

Ayudas a la promoción de la creación de empresas en Francia

Michel Barreteau

Señoras y señores, profesores, amigas y amigos congresistas, antes de presentarles los principales tipos de ayudas públicas en Francia, a nivel nacional, regional o local y las acciones desarrolladas por los organismos financieros y las organizaciones gremiales, quisiera agradecer a los organizadores de este Congreso y a la Universidad ICESI por la invitación que dirigieron a mi entidad para participar en este IV Congreso Latinoamericano sobre Espíritu Empresarial. Realmente fue un gran honor para mi entidad, el Crédito de Financiación de las Pequeñas y Medianas Empresas en Francia, recibir esta invitación; también ha sido con mucho placer que acepté la propuesta hace ocho días de mis superiores para representar a mi empresa en Cali hoy. Este Congreso me ofrece la oportunidad de visitar a Colombia por primera vez. Hace dos años, como les dije hace un momento nuestra amiga, viví un año y medio en Chile y más recientemente, a fines del año 1988, tuve una misión de tres semanas en Centro América para hacer la evaluación de un programa financiero de la Comunidad Europea en favor de las pequeñas y medianas empresas industriales de la región. Tres años des-

pués del lanzamiento de este programa, durante esta misión encontré a numerosos banqueros y funcionarios responsables de la canalización de los fondos hacia las pequeñas y medianas empresas.

En el Banco Centroamericano de Integración Económica, en los bancos centrales de cada uno de estos cinco países que forman parte del mercado centroamericano, es decir, Honduras, Salvador, Nicaragua, Guatemala y Costa Rica, también encontré a banqueros en los bancos comerciales que examinaban las demandas de créditos, también me reuní con unos treinta jefes de empresa beneficiarios de crédito del programa. Las condiciones de elegibilidad para acceder a esa línea de crédito son en realidad bastante estrictas, de las cuales las principales son: tener un mínimo de dos años de existencia, ocupar entre cinco y cien empleados y no ser subsidiaria de una gran empresa. En esa ocasión conocí a una señora colombiana muy dinámica que dirigía una empresa de confección en Costa Rica, ella había conseguido un crédito de la línea PATIC para financiar importaciones de telas colombianas para pro-

ducir jeans y prendas deportivas. Este sólo es un ejemplo entre otros, ilustrando la realidad del espíritu empresarial en su continente.

Yo les quiero decir también cuál era el perfil promedio de esos jóvenes empresarios que encontré en Centroamérica, pues la mayoría de ellos eran graduados de universidad en Ciencias Económicas, en Administración de Empresas o en Ingeniería, y algunas veces habían trabajado solamente dos o tres años en grandes empresas multinacionales antes de lanzarse con su propia empresa; yo noté que la mayoría de ellos su proyecto empresarial lo tenían desde hacía muchos años, desde catorce o quince años y habían tenido poco tiempo para hacer realizable su proyecto. La otra mitad es de caracteres distintos, más artesanal, son dueños de talleres que no tienen acceso al crédito bancario de sus países y que obtuvieron la oportunidad a través de este programa europeo de acceder al crédito; esos dueños de talleres eran de edades mayores, los jóvenes empresarios tenían en promedio de veinticinco a treinta años, lo que es muy joven según los estándares europeos.

El doctor Jiménez, a través de los servicios culturales de la Embajada de Francia en Colombia, nos propuso presentar las principales ayudas de apoyo a la creación de empresa en Francia. Ante todo voy a presentar la importancia de la creación de empresas en Francia en términos estadísticos; luego voy a hablar de las ayudas financieras del Estado y de las colectividades locales a favor de la creación de empresas; por último, en una tercera parte, voy a hablar de estas formas no financieras de apoyo a los creadores de empresas por parte de las cámaras de comercio y de oficios, igualmente por parte de asociaciones de apoyo a los creadores de empresas, especialmente en la asesoría para la elaboración de un **business plan** o plan de negocio y por las colectividades locales que después de algunos años han desarrollado estructuras de protección específicas, de cómo, por

ejemplo, para las empresas de avanzada tenemos sitios especiales, y las incubadoras de empresas para las nuevas empresas de tamaño más pequeño. Según recientes trabajos de nuestro Instituto Nacional de Estadísticas, cerca del 10% de los dos millones y medio de empresas industriales, comerciales y artesanales registradas en Francia han sido creadas en los últimos cinco años. En 1988 el INSEE registró 217.000 nacimientos de empresas nuevas creadas y 62.000 reaberturas de empresas con modificación de la forma jurídica o de la razón social. Así, hay un total de 279.000 registros nuevos de empresas en Francia. Yo había dicho que había 2.500.000 de empresas; de esos 2.500.000, 750.000 no tienen ningún asalariado, y 150.000 solamente tienen más de diez asalariados. En Francia se llama PME a las empresas de diez a cien asalariados, que son 150.000, y de aquellas que tienen más de 500 asalariados hay solamente 2.300 empresas.

Cuando nosotros hablamos de empresas pequeñas y medianas, evidentemente consideramos una amplia gama de empresas, que forman en términos jurídicos la mayoría de las empresas existentes, pero ¿cómo se puede entonces comparar una empresa de pocos asalariados con una empresa que tiene de 300 a 500 asalariados, ya que son cosas muy diferentes? Estas empresas son ante todo microempresas de comercio o servicios sin asalariados en sus comienzos o iniciando con uno, dos o tres asalariados solamente. En contraprestación, la reapertura de empresas se refiere a entidades de un tamaño mayor, que puede llevar a la conservación de varios cientos o miles de empleos. Me doy cuenta de que en los países cuyas economías están en pleno auge o desarrollo, como en América Latina, se hace énfasis en la creación de empresas totalmente nuevas, pero en economías más antiguas, como en el caso de Europa, es necesario mantener las empresas existentes para poder salvar empleos, para conservar empleos que se ven afectados porque las personas dueñas de la empresa van a jubilarse o

el control de ellas va a pasar a manos de su descendencia. En períodos de crecimiento cero o nulo, como fue el caso en Francia entre el 83 y el 85, los cierres de actividad, que son difíciles de contabilizar, fueron casi iguales que los nuevos registros de empresas. Sin embargo, desde el 86 el número global de empresas francesas parece haber tomado un ritmo de crecimiento significativo, al igual que el número de asalariados del sector productivo, que aumenta anualmente de 200.000 a 300.000 personas, mientras que había disminuido especialmente después de la segunda crisis petrolera. A pesar de esta mejoría general de la coyuntura económica en Francia, la vulnerabilidad de las empresas jóvenes sigue siendo muy elevada: una tercera parte de las nuevas empresas desaparecen en los primeros años, la mitad de éstas puede sobrevivir durante unos cinco años y el 40% solamente todavía está en actividad a los ocho años de su creación.

Las causas principales de fracaso son bien conocidas por el gobierno y por el conjunto de socios y financieros de las empresas jóvenes; ante todo está el exceso de endeudamiento debido al inicio, a una insuficiencia de fondos propios, por una parte, y a la excesiva carga del crédito de las empresas, que es desfavorable para las pequeñas. De hecho, los retrasos en el pago de los abastecedores en Francia son dos o tres veces más largos que los períodos que se encuentran en EE.UU. y en los países anglosajones, y llegan generalmente en Francia a noventa días desde el momento de facturación, lo que ha generado un crecimiento estructural del fondo de rotación, que constituye una carga para la tesorería de las empresas más débiles.

Entre otras razones de fracaso, las que se citan más frecuentemente son que se observa una falta de capacitación en administración, ausencia o insuficiencia de estudios previos de mercado, falta de profesionalismo en los numerosos creadores, especialmente en el comercio y en la parte de alimentos, donde

se encuentran muchos fracasos: casi 80% de fracasos en Francia entre los creadores de nuevos restaurantes. Por último, el peso de las cargas sociales fiscales que gravan a las empresas jóvenes a menudo es considerado como un freno para el crecimiento, para la inversión y para la contratación de asalariados complementarios.

Con el fin de fortalecer las posibilidades de éxito en las empresas jóvenes y alentar el espíritu empresarial, el gobierno a nivel nacional, y las regiones, y las comunas o departamentos a nivel local tomaron medidas para disminuir la carga fiscal en favor de las empresas pequeñas, y se han desarrollado estructuras de protección reservadas a las firmas en creación, llamadas incubadoras de empresas. En Francia las cámaras de oficios y las cámaras de comercio, al igual que numerosas asociaciones, en las etapas de formación dan asesoría para la elaboración de un proyecto de empresa. Los establecimientos financieros, los bancos, los organismos de crédito especializado, las sociedades de capital de riesgo igualmente respaldan a los creadores de empresas, haciendo una selección rigurosa de los proyectos que se les presentan.

Sin entrar tanto en detalle, mi objetivo en la segunda parte es presentarles las principales ayudas financieras desarrolladas en Francia a favor de los creadores de empresas. A inicios de los años 80, justo después de la crisis petrolera que dio un remezón muy fuerte a la economía francesa, con el fin de limitar el aumento del desempleo, el gobierno y las regiones fortalecieron grupos de primas y subsidios para las grandes empresas en dificultades, especialmente en la explotación de carbón, en la explotación de las minas, la siderurgia y los astilleros navales, pero también favoreciendo a los creadores de empresas y a aquellos que se encargaban de enderezar las empresas en dificultades, manteniendo una parte importante de los empleos de las mismas. Al lado de estas ayudas financieras directas, existen ciertos organismos especializados en crédito a mediano y largo plazo como

mi establecimiento, orientado hacia las pequeñas y medianas empresas, o el crédito nacional que es el equivalente para las grandes empresas, es decir, empresas de más de 500 asalariados. Estos organismos especializados recibían importantes grupos de créditos bonificados que estaban incluidos en el presupuesto del Estado; los intereses bonificados son la diferencia entre la tasa actual del mercado y la tasa reducida que se le da a una empresa que tiene derecho a condiciones de crédito preferencial. En aquel momento el Estado se encargaba de la tasa preferencial; por ejemplo, hace cinco años, en el 84, cuando las tasas de interés corriente de los préstamos a largo plazo en Francia eran de un 15%, y la inflación ascendió a un 10% aproximadamente, las pequeñas empresas en dificultades podían obtener préstamos a largo plazo, es decir, préstamos entre ocho y quince años, a la tasa privilegiada del 9%, es decir, a una tasa inferior a la inflación. A partir de 1985 la salud financiera de las empresas mejoró, las tasas de interés se redujeron en relación con la baja de la inflación y el gobierno modificó radicalmente la naturaleza de su intervención en favor de las empresas.

En la actualidad ese tipo de préstamos ha desaparecido prácticamente, con excepción del crédito para los artesanos; de igual forma las primas y subsidios del Estado y de las regiones han disminuido en forma acentuada. En parte han sido compensados por medidas fiscales muy generales o dirigidas específicamente; en cuanto a disminución de los gravámenes, el impuesto sobre las utilidades en sociedades industriales y comerciales, que era de un 50% hace cinco años, para este año se colocó en 42% para las utilidades distribuidas a los accionistas y 37% para las utilidades que se reinvierten en la compañía. En lo que se refiere a las nuevas empresas, desde el año pasado han sido totalmente exoneradas del impuesto sobre las utilidades durante los dos primeros años de operación, a un 75% para el tercer año, a un 50% para el cuarto año y al 25% para el quinto año.

Las empresas en dificultades comparadas por empresarios individuales también tuvieron esta exoneración de impuestos para las utilidades, pero solamente para los dos primeros ejercicios después de la compra. Otras medidas fiscales merecen citarse, como la reducción de los derechos de cambio de propietario sobre los fondos de comercio desde el 89: anteriormente todo comprador de un fondo de comercio debía pagar un conjunto de impuestos que llegaban a 16,60% de la cantidad de la transacción, ahora los fondos de comercio de un valor inferior a 100.000 francos están totalmente exonerados de cualquier tipo de impuesto o derecho (el franco francés vale actualmente más o menos \$80 colombianos), o sea una cantidad inferior que fue exonerada en caso de venta. Los derechos de mutación o de cambio de propietario los debe pagar el propietario, y son del 7% para la parte de la transacción que comprende entre 100.000 y 300.000 francos, y para la parte mayor el derecho baja de 16,60% a 14,20%. La segunda medida tiene que ver con la exoneración de obligaciones sociales durante un período de dos años para la contratación del primer asalariado, esta medida debe tener un impacto muy favorable para el empleo en las microempresas, porque las obligaciones sociales obligatorias que deberían pagar los empleadores son muy altas en Francia: como promedio representa el 40% de la masa salarial de las empresas. Los asalariados pagan igualmente el 15% del salario bruto al Estado para la financiación de las cajas de jubilación, seguro de enfermedad y seguro de empleo. Como contraprestación de estos pagos o desembolsos automáticos hay que reconocer que la cobertura social de los asalariados y su familia llega a un nivel muy alto en Francia; en la actualidad, por ejemplo, en caso de pérdida de empleo o de reestructuración de una empresa, el asalariado despedido recibe un 75% del salario neto anterior durante dieciséis meses. Aprovecho esta ocasión para señalarles que actualmente en Francia hay 2.500.000 desempleados, la duración promedio de desempleo es

de trece meses aproximadamente y la tasa de desempleo llega a 9,5% de la población activa.

Hace año y medio solamente se contuvo esta tasa de desempleo en Francia, gracias a las importantes medidas tomadas y al dinamismo de las pequeñas empresas, porque las empresas grandes en Francia continúan efectuando despidos. En lo que se refiere a cuidados médicos, la seguridad social en caso de hospitalización se encarga de todos los gastos; las medicinas recetadas y las consultas se reembolsan hasta un 70% desde 1981, o sea desde la elección del presidente Mitterrand, que como ustedes saben es un presidente de origen socialista. Todo asalariado puede jubilarse a los 60 en vez de a los 65 años, con posibilidad sin embargo de prolongar su actividad salarial hasta los 65 años, como era anteriormente. Sin embargo, los asalariados del sector privado reciben pensiones de jubilación que llegan al 70 u 80% de su salario neto anterior. Estas pensiones son más altas en el área pública y más bajas para profesionales liberales, para agricultores, para comerciantes y para artesanos independientes. Quisiera hacer aquí un paréntesis en relación con esta disminución de la edad de jubilación, porque en este caso se trataba de enfrentar una situación de crisis: al disminuir el empleo se le daba al trabajador de mayor edad una jubilación temprana, para que los jóvenes pudieran encontrar puestos de trabajo.

Para volver a las medidas recientes en pro de la creación de empresas, quisiera referirme a la exoneración del impuesto profesional para las nuevas empresas, específicamente para los dos primeros años de actividad. Esta medida también debería tener al menos un fuerte impacto psicológico, de hecho el impuesto profesional es el gravamen más fuerte y más puesto en tela de juicio por los jefes de empresa, y con razón: se trata de un impuesto local cuya tasa varía según las comunas y cuya base es el salario y se reparte entre todas las empresas; su efecto es doble porque

por una parte castiga a las empresas que invierten y que contratan y por otra parte es proporcionalmente más débil en las comunas más ricas, que tienen numerosas empresas en comparación con las anteriormente ciudades industriales que han perdido muchas de sus empresas, mientras sus cargos de funcionamiento continúan creciendo. Además del alivio de esta carga fiscal de las empresas en general, y especialmente de las nuevas empresas, el gobierno igualmente ha contribuido al desarrollo de la inversión de capital de riesgo desde hace algunos años, con el fin de responder a la falta de fondos propios para las empresas jóvenes, con un potencial de desarrollo que sin la contribución de capitales externos no puede ni salir a la luz ni asegurar su crecimiento. Por definición, el capital de inversión de riesgo es un procedimiento de financiamiento de empresas bajo formas de capitales propios, con participación externa generalmente minoritaria en proyectos de pequeñas y medianas empresas. El objetivo de los inversionistas en fondos propios es vender nuevamente en el vencimiento su participación, realizando una utilidad bastante fuerte. Se trata entonces de una actividad especulativa para aquellos que contribuyen con capital propio y externo. En los 70 no existía en Francia ese tipo de capital disponible para las pequeñas empresas, las bancas comerciales no participaban en préstamos y los otros tipos de bancos no comerciales no se interesaban en estas empresas, de tal forma que para aprovechar el ahorro de los particulares y orientar capitales nuevos hacia las pequeñas empresas el gobierno tomó medidas, y las principales fueron éstas: en el 83 se creó un fondo común de colaboración a riesgo, que beneficia la estrategia fiscal para aquella participación que se ha realizado en empresas no cotizadas en la bolsa; estos fondos comunes, por tanto, estaban abiertos para el ahorro de los particulares. En el 85 se creó un estatuto para las sociedades de capital riesgo, a las cuales se les dio un beneficio de estrategia o transferencia fiscal, o sea que esas sociedades pueden compensar las

pérdidas sufridas en ciertas empresas con la ganancia que pueden obtener en la colocación de fondos en otras empresas.

Actualmente existen varios fondos de capital de inversión de riesgo y de sociedades en Francia, y su auge fue muy rápido y muy alto. Mi país ocupa el segundo lugar en Europa en este tipo de capital de inversión de riesgo. Sin embargo, está muy atrás de Gran Bretaña, donde este tipo de inversión arrancó al principio de los años 70. Para darles una idea de la importancia de este capital de inversión de riesgo en Francia, según estudios del EVCA (European Venture Capital Association) 4.700 millones de francos en participación, o sea casi 1.000 millones de dólares de los EE.UU., se colocaron en 1.300 empresas hace dos años. Sin embargo, quisiera observar que solamente el 15% de estos fondos colocados fueron para empresas en creación o en etapa de arranque; la mayoría de los fondos beneficiaron a empresas de tamaño promedio en desarrollo o empresas que pasan a manos de otro dueño.

La compañía para la cual trabajo creó una subsidiaria en el 84, y ahora tiene tres subsidiarias especializadas en el área de crédito a largo y mediano plazo para la pequeña y mediana empresa, que administran conjuntamente casi 200 millones de francos de participaciones. La más antigua se llama Avenir Entreprises, trata ante todo el cambio de propietario de una empresa o el desarrollo de empresas y tiene participaciones inferiores a 5 millones de francos, o sea 1.000.000 de dólares aproximadamente. La segunda compañía se llama Promotour Investssment y labora con las empresas que trabajan en el sector de turismo, hotelería y recreo, para su creación, su desarrollo o su cambio de propietario; la cantidad promedio de participación es de 1.2 millones de francos, aproximadamente 250.000 dólares americanos.

La tercera subsidiaria se llama Murray Avenir, creada en el 89 con un socio financiero escocés; su objetivo es tomar

participaciones mayores de 5 millones de francos o 1.000.000 de dólares en empresas industriales que presenten un alto potencial de desarrollo y apoyarlas ante todo en tecnología de avanzada o productos innovadores. Obviamente en este tipo de actividades la selección de los expedientes de las empresas es muy riguroso, menos de un 10% de los expedientes examinados se consideran para este tipo de préstamos o participaciones. Además de esta actividad nueva, mi establecimiento participa en el funcionamiento de creaciones de empresas, otorgando préstamos directos a mediano y largo plazo. Un 15 - 20% de los préstamos en mi establecimiento sirven para financiar nuevas empresas, sobre todo en el sector del comercio, y especialmente supermercados, o para el comercio social bajo la forma de franquicia, por ejemplo, y también en el caso del turismo, especialmente hotelería y restaurantes.

El crédito para la creación de empresas es más arriesgado que el crédito que se le otorga a una empresa ya existente, por eso los que deciden conceder los créditos solicitados dan una importancia muy especial no solamente a la viabilidad del proyecto, como aparece en los expedientes de **business plan**, sino que también contemplan los siguientes elementos: Ante todo la personalidad, la experiencia profesional del creador de la empresa. Quisiera darles un ejemplo. Nosotros tuvimos una demanda de financiamiento para crear un restaurante muy grande en París por parte de un antiguo campeón de carreras de autos, pero no le otorgamos el préstamo porque consideramos que no era un profesional de esta actividad específica. El necesitaba una cobertura externa de crédito del 50% solamente, lo que es bajo, luego tenía suficiente capital para abrir su restaurante. El segundo parámetro es la edad de los creadores de empresa; es claro que es difícil prestar u otorgar un crédito a creadores que por primera vez van a abrir una empresa cuando tienen más de 50 años. Sin embargo se puede conceder créditos a jefes de empresas que ya han

ya dado prueba de su idoneidad y quieren abrir otra empresa o una subsidiaria, pero para abrir por primera vez una empresa sería mejor considerar a personas más jóvenes, que todavía tienen todo el futuro enfrente.

Por eso, es más fácil financiar al comercio, porque se puede establecer un tipo de fianza o garantía, en comparación con empresas de servicios que a priori no tienen una garantía específica que puedan ofrecer al banco, con excepción de las garantías personales que pudieran suministrar.

El cuarto punto que es importante para el análisis de una concesión de crédito tiene que ver con el nivel de los fondos propios aportados por los creadores de empresa; la regla general es que el creador de empresas debe poder reunir el 30% con fondos propios, ya sea con ahorros personales o solicitando al jefe anterior o a amigos préstamos para llegar a ese 30% como mínimo, lo que también puede pedir a miembros de su familia; generalmente se presenta esta situación. Esta cantidad inicial, necesaria para que los bancos otorguen un crédito adicional a los creadores de empresa, se reúne con el apoyo directo de los miembros de la familia o de los amigos.

El quinto punto, de gran importancia especialmente para el comercio, para los hoteles y restaurantes, tiene que ver con la ubicación de la empresa que se va a crear; y podría darles aquí otro ejemplo, hace dos o tres años teníamos un cliente excelente en el departamento especializado en franquicias, responsable de la franquicia de Ives Saint Laurent en Francia y en el extranjero. Este director, solicitó un crédito para abrir una boutique para su señora, que estaría localizada en una nueva galería comercial en Mónaco; el responsable de la sede conocía muy bien al Director, estaba dispuesto a concederle el préstamo, pero aplicando la regla general cuando se trata de decidir la concesión de un préstamo en estas agencias regionales, el responsable de la franquicia en la sede llamó a la persona encargada

de la oficina en Niza y le pidió su opinión, y ésta le dijo sin ambages, que no se debía financiar aquel proyecto porque estaba seguro de que una galería comercial no podría funcionar en Mónaco, un sitio de paso para los turistas donde no hay suficiente población fija para sustentar una boutique de ropa para mujer; lo que puede funcionar en Mónaco son más bien joyerías en los hoteles, pero no una tienda comercial o un centro comercial. Otro punto que tiene que ver con la concesión de un crédito es si se pertenece o no a una forma de comercio asociado, o sea, a una cadena hotelera, por ejemplo, o a una franquicia en el comercio minorista, o si se está afiliado a una gran cadena de los supermercados o de comidas rápidas.

Esta es la práctica corriente en mi establecimiento cuando se examinan los expedientes de creación de empresas. Imagino que la mayoría de los bancos franceses, como también los de sus respectivos países, actúan con prudencia en este campo.

Antes de terminar esta exposición, quiero decirles algunas palabras sobre las ayudas no financieras que pueden obtener los creadores franceses ante las colectividades locales, ante las organizaciones profesionales y ante numerosas asociaciones que tienen como objetivo asesorar a los candidatos que van a crear una empresa.

Además de las oficinas especializadas en la realización de aspectos formales de la creación, o sea, los estatutos, redacción de los mismos, registros de comercio y sociedades, etc., o especializadas en estudios de factibilidad, que generalmente cobran muy alto por sus servicios, hay redes institucionales de apoyo y consejo gratuito o semigratuito para aquellos candidatos que estén interesados en la creación de empresas. Se trata de las Cámaras de Comercio y Oficios, que se interesaron ante todo por la capacitación de los creadores futuros, organizando pasantías de formación especializada. El gobierno creó en el 70 la Agencia Nacional para la Creación de Empresas, cuya tarea es infor-

mar a los potenciales creadores sobre los pasos a seguir, interesarlos por construir un **business plan** y orientarlos hacia los organismos financieros susceptibles de contribuir con ayudas específicas o financieras. Esta Agencia Nacional para la Creación de Empresas se apoya ante todo en la red de las Cámaras de Comercio y de Oficios en provincia. También hay asociaciones de padrinazgo de empresas en creación y las dos principales son: la Federación Nacional EGGE y France Initiative Rosseau. La primera está formada con profesionales experimentados en período de prejubilación a partir de los 57 años o jubilados que prestan sus servicios a artesanos y a pequeñas empresas en vía de creación, en fase de desarrollo o en dificultades. Esta Federación Nacional EGGE cuenta con 2.200 consejeros; la otra federación, France Initiative Rosseau, se ocupa sólo de las empresas en etapa de creación. Después de examinar este tipo de expedientes sobre los valores técnico, financiero, comercial y humano, los encargados locales de la asociación dan su acuerdo y su apoyo a los creadores seleccionados.

El padrino mismo generalmente es un jefe de empresa que está todavía en actividad. Además de esta estructura de apoyo corporativo o asociativo, hay sitios de protección para las empresas jóvenes, que se establecieron por parte de las comunas o las colectividades locales en los últimos años. Se trata de incubadores de empresas, cuyo concepto apareció en Francia a mediados de los años 80; se trata de un sitio de protección colectivo temporal para las empresas, para albergar a empresas jóvenes ofreciéndoles a un costo reducido servicios compartidos en común como secretaría, igualmente servicio telefónico, ayuda en administración y contabilidad y otro tipo de asistencias o consejo, según sea necesario. Los servicios se facturan a su costo real; por eso es interesante para las pequeñas empresas establecerse inicialmente.

Existen 200 incubadoras de empresas en actividad, instaladas en parques

técnicos, en campos universitarios o en el centro de la ciudad. Estas incubadoras generalmente tienen como objetivo albergar a diez o veinte empresas, cada una con locales adaptados para los creadores de empresas, es decir, con oficinas de 15 a 50 m² para empresas de servicios y con talleres de 50 a 100 m² para empresas manufactureras. Los usuarios de estas incubadoras de empresas sólo pueden quedarse allí 23 meses, debido a la legislación francesa sobre contratos comerciales; actualmente hay 3.000 ó 4.000 empresas que han pasado por estos incubadores o que todavía están allí.

Las primeras explicaciones sobre el uso de esta estructura de protección parecen muy positivas: las redes de relación alrededor de las incubadoras son más ricas y más eficientes que cuando la empresa se crea de forma aislada, los empresarios están mejor formados y ayudados, reciben consejos financieros fiscales y consejos en relación administrativa. En ese tipo de incubadoras hay un espíritu de empuje, de éxito colectivo. Finalmente la tasa de fracaso de las empresas sería inferior, en este caso de 10 a 20% en comparación con aquellas empresas que se instalan fuera de estas incubadoras de empresas. Sin embargo, los riesgos de fracaso son numerosos y frecuentes, por conflictos que se pueden presentar entre los socios de una empresa en incubadora. La personalidad del director de la incubadora tiene mucha importancia: debe ser competente y dinámico, debe saber seleccionar las empresas que van a entrar a formar parte de su programa. También hay especialización en las incubadoras: hay incubadoras muy generales, y otras muy especializadas, para empresas de alta tecnología, por ejemplo.

Otro riesgo es un maternalismo excesivo, o sea que la empresa no se encarga por sí sola, y que después de tres meses no es capaz de volar con sus propias alas. Finalmente, cada vez más se siente una competencia muy fuerte, descarnada, entre incubadoras. Además del gobierno hay organizaciones profesionales y colectividades locales,

grupos industriales que desempeñan un papel muy importante a través de agentes multiplicadores. La fórmula consiste en promover la vocación de empresario entre los asalariados de una empresa. En los grandes grupos industriales que tenían problemas de recolección y de licenciamiento masivo a principios de los 80, el sistema se extendió a empresas sólidas. De hecho la publicidad interna y externa que se hizo alrededor de estos agentes multiplicadores permite a las empresas fortalecer su imagen, crear empleos en la región, (generalmente se trata de regiones en crisis) y generar la mentalidad empresarial favorable para una innovación interna.

Las asistencias suministradas a los asalariados que tienen un proyecto de empresa personal son múltiples: estudios de factibilidad del proyecto, apoyo financiero directo, es decir, concesión de créditos o subsidios, también disposición de local, suministro del mismo, materiales, materias primas, acción de formación en administración. Incluso este multiplicador de empresas, esta persona que se ha beneficiado de las acciones tomadas por la empresa donde trabaja, puede beneficiarse de un acuerdo o subcontrato que le ayuda mucho en el arranque mismo de la empresa.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

P: Quisiera preguntarle: ¿en la universidad francesa qué se está haciendo en este momento para el espíritu empresarial?

R: Sí, en las escuelas empresariales de hace doce o quince años casi no existían cursos para fomentar el espíritu empresarial, pero se tomó conciencia de la necesidad de formar estudiantes para la creación o la compra de otras empresas, para ser creadores y no solamente gestores de grandes empresas. En mi escuela o en la Escuela Agence, tan conocidas en Francia, así

Voy a terminar sobre este punto, esperando que no haya sido demasiado largo ni aburrido. Debo señalar que tres sitios antiguos de astilleros navales, Dunkerque, Aubagne La Ciotat y Toulon-La Segne, en la parte del mediterráneo, en el 85 se establecieron como formas de concesión para acoger a nuevas empresas. Al respecto, las empresas que se crean en la parte interna de estas zonas de desastre se benefician de una exoneración de impuesto durante diez años, lo cual es algo excepcional, son casi unas zonas francas. A mediados de 1988 unas 100 empresas representando casi 4.000 empleados se habían ya instalado en esta área; al principio tuvimos empresas tradicionales pequeñas, que luego se vieron reemplazadas por empresas extranjeras o de alta tecnología.

Quiero agradecerles su atención y espero que algunas de estas fórmulas de ayuda desarrolladas en Francia puedan en un futuro adaptarse a las necesidades específicas de los empresarios de Colombia y de los países vecinos, especialmente las incubadoras de empresas, que las organizaciones profesionales o las universidades podrían crear en colaboración con el gobierno local, con las comunas, con los departamentos.

como en las grandes universidades de EE.UU., existen ahora cursos especiales para desarrollar proyectos de empresas personales. Lamento no poder darles mucha información, puesto que no tengo contactos con el medio universitario.

P: A lo largo de la exposición vi que la entidad a la cual representa solamente trata de financiar u otorgar créditos a empresas de servicios, como lo son los hoteles, restaurantes. ¿Por qué no a empresas industriales y manufactureras?

R: No les di ejemplos, pero en realidad el 30% de los créditos otorgados va a empresas industriales, porque las riquezas primeras vienen de la producción industrial. Financiamos a todos los sectores, salvo a la agricultura, que tiene sus canales propios, en especial el Banco de Crédito Agrícola, que es el primer banco francés y que hasta hace tres o cuatro años era el primer banco de crédito agrícola de Francia. Pero no hablé de las empresas industriales por su complejo desarrollo. En realidad es muy difícil crear un industria y de las 280.000 empresas que se crean cada año, solamente 30.000 son industriales, y la mayoría de ellas artesanales, no realmente empresas industriales. Las empresas personales antes que todo son empresas de servicio o de comercio, ya que es mucho más fácil para un empresario que no es ingeniero, que no tiene alta formación universitaria, crear una empresa en los sectores secundarios o terciarios.

P: ¿No es malo tener preferencias impositivas por empresas que comienzan, ya que puede convertirse en un negocio crear y cerrar empresas en unos pocos años, y de esta manera truncar el crecimiento y desarrollo de nuevas empresas?

R: Yo comprendo esa pregunta. A menudo se hace a los bancos. Mi entidad de carácter estatal es una de las entidades que toma más riesgo de las empresas y por consecuencia la que menos beneficios tiene, hasta tal punto que hace tres años tuvimos que disminuir en un 10% la planta de nuestro banco, para racionalizar la explotación y combatir la dura competencia que nos hacen las demás entidades bancarias. El 3% de los créditos en volumen son fracasos y con 3.2% mi banca cerraría la puerta, entonces, no se puede pensar que seamos menos exigentes con los proyectos de creación de nuevas empresas.

Cómo lograr un cambio de actitud hacia el emprender

Marta Nanning G.

Profesora Adjunta de la Escuela de Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile

Desarrollar un espíritu emprendedor a nivel general, especialmente en estudiantes y jóvenes profesionales, nos ha llevado a diseñar y realizar acciones muy diversas. Entre ellas la realización de cursos de corta duración.

El presente artículo resume el impacto de un curso de este tipo en las actitudes de un grupo de profesores de enseñanza técnica, quienes en enero de 1990 participaron durante dos semanas en el programa "Desarrollo de la capacidad emprendedora del alumnado". Se trata de un estudio de tipo exploratorio, base para la realización de otros estudios sobre el tema.

* * *

Con el objetivo de incentivar el desarrollo del espíritu emprendedor de alrededor de 10.000 alumnos de los liceos técnicos pertenecientes a la Fundación de Educación Laboral en Chile (FUNAELA), diseñamos conjuntamente con ellos y el apoyo de CIPE¹ un programa para profesores de liceo. La idea fue desarrollar en primer lugar habilidades especí-

ficas y actitudes positivas hacia el emprender en los profesores, para que luego, ellos asuman el mismo rol con sus respectivos alumnos. Buscamos el efecto multiplicador del curso, vale decir, realizando programas para setenta personas podemos incidir año a año en alrededor de 2000 alumnos. La selección de los participantes incluyó, entre otros, criterios como: experiencia, desempeño profesional e interés en participar en un programa de este tipo. Esto mismo llevó a que la actitud inicial del grupo hacia el empresario y hacia la empresa privada fuera muy positiva, como lo muestra el cuadro 1.

En este caso nos referimos a las actitudes como las proposiciones evaluativas, favorables o negativas, respecto a personas, objetos o acontecimientos.

La medición inicial se realizó mediante una encuesta anónima que incluyó 10 ítems respecto al empresario(a) y 13 ítems referidos a la empresa privada. Considerando las características explo-

1. Center for International Private Enterprise, Washington, D.C., EE.UU.