, distan mucho de ser los más eficientes a la hora de servir al emprendedor.

## 2. REFERENTES TEÓRICOS

### 2.1 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 en este campo de la economía. 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).

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 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 los 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 está caracterizada por las nuevas formas de producción y los nuevos productos que rempazan 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 irrumpen las formas actuales de producción, organización y distribución. Por otro lado y de igual forma como se explica en la teoría evolutiva el concepto de memoria empresarial, se establece la acumulación creativa y de allí la relevancia de los laboratorios de I + D que se encuentran en constante búsqueda de innovaciones.

Así mismo de las empresas que se caracterizan 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 esta como la creación de innovaciones que se 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.

Finalmente, teniendo en cuenta el objetivo de este trabajo, las teorías institucionales que establecen 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 fomenta unas reglas de juego establecidas.

## 2.2 Teorías institucionales y el desarrollo del emprendimiento

Los desarrollos realizados por North (1994, 1990) y Baumol (1993) proveen los fundamentos teóricos claves para el desarrollo de este artículo, 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, el cual permite la reducción de los costos de la interacción humana, en comparación con un mundo de ninguna institución.

Una distinción importante en la teorización de North se centra entre las instituciones (las reglas del juego) y organizaciones (los jugadores). Estas últimas 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 estas. 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 (1990) 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 económica. 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



p.203

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 dependiendo de la estructura de incentivos; por el contrario, diferentes individuos se involucrarán en actividades emprendedoras bajo diferentes estructuras de incentivos. Es así, como 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.

### 3. METODOLOGÍA

La metodología de investigación se centra en el modelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), desarrollado por *Babson College* y el *London Business School*. El programa de investigación del GEM 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).

**Tabla 1. Acciones de recolección de información**

|                                |                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tipo de investigación</b>   | <b>Descriptiva:</b> percepción de expertos en diversos temas sobre emprendimiento y del comportamiento del fenómeno de la actividad emprendedora y sus relaciones en el ecosistema.                                                       |
| <b>Fuentes primarias</b>       | <b>Expertos:</b> 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 objeto. |
| <b>Instrumento</b>             | <i>National Expert Survey</i> (NES) <sup>2</sup>                                                                                                                                                                                          |
| <b>Objetivo de la encuesta</b> | Conocer la visión que tienen los expertos sobre algunos aspectos que pueden estar condicionando, promoviendo o mejorando la creación de empresas.                                                                                         |
| <b>Muestra</b>                 | 36 expertos <sup>3</sup> residentes en las ciudades de Barranquilla, Cartagena, Sincelejo y Santa Marta.                                                                                                                                  |

**Fuente.** Elaboración propia.

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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.

## 4. RESULTADOS

### 4.1 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 cómo 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 como a la luz de la teoría económica institucional, las instituciones formales e informales relativas a la creación de empresas se resumen en la tabla 2. 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 2. Las instituciones formales y no formales

| Instituciones formales                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Instituciones informales                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Políticas y programas del gobierno:</b> legislación tributaria y en propiedad intelectual, procedimientos para crear empresas.<br><b>Apoyo financiero y no financiero</b><br>Financieros: financiamiento, ángeles inversores, acceso al crédito y a fondos de subvención pública.<br>No financieros: asesoramiento, las incubadoras de empresas.<br><b>Habilidades, educación y entrenamiento:</b> Educación: Habilidades para <i>Start Up</i> . | <b>La cultura empresarial e innovadora:</b> motivaciones, percepción de oportunidades, innovación.<br><b>Las actitudes hacia el emprendimiento:</b> miedo al fracaso, estatus de los empresarios, cobertura de los medios. |

Fuente. Elaboración propia.

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 3.

Tabla 3. Aspectos económicos ciudades de la costa Caribe

|                                              | Cartagena | B/quilla  | Sta. Marta | Sincelejo |
|----------------------------------------------|-----------|-----------|------------|-----------|
| Población (2011)                             | 944.250   | 1.186.640 | 447.857    | 256.241   |
| Tasa de Actividad Empresarial TEA 2010       | 22.0      | 24.6      | 20.3       | 20.4      |
| TEA por oportunidad 2010                     | 10.6      | 14.2      | 10.5       | 11.5      |
| TEA Necesidad                                | 11.3      | 10.5      | 9.8        | 8.8       |
| Ranking Doing Business                       | 21        | 17        | 6          | 4         |
| Ranking Índice global de competitividad 2010 | 12        | 6         | 14         | 21        |

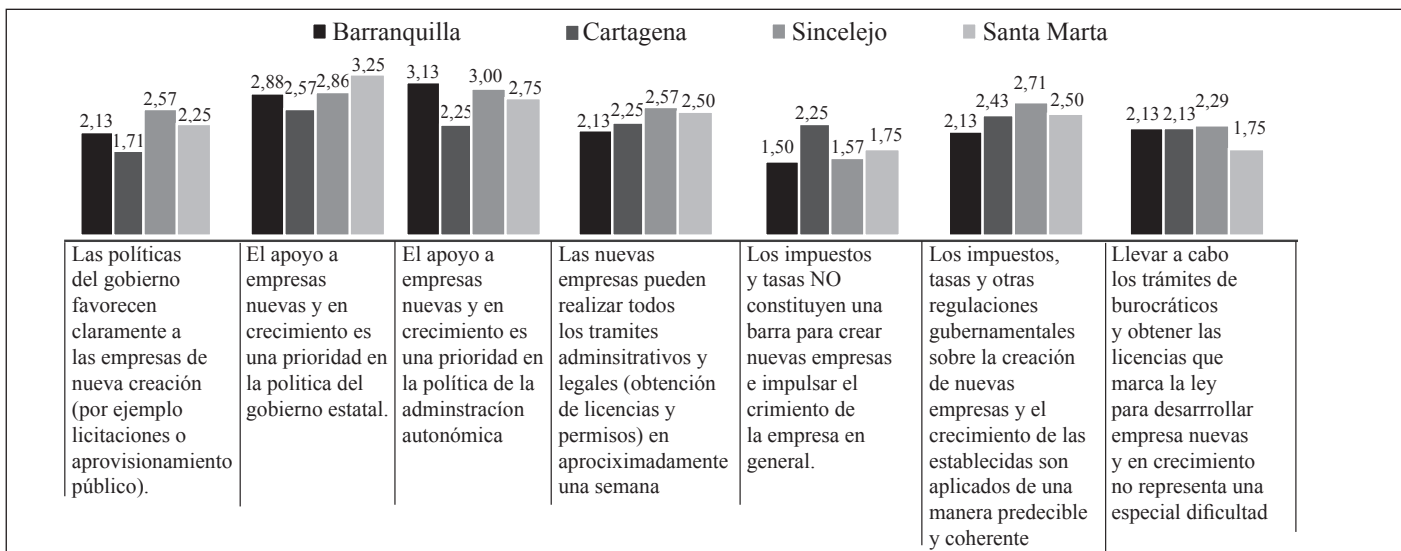
Fuente. Dane, 2011; GEM Caribe, 2010; Doing Business, 2010; Indicador Global de Competitividad, 2010.

## 4.2 Instituciones formales y la creación de empresas en el Caribe colombiano

### 4.2.1 Políticas y programas del Estado

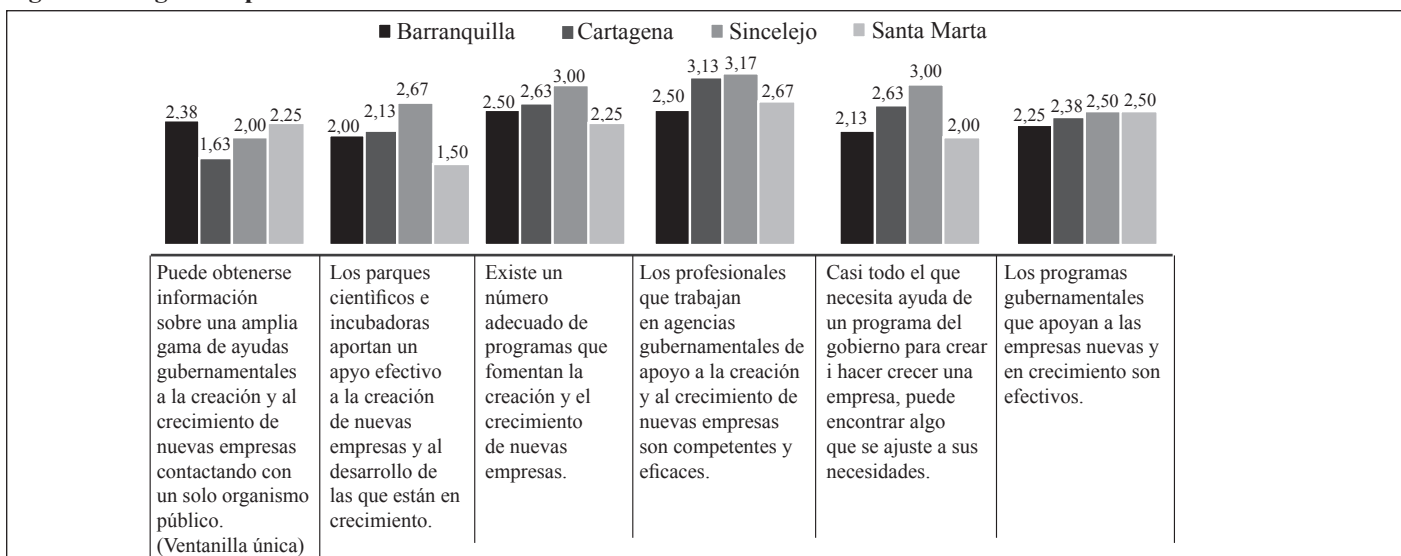
Por políticas y programas del Estado se entienden todas aquellas acciones de los gobiernos para influenciar en los mecanismos de mercado con el fin de que funcionen eficientemente mediante la eliminación de fallas de mercado y regulaciones administrativas rígidas (Álvarez, 2009). Bajo este concepto se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

**Figura 1. Políticas públicas**



**Fuente.** Elaboración propia.

**Figura 2. Programas públicos**



**Fuente.** Elaboración propia.

De acuerdo con los expertos, las políticas gubernamentales (figura 1) para la creación de empresas se consideraban deficientes, es decir, no favorecían claramente a las empresas de nueva creación (calificaciones en promedio de 2,17) y

tampoco son 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).

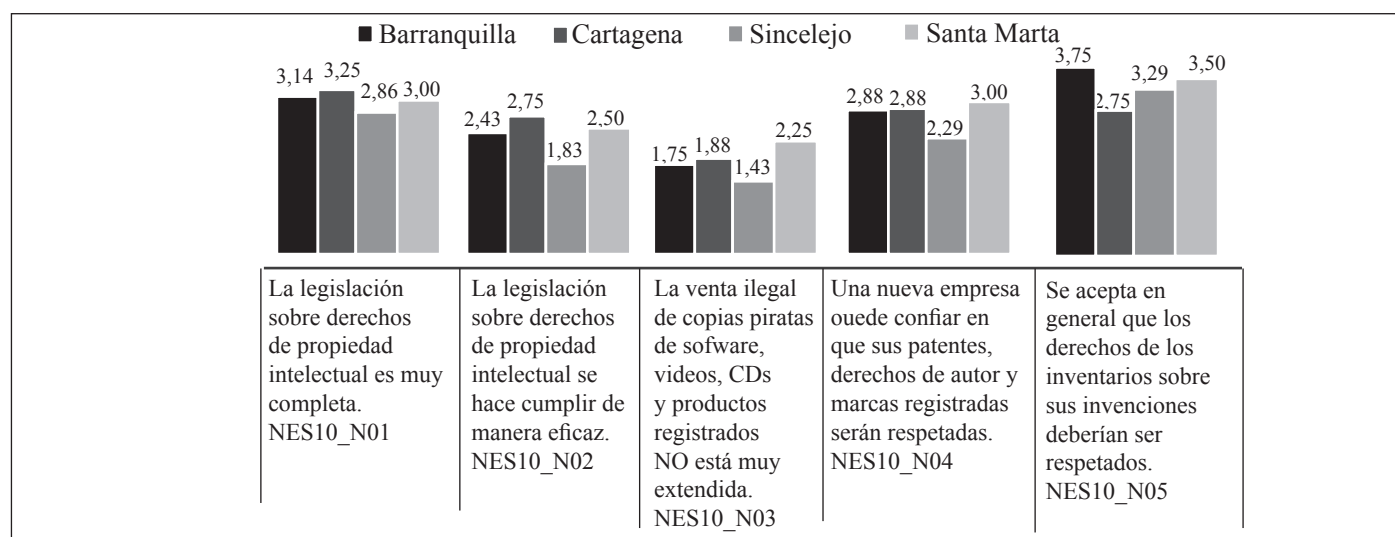
La legislación tributaria se considera como barrera para crear empresas e impulsar el crecimiento de las empresas. En este sentido, se obtuvieron las valoraciones más bajas en la categoría de Políticas públicas (Cartagena 2,25, Barranquilla 1,5, Sincelejo 1,57 y Santa Marta 1,75). En cuanto a la estructura tributaria, es decir, a las tasas e impuestos y otras regulaciones, no está aplicada de forma coherente y predecible, lo cual 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 están funcionando bien. En las cuatro ciudades calificaron negativamente (Cartagena 1,63%; Barranquilla 2,38, Santa Marta 2,25 y Sincelejo 2). Esta calificación denota poca difusión de las ayudas gubernamentales entorno al emprendimiento (figura 2).

En el tema de legislación a la propiedad intelectual (figura 3) los expertos consideran que aunque se piensa que existe una legislación relativamente completa (3,06 en promedio) y en la región se acepta ampliamente -con excepción de

Cartagena (2,75) donde 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, además de 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.

**Figura 3. Legislación propiedad intelectual**



**Fuente.** Elaboración propia.

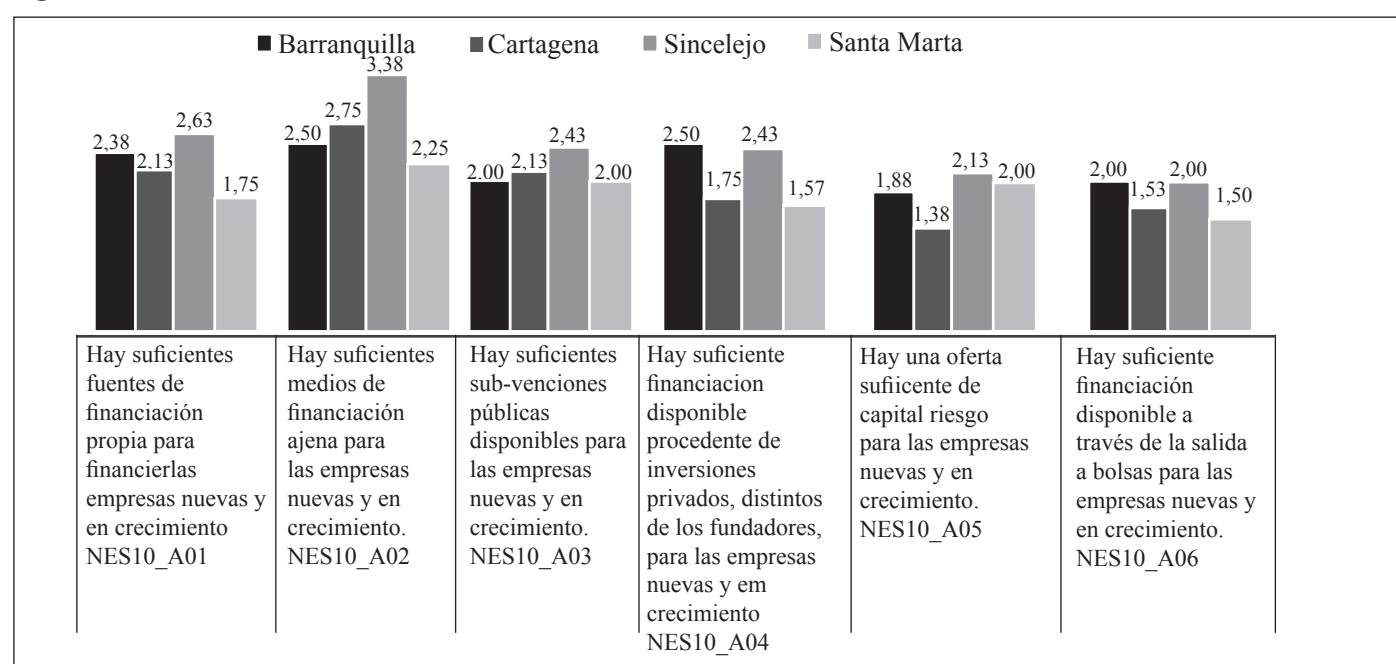
## 4.2.2 Apoyo financiero y no financiero

### 4.2.2.1 Financiero

Van Auken (1999), citado en Álvarez (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 (figura 4).

**Figura 4. Financiamiento**



**Fuente.** Elaboración propia.

De acuerdo con los expertos consultados, el financiamiento (figura 4), 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 que es mucho más notoria en las ciudades de Cartagena y Santa Marta (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 están muy desarrollados. Igualmente, muy a pesar de los diferentes programas de financiamiento para emprendimiento 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.

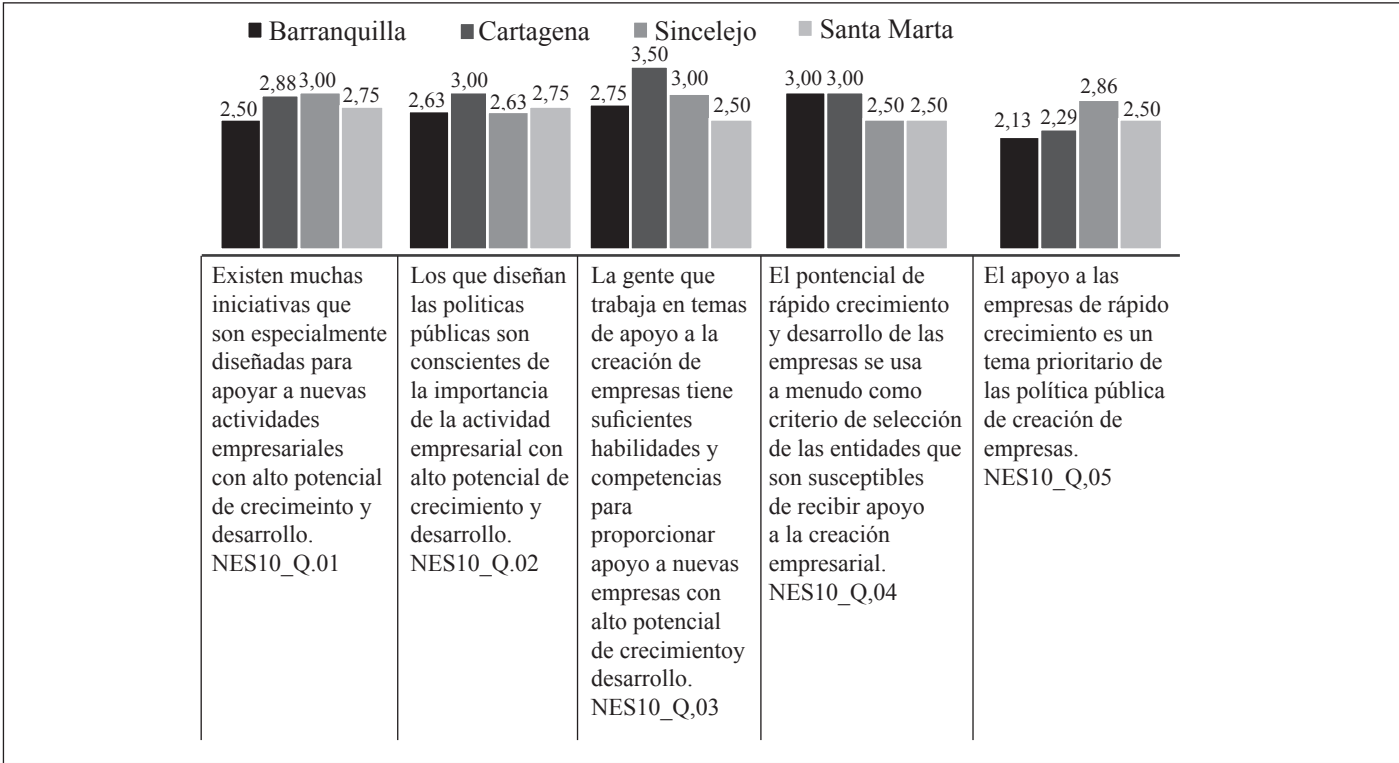
Cabe anotar que desde el año 2011 el gobierno nacional realizó nuevos esfuerzos para crear fondos y subvenciones con el fin de apoyar el emprendimiento en etapa temprana: la convocatoria de Empresas de Base Tecnológica de Colciencias, a partir de la nueva política de ciencia y tecnología, el fortalecimiento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

4.2.2.2 No financiero

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 se divisa que no existe plena voluntad de los diseñadores de las políticas públicas para apoyar el crecimiento de alto potencial, y que no 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 (figura 5).

Figura 5. Apoyo al crecimiento



Fuente. Elaboración propia.

4.2.3 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

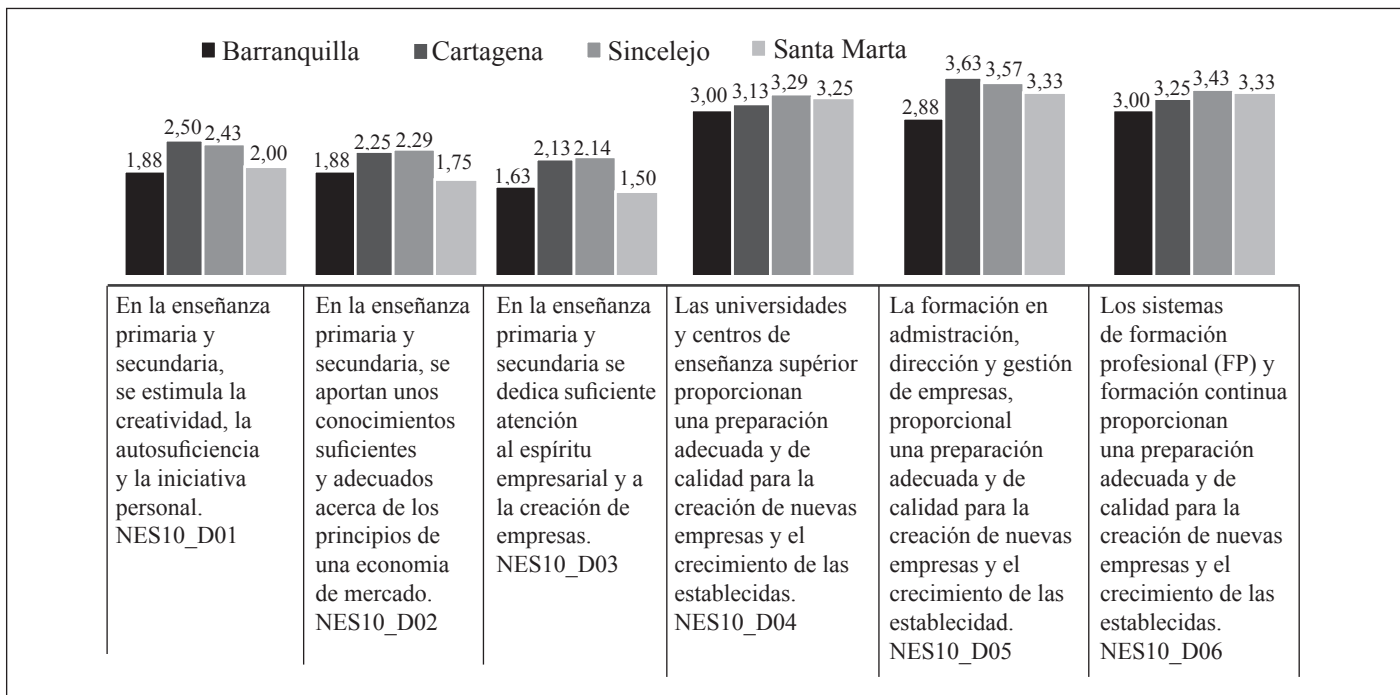
emprendedora puede incrementar el estado de alerta ante oportunidades, la confianza y el entusiasmo para manejar las empresas (Van Gelderen, et al., 2008). Otros autores como Cooper, et al., (1994) indican que el nivel de educación tiene una influencia positiva en la supervivencia de la empresa y en su crecimiento.

#### 4.2.4 Educación y transferencia de I\*D

Unas de las fortalezas que permiten la competitividad del emprendimiento en la región, son la educación superior y los sistemas de formación profesional (figura 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 las opciones de graduación con propuestas empresariales. Se destacan dentro del grupo las ciudades de Cartagena y Sincelejo, las cuales poseen las mejores valoraciones de acuerdo con formación de habilidades emprendedoras en gestión y en programas de formación continua.

**Figura 6. Educación**



**Fuente.** Elaboración propia.

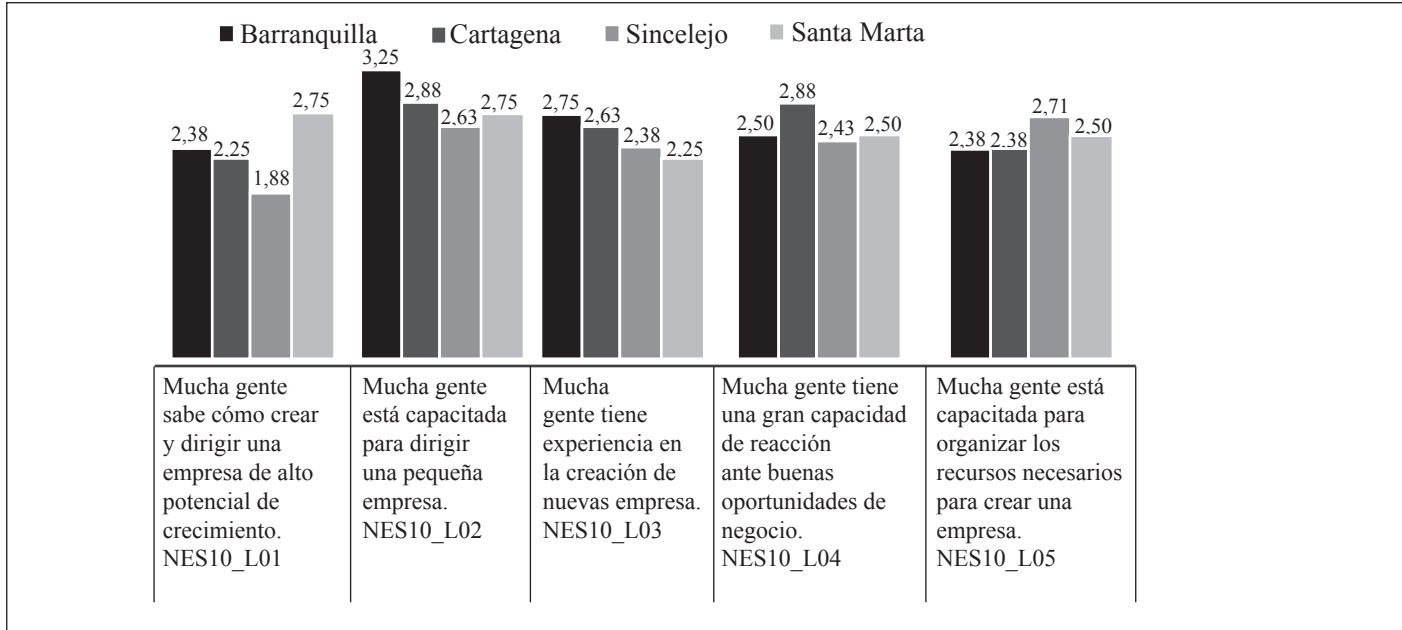
De cualquier manera, el efecto pudiera ser mejor si se hiciera un mejor esfuerzo por parte de las instituciones educativas para fomentar las competencias emprendedoras y de contexto económico, con el fin de desarrollar en los estudiantes de primaria y bachillerato, el espíritu emprendedor, cuyos resultados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

En relación con las habilidades para *Start Up* (figura 7), aunque 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).

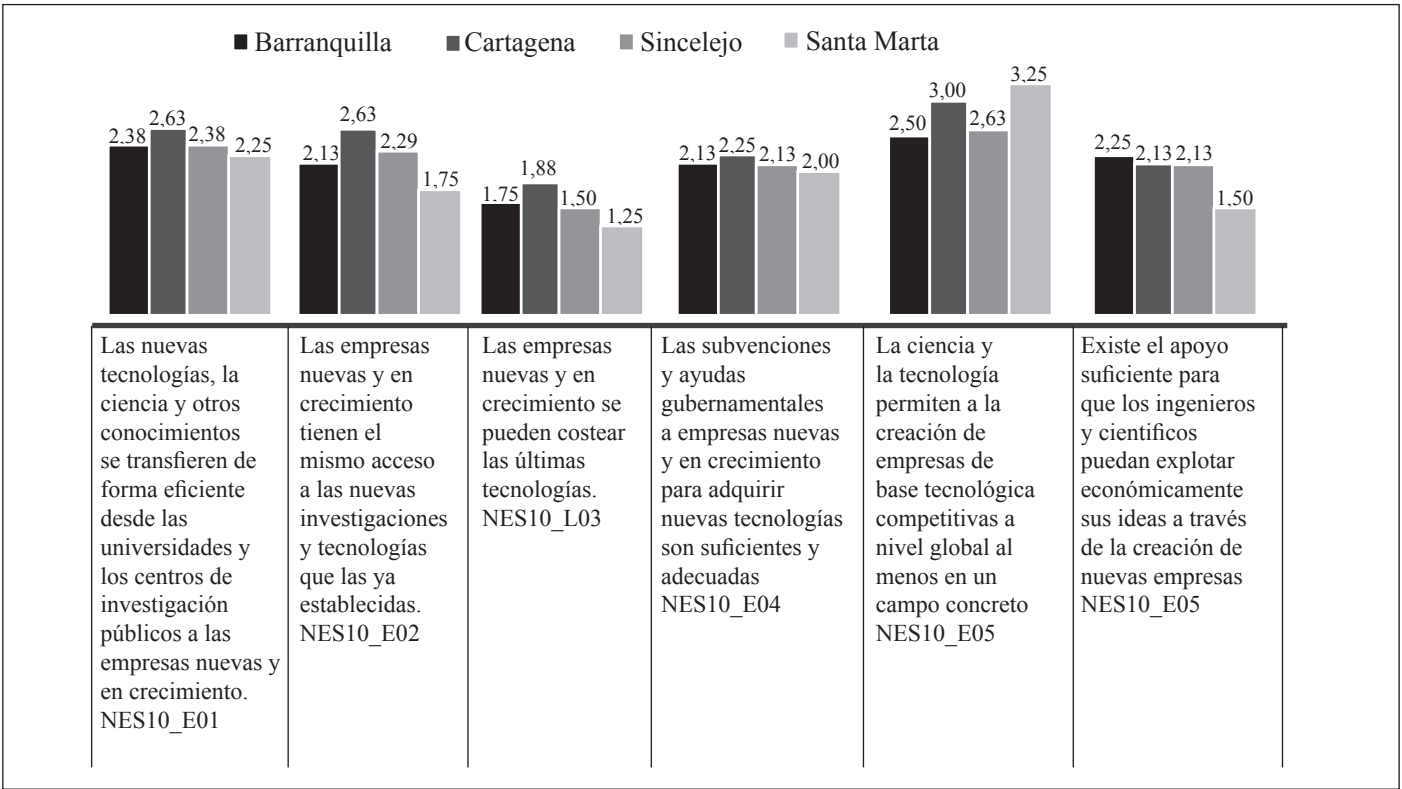
Por otro lado, los nuevos emprendimientos, de acuerdo con los expertos consultados, adolecen de componentes de ciencia y tecnológica. En las ciudades estudiadas se considera que las nuevas tecnologías no se transfieren de forma eficiente desde las universidades; igualmente, las empresas no tienen acceso a las nuevas tecnologías de investigaciones ya establecidas, lo cual ilustra la ineficiencia de la transferencia de ellas. Del mismo modo, el acceso a las últimas tecnologías en términos de inversión recibió la calificación más baja, en promedio 1,55 (figura 8).

Figura 7. Habilidades para *Start Up*



Fuente. Elaboración propia.

Figura 8. Transferencia de I+D



Fuente. Elaboración propia.

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 con lo anterior, cabe resaltar que en el caso de Cartagena existe una estrategia impulsada desde la Cámara de Comercio de esta ciudad 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.

### 4.3 Instituciones informales y la creación de empresas

#### 4.3.1 La cultura empresarial e innovadora

La cultura se define como un conjunto de valores compartidos, creencias y comportamientos esperados (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 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, los Jainas y los Parsis de la India; la Diáspora China alrededor del mundo; los Antioqueños en Colombia; los Judíos, los Libaneses, los Menonitas y los Mormones en Estados Unidos”.

En el caso de la región Caribe, el valor del 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.

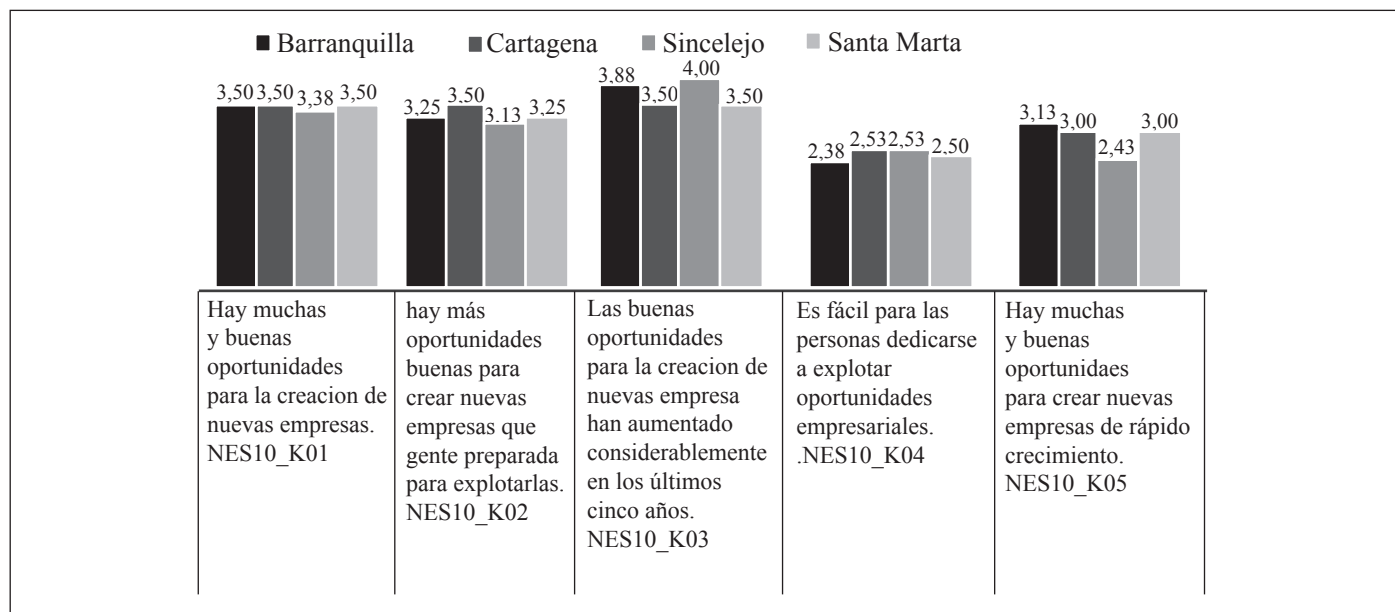
En perspectiva, existe un optimismo en las cuatro ciudades, principalmente en Sincelejo y Barranquilla, teniendo en cuenta las oportunidades que se han venido presentando en los últimos cinco años. En general, las respuestas en torno a las oportunidades para crear nuevas empresas contrastan con la dificultad de las personas para dedicarse a explotar las unidades empresariales. En las cuatro ciudades el resultado fue bajo (2,5 en promedio). Inclusive, a excepción de Sincelejo, los expertos de las otras ciudades consideran que existen buenas oportunidades para crear empresas de rápido crecimiento (figura 9).

En cuanto al tema de la innovación (figura 10), se destaca que 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 para 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 compradores 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 empresas nuevas. 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 (figura 10).

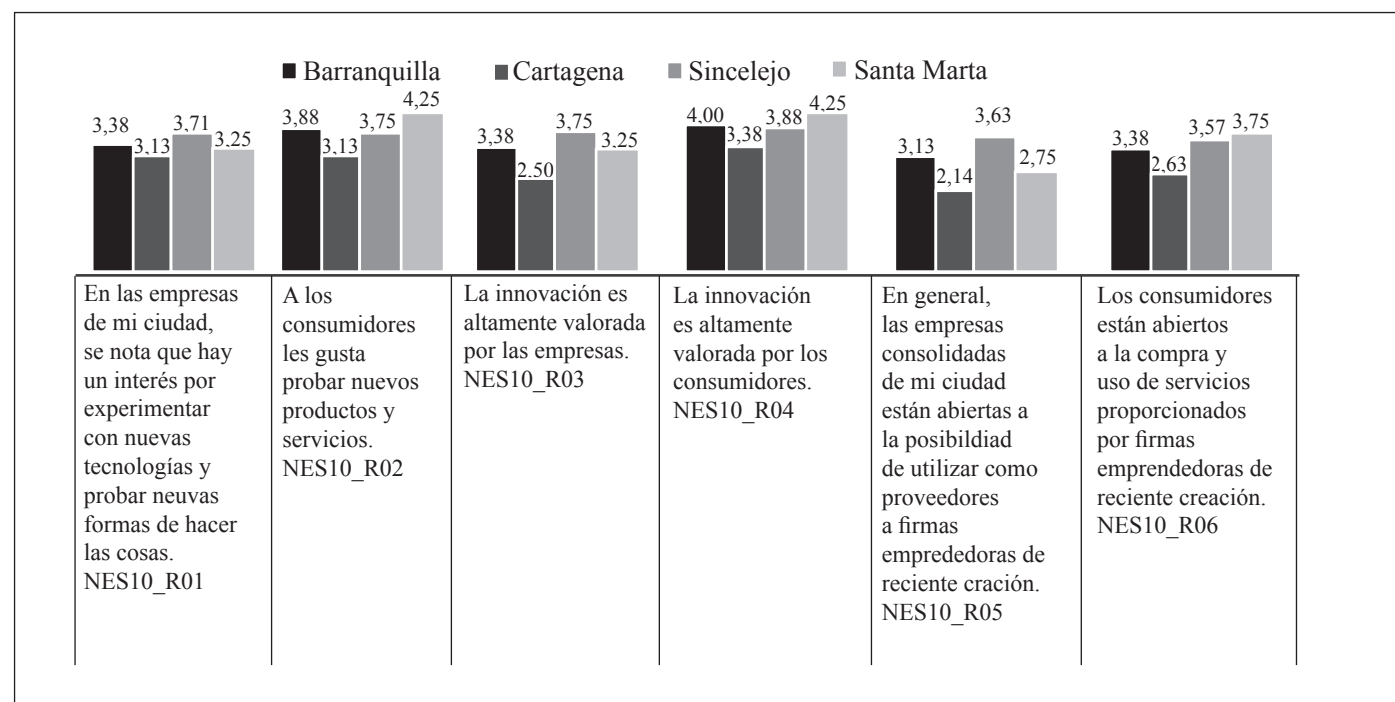


**Figura 9. Percepción de oportunidades**



**Fuente.** Elaboración propia.

**Figura 10. Innovación**



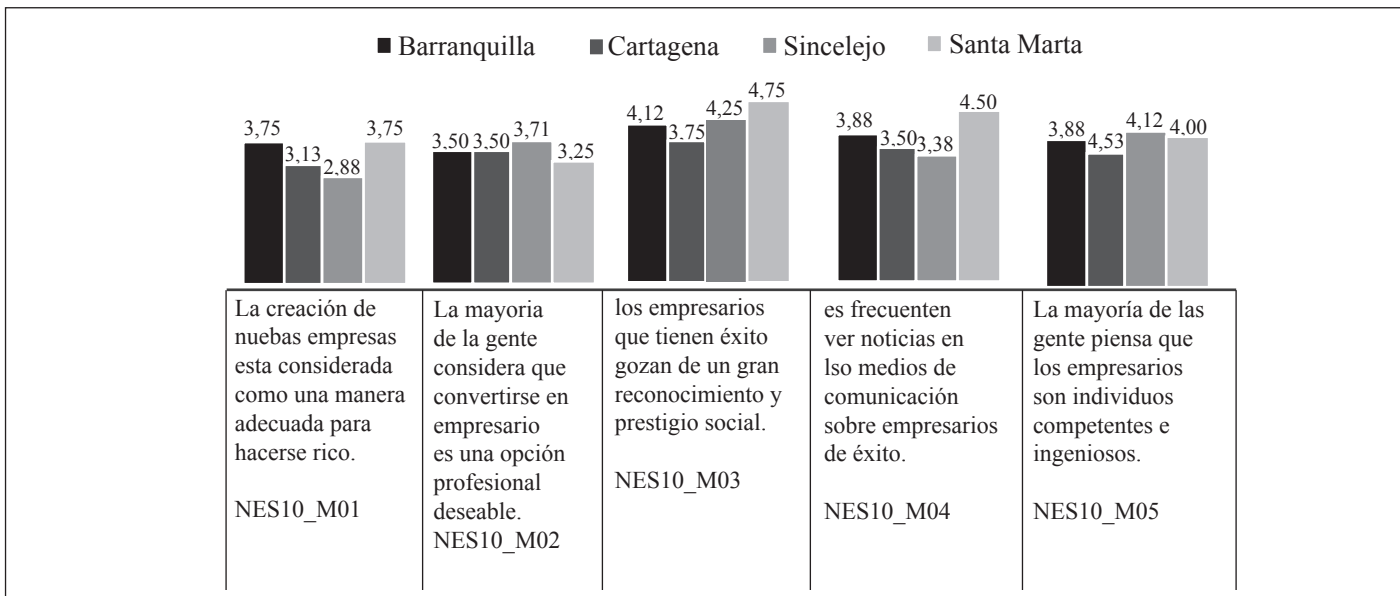
**Fuente.** Elaboración propia.

#### 4.2.4 Actitudes hacia los emprendedores

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 (figura 11).

**Figura 11. Motivación para emprender**



**Fuente.** Elaboración propia.

En relación con el estatus de los empresarios, en Barranquilla y Sincelejo es de un nivel alto y se goza 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 en 3,38.

## 5. CONCLUSIONES

Definitivamente, las políticas y programas públicos diseñados en la región Caribe son débiles como instituciones formales que, según North, permiten que el emprendedor como agente económico las aproveche para sus propios emprendimientos. Los resultados muestran que los expertos valorados califican en 2,17 estas categorías, conduciendo a la necesidad que los organismos públicos y privados mejoren su oferta de políticas 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*, subvenciones, las cuales van a permitir que

los emprendedores puedan acceder a estos mecanismos de forma sistemática y que las empresas crezcan.

Cabe destacar a la educación universitaria y a la formación continua como factores con mejor tendencia dentro de las reglas de juego formales.

Por otro lado, en cuanto a la cultura y las 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 tuvieron calificaciones 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.



## 6. REFERENCIAS

- Aidis, R. y Mickiewicz, T. (2004). *Which Entrepreneurs Expect to Expand their Businesses? Evidence from Survey Data in Lithuania*. William Davidson Institute, Working Paper 723.
- Álvarez C. (2009). Instituciones y actividad emprendedora: un análisis cuantitativo. (Tesis de doctorado, Universidad Autónoma de Barcelona).
- 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.
- Blanchflower, D. G. y Oswald, A. J. (1998). *What Makes an Entrepreneur?* Journal of Labor Economics, 16(1), 26-60.
- Colombelli, A., Krafft, J. y Quattraro, F. (2001). *High Growth Firms and Knowledge Structure: Evidence from a Sample of Listed Companies*. Recuperado de [http://www.lem.sssup.it/WPLem/documents/papers\\_EMAEE/quattraro.pdf](http://www.lem.sssup.it/WPLem/documents/papers_EMAEE/quattraro.pdf)
- Cooper, A., Gimeno-Gascon J. y Woo, C. (1994). *Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance*. Journal of Business Venturing, 9(5), 371-395.
- Geertz, C. (1973). *The Interpretation of Culture: Selected Essays*. New York: Basic Books.
- Gomez, L., Orozco, J., et al. (2011). Reporte GEM Región Caribe. Barranquilla: 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.
- Herbig, P. A., y 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.
- North, D. (1990). *Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction*. World Development, 17, 1319-1332.
- North, D. C. (1994). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: Fondo de Cultura Económica.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.

- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, M. A.: Harvard University Press.
- Schumpeter (1942). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Madrid: Aguilar.
- Shapero, A. (1984). “*The entrepreneurial Event*”. In: Kent, C. A. (Ed). *The environment for entrepreneurship*, Lexington Book, D.C. Health.
- 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*, 62(2), número de páginas.
- Superintendencia de Industria y Comercio (2012). *Propiedad Industrial 2020*. Recuperado 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//)
- Reynolds, et al. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003*. *Small Business Economics*, 24, 205-231.
- Reckwitz, A. (2000). *The status of mind in culturalist explanations of action*. *Zeitschrift-fur Soziologie*, 29, 167-185.
- Shapero, A. C. (1981). *Self-renewing economies*. *Economic Development Commentary*, 5, 19-22.
- 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), número de páginas.
- Veciana, J. M. y Urbano, D. (2008). *The Institutional Approach to Entrepreneurship Research: Introduction*. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365-79.
- Schwab, K. (2011). *World Competitiveness Report*. World Economic Forum.

