

PANORAMA EUROPEO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

CHRISTOPHE POUPART

Esta mañana quisiera hacerles una presentación del panorama europeo de la creación de empresas y de las acciones que se han llevado a cabo en Europa alrededor de este concepto. Al final les voy a presentar, de una forma más sistemática, lo que hacemos en Francia.

Esta tarde tendré la oportunidad de presentarles casos más concretos de lo que es un proyecto de empresa de innovación en Francia y en Europa. Esta mañana les voy a explicar más bien qué es la creación de empresas en Francia o en Europa, cómo se lleva a cabo, cuáles son los actos que los gobiernos ponen en marcha y cuáles son los resultados concretos de estas acciones gubernamentales. Ustedes verán algunos datos sorprendentes y analizando todas estas empresas que representan la fuerza viva de la economía europea en este momento; puesto que para darles algunas cifras, en Francia un 70% de los asalariados trabajan en empresas de menos de 10 personas, y cada 5 años la red económica de estas empresas se renueva en un 50% gracias a la creación de nuevas empresas. El desem-

pleo, que es un problema absolutamente fundamental puesto que tenemos tres millones de desempleados, entre 11 y 12 % de la población activa, se ha atacado por este mecanismo, pues la creación de empresas representa una tercera parte del saldo neto de creación de empleo. Esto les da entonces una idea de la importancia que se le da a la creación de nuevas empresas, y del porqué las políticas gubernamentales para desarrollar empresas son muy fuertes. Bueno, vamos entonces a hablar de la situación de los 12 países de la Unión Europea, tomando ocho grupos objetivo que han sido escogidos por los gobiernos para llevar a cabo acciones: **los desempleados, las mujeres, los jóvenes, la industria, los servicios, la innovación tecnológica, la exportación y el acondicionamiento de territorios.**

Tenemos entonces ocho grupos objetivo, vamos a analizarlos y a identificar en cada país cuáles son las acciones que han emprendido los diferentes gobiernos. En la segunda etapa de esta conferencia vamos a sacar los grupos objetivo principales y vamos a cuantificar los resultados de las acciones gu-

bernamentales dentro del mapa europeo.

Bueno, vamos a empezar por Francia, donde los progresos son muy rápidos. ¿Cuáles son los grupos preferidos o escogidos en Francia?: El **ordenamiento de territorios, la ayuda o asistencia a la industria, la innovación y la industria.** (Ver Gráfico 1 en el anexo)

Un programa muy especial es **la ayuda para los desempleados**: un desempleado que quiere crear empresas, recibe un subsidio de desempleo, son unos seis millones de pesos colombianos. En el año de 1992, cincuenta mil desempleados fueron ayudados en esta forma y sus empresas han sido soporte no sólo de su ingreso sino que han generado empleo para otros.

En cuanto al apoyo a la industria se hace bajo la forma de ayudas generales y esto funciona bastante bien en cuanto a la innovación y a la tecnología. Las empresas interesadas son muy pocas puesto que en Francia sólo un 4.5 % de la creación de empresas es de base tecnológica; pero los financiamientos al mismo tiempo son muy altos, por ejemplo, de participación en programas de investigación, financiamientos para los laboratorios de investigación, etc. Finalmente, el ordenamiento de territorios. Consideramos que la creación de empresas es un fenómeno, una acción que permite poblar regiones que tienen un potencial económico bajo, o sea, se crean empresas para que vayan a instalarse en regiones que se consideran desfavorecidas; no sé si ustedes conocen Francia pero cuando hablamos del centro o de regiones un poco desérticas hay mucho dinero que se debe invertir en esos sitios a nivel del Estado, de las regiones o de los departamentos.

¿Qué ocurre en Grecia?: El esfuerzo realizado es más sectorial, sobre todo en industria y servicios; la filosofía es diferente a la de Francia y se trata ante

todo de ayuda europea. Grecia es uno de los países más pobres de la Comunidad Europea, con Portugal y toda la infraestructura o la ayuda para la industria proviene de la Comunidad Europea. Si ustedes van a Grecia, cualquier sitio, en las carreteras, o cerca de las empresas o fábricas verán estos avisos que dicen Comunidad Europea, Comisión Europea, etc.

Otro esfuerzo se hace a nivel social, pues el desempleo es bastante grande en Grecia y entonces se debe financiarlo y se trata más de una acción social que económica. (Gráfico 1)

Ultimo punto, la promoción de la innovación y de la exportación, como ustedes verán se trata de un punto bastante secundario, se encuentra únicamente en la escala 1 puesto que el medio de la innovación y de la exportación en Grecia realmente no es muy grande y hay muy pocas acciones que han sido emprendidas en este campo. Portugal funciona en una forma diferente, por blancos y no por sectores de actividades; tenemos aquí la industria pero se trata de blancos específicos más bien: desarrollo regional, los jóvenes y el desempleo. En cuanto a los jóvenes, se trata de una acción social. La industria es el centro de la política emprendida por el gobierno portugués, que trata de darle más dinamismo a la industria puesto que con relación a los países del norte de Europa la mano de obra no es cara, o sea, es una ventaja desde el punto de vista del costo de la mano de obra y tratan de inundar los mercados europeos con esta mano de obra que es barata pero la calidad no siempre es la misma y hay una muy baja selección de proyectos en cuanto a la ayuda gubernamental para la industria y la continuidad de las empresas es baja y de corto alcance. La ayuda a las regiones no es muy importante en Portugal. (Gráfico 2).

Por otra parte, en cuanto a la ayuda para el sector tecnológico y la innovación en el sector industrial es muy importante pero únicamente tiene en cuenta una parte de las empresas. En cuanto a las mujeres, las exportaciones y los servicios me temo que sean tres sectores totalmente desfavorecidos.

Los ingleses trabajan mucho en los jóvenes, en los servicios, la industria y las innovaciones. La ayuda para los jóvenes concierne la innovación tecnológica, financiaciones, formación, consejería y asistencia. Entonces también trabajan mucho en la industria y los servicios, es un enfoque bastante sectorial y en cuanto a la ayuda regional es bastante limitada puesto que como ustedes saben, Inglaterra tiene una centralización histórica de la industria alrededor de Manchester, Birmingham y Liverpool que son las zonas industriales. Desempleo: no se ayuda mucho a los desempleados, a las exportaciones tampoco, ya que las exportaciones no son un sector que les interese mucho. (Gráfico 2).

En Luxemburgo y los Países Bajos, el perfil es totalmente diferente, pues hay mucho más acceso hacia la parte baja, debemos saber que Luxemburgo es un país muy pequeño, el alcance es bastante limitado y de la ausencia casi total de dimensión social: jóvenes, desempleados, mujeres. Es sobre todo un enfoque totalmente sectorial. En cuanto a los Países Bajos: trabajan mucho en la innovación, son un país con un liberalismo económico muy marcado; desarrollo regional puesto que el problema es que la población cuya actividad económica es importante está concentrada en una región muy pequeña alrededor de Rotterdam y Amsterdam y el gobierno trata a través de la participación financiera de luchar en contra de este desequilibrio regional tan marcado. En cuanto a las exportaciones el gobierno

intenta asumir algunos de los riesgos financieros. (Gráfico 3).

En Irlanda, la innovación y los servicios a la industria son bastante privilegiados, sobre todo los proyectos industriales y tecnológicos, puesto que en Irlanda la industria es muy pobre y se trata de darle más dinamismo a la innovación tecnológica dentro de la industria. El perfil buscado es empresas con gran valor agregado y que tengan proyección internacional. Irlanda se encuentra muy encerrada, puesto que se trata de una isla al lado de Inglaterra bastante alejada, las comunicaciones son muy difíciles con el resto de Europa y entonces están intentando desarrollar las acciones a nivel internacional, usando mucha financiación por parte de la Unión Europea. (Gráfico 4).

En Italia el blanco son los jóvenes; lo que llama la atención es la acción para el desempleo y para los proyectos tecnológicos. En cuanto a las innovaciones, hay acciones que se han emprendido pero no hay resultados muy concretos, y en cuanto a los desempleados, ellos están sujetos a todos los tipos de financiación o de ayuda. (Gráfico 4).

En Dinamarca hay cuatro objetivos: desempleados, industria, innovación tecnológica y desarrollo del territorio. En cuanto al desempleo los resultados son buenos. A través de la gran industria se trata de aumentar las pequeñas y medianas empresas. Consideran que la innovación y la financiación de los proyectos tecnológicos, es una necesidad para Dinamarca. (Gráfico 5).

Dinamarca es el único país de la Comunidad Europea que dispone de ayuda específica para las mujeres que quieren crear una empresa.

En España, el énfasis está en innovación y desarrollo regional. Se trata de promover el desarrollo industrial español en todas las regiones. La innovación está funcionando bastante bien. Los jó-

venes, las mujeres y los desempleados desafortunadamente no son unos blancos privilegiados y hay una tasa de desempleo muy alta, sobre todo de jóvenes. Las exportaciones no se tienen en cuenta, está más bien tratando de atraer capitales extranjeros hacia España, o sea, trabajan a la inversa que en otros países. (Gráfico 5).

Alemania se centra en: innovación, desarrollo regional y las mujeres. Alemania ya no está mirando hacia la parte occidental de Europa sino hacia la parte oriental con la reunificación y entonces los alemanes han desaparecido un poquito de los mercados europeos occidentales. A causa de la reunificación están tratando de crear industrias o trasladarlas a Alemania del Este, lo mismo ocurre con el desempleo puesto que los desempleados vienen sobre todo de la antigua Alemania del Este y están tratando entonces de modificar la situación con unas financiaciones y unas ayudas muy importantes. (Gráfico 6).

Bélgica es un país pequeño, también con una tasa de desempleo muy grande y por ello la creación de empresas es ante todo una herramienta para detener el aumento del desempleo. En cuanto a la innovación hay mucha ayuda, hay muchos conocimientos técnicos en Bélgica, los blancos que son más secundarios como la industria, por ejemplo, son objeto de medidas específicas. Por otra parte las tres cuartas partes de las empresas belgas no desean exportar, entonces no hay mucha ayuda a la exportación. (Gráfico 6).

Bueno, eso era lo que yo quería mostrarles sobre el conjunto de estos blancos elegidos dentro de la Europa comunitaria para la creación de empresas.

En cuanto a las ayudas por cada uno de estos blancos vamos a hablar de algunos de estos elementos y vamos a intentar ver cuál es el impacto de estas ayudas en Europa. ¿Cuáles son los

blancos que hemos elegido? Desempleados, jóvenes, ordenamiento de territorios y la ayuda para las empresas innovadoras. Estos son los blancos más importantes que llamaron más la atención, entonces los analizamos, cuantificamos las ayudas y pudimos entonces ver cuál era el impacto de estas ayudas en cada uno de los países. Vamos a hacer un análisis por esfuerzo teórico para empezar. (Mapa N° 1).

Esto es el reflejo de la mentalidad que ha llevado a dar estas ayudas para la innovación dentro de los países de la Europa de los doce. Este es el resultado de los cálculos tenemos un promedio o una nota, digamos, sobre veinte.

Vemos que hay un país que sobresale sobre todos y es España. España representa el esfuerzo más grande en cuanto a la creación de Empresas.

Luego tenemos a los países del norte de la comunidad europea o sea Inglaterra, Dinamarca e Irlanda que tienen una ayuda muy específica a favor de los proyectos en la industria y proyectos innovadores.

Cuarto grupo, Francia y los países del Benelux o de Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos, estos tres países que estoy indicando acá arriba se trata de un esfuerzo teórico muy importante y muy sectorial, sin embargo, se trata de un esfuerzo amplio, vasto pero que no se concentra en una acción específica, o sea, que se trata un poquito de una división o subdivisión en todos los blancos elegidos.

Y luego tenemos un último grupo, que no es muy homogéneo, Italia, Alemania y Grecia en donde todo está muy mezclado. No hay una verdadera política.

En cuanto a la madurez de la creación de empresas en cada uno de estos países, tenemos un primer grupo: Francia y el Reino Unido, luego Alemania, los Países Bajos, Benelux, Irlanda y Portugal, en los cuales el creador de una

empresa tiene una buena calidad de financiación. Luego tenemos el último grupo: España, Italia y Grecia y ahí tenemos una calidad de acceso a la ayuda que es muy desigual y muy baja. (Mapa N° 2).

Ahora vamos a pasar al grado de selección que condiciona la perennidad de las estructuras en función o con relación al número de empresas creadas en cada país por año. No vamos a hacer un análisis global. Ustedes ven, tenemos Inglaterra, Irlanda, Alemania, Grecia donde la perennidad es bastante buena, luego tenemos una sección que es menos importante: Francia, Portugal y Bélgica. Y luego tenemos al resto con unas notas que son bastante bajas. Es una ayuda que no es totalmente eficaz y una selección que no es para nada eficaz puesto que casi todas las personas que solicitan una ayuda la obtienen. (Mapa 3).

En cuanto a los resultados de esta política de ayuda para la creación de empresas, por una parte tenemos el Reino Unido y los Países Bajos que muestran cómo la optimización de la eficacia de las medidas es real. Tendremos un segundo grupo: Alemania, Dinamarca, España e Irlanda, en donde la situación es bastante variable pero el alcance de las medidas y del esfuerzo teórico son bastante buenos; luego tenemos a Francia con Bélgica, Luxemburgo, Grecia, etc., en donde el alcance de las medidas es muy bajo, o sea que se toman medidas pero la realidad no esta acorde con las medidas o sea, se invierte mucho dinero, pero las utilidades para el Estado son muy bajas. La perdurabilidad es muy baja de éstas empresas en el último grupo de países, entre el cual se encuentra Francia. (Mapa 4).

Mirando un análisis global de estas medidas de apoyo a la creación de empresas vemos que Inglaterra está sola

en la delantera, puesto que en Inglaterra el desarrollo económico y el desarrollo de las empresas tiene de cinco a diez años de ventaja con el resto de Europa. Por ejemplo, si lo comparamos con Francia, tienen esa famosa fiema británica, y cuando emprenden este esfuerzo económico (y lo hicieron diez años antes que nosotros), obtuvieron un consenso alrededor de este problema, el consenso de la población y todos los miembros o los protagonistas del sector económico se reunieron y crearon estructuras para poder elaborar un proyecto global de tal forma que este proyecto luchara contra la crisis, mientras que en Francia la situación es totalmente diferente: las autoridades locales, regionales, departamentales y otras autoridades que tratarán de sacar la mayor cantidad de dinero posible cada una de ellas pero no hay esfuerzo global, entonces en Francia hoy en día cada quien trata de sacar ventaja. Y con relación a este gráfico vemos que Inglaterra es eficaz. (Mapa 5).

Un último punto que quisiera tratar ahora es el nivel de los fracasos, puesto que hablamos de los países en donde la política de intervención por parte del Estado es muy grande y tenemos que ver ahora cuáles son los países en donde los fracasos o los éxitos son más grandes. Existen países que tienen un nivel de fracaso grande Francia, Portugal, Luxemburgo, en donde tenemos un 50% de las empresas creadas que desaparecen al cabo de tres años. Ustedes verán que tenemos un nivel de fracasos bastante grande y esto quiere decir que la tensión es muy importante en tiempos de crisis y en Francia tenemos en este momento una crisis importante, y esta crisis hace que sea muy difícil superar este límite de tres años y las políticas de ayuda se consideran insuficientes. (Mapa 6).

Para las jóvenes empresas en Francia hay pocos clientes y por otra

parte también están sometidas a graves problemas financieros puesto que encontrar financiaciones para crear empresas en Francia es un reto bastante difícil de superar; los bancos no subsidian a estas jóvenes empresas y no hay capital de riesgo en Francia. Entonces cuando un joven creador que tenga un proyecto tecnológico solicita una financiación para un proyecto industrial si no posee fondos propios personales le será muy difícil, tendrá que recurrir a la ayuda de los amigos, de la familia o ir a los bancos, pero no será muy fácil su situación.

El único país que se encuentra en el medio es Irlanda; el problema de Irlanda es que tiene una situación económica muy grave, peor que la de los demás países de Europa, que el mercado está muy encerrado y no tiene muchas salidas hacia afuera y que hay poca creación de empresas. En cuanto a la financiación tenemos unas tablas que indican que la situación es bastante mala y hay muchos fondos europeos distribuidos en ese país.

Otro grupo de países cuyos resultados son relativamente buenos: Alemania, Países Bajos y Dinamarca, países del norte de Europa; la tasa de fracasos se sitúa entre un 30 y un 35% y se trata de economías más bien liberales, no hay selección o selectividad de las ayudas, no hay intervencionismo como en Francia por, ejemplo.

Y un último país en donde la tasa de supervivencia es muy alta es Italia que creó un sistema de protección a las empresas gracias a una ley que aparentemente fue muy eficaz, por ejemplo en Puyas, en la parte sur de Italia. Sabemos todos que la parte norte de Italia es muy industrializada, pero se está tratando de industrializar la parte sur y muchas acciones han sido emprendidas para la creación de

empresas y los resultados son muy satisfactorios.

Bueno, para concluir vamos a tratar de ver cuáles son las causas más importantes de fallas o fracasos, lo cual va a permitirnos tener una mejor óptica sobre cómo se pueden desarrollar mejor las empresas para que puedan sobrevivir más tiempo. La causa más frecuente es la financiación. Este problema plantea que hay una brecha muy importante entre las empresas que son subsidiadas y aquellas que no lo son, o sea, las que son subsidiadas tomarán todo el dinero y el resto de las empresas no tendrán nada y esto se hace con relación a los blancos que vimos que cada país había desarrollado; por ejemplo, si quieren poner en marcha un desarrollo industrial en un país en donde no hay este tipo de financiación será muy difícil, llevarlo a cabo. Hoy en Europa se está desarrollando mucho el aspecto social, puesto que allí el desempleo es un problema muy grave en este momento y esta aumentando y los gobiernos tratan de establecer políticas para ayudar a los desempleados a crear sus propias empresas y por ello hay muchos fondos disponibles para esto. Por otra parte, en sectores en donde la inversión es muy grande, ustedes verán que siempre hay que enfrentarse a unos problemas de financiación. La segunda causa de fallas es la falta de preparación de los proyectos; 30 % de los creadores de proyectos tienen que solicitar ayuda en Francia y si el proyecto no está bien elaborado será un fracaso. (Mapa 6).

Otro problema es que cuando se crea la tecnología dentro de la industria el Ingeniero que crea no tiene ninguna cultura de gestión, hay que desarrollar la industria, la tecnología, pero el aspecto del mercadeo no es tenido en cuenta muy frecuentemente por estos creadores

de proyectos tecnológicos y es una falla muy grave que lleva al fracaso.

Para concluir entonces, tenemos dos tipos de países: Por un lado los países en donde la intervención es muy importante para resolver el problema del desempleo y allí la duda es la siguiente: ¿Son los desempleados emprendedores o no? En Francia no lo son, puesto que como hemos visto entre más dinero se da a los desempleados para crear empresas, la tasa de perdurabilidad sigue siendo la misma, o sea que no parece que los desempleados puedan desarrollar empresas muy fácilmente. En Francia la política ha cambiado, puesto que la ayuda para la creación de estos desempleados que era de cinco a seis millones de pesos por persona ha sido dividida en dos, o sea que disminuyó en un 50%.

Un segundo grupo es el de los países más bien liberales en donde la selección se hace por mercados o por la ley de la oferta y la demanda, la perdurabilidad de las empresas es más grande puesto que sólo se crean si están seguros de que van a perdurar y de que serán buenas. El Estado casi no interviene, las personas están invirtiendo su propio dinero y considerando que están invirtiendo su dinero pues tendrán mucho más cuidado y estarán muy interesadas de que la empresa perdure en el tiempo.

Para terminar, cinco recomendaciones en cuanto al apoyo para la creación de empresas:

1. Un verdadero procedimiento de seguimiento de la financiación, puesto que un 30 % de seguimiento es totalmente insuficiente y por ello desaparece mucho después de los tres años, con pérdidas inmensas para el Estado.

2. La integración de los mecanismos de apoyo es muy importante. La existencia de un proyecto global, por ejem-

plo el apoyo de los incubadores, es de gran importancia.

3. Hay que personalizar el seguimiento de los creadores de empresas, puesto que se trata de personas que generalmente tienen una mentalidad un poco distinta, no son conformistas, no son convencionales; y por ello no caben dentro de los esquemas tradicionales.

4. Hay que adaptar las ayudas a la situación local y descentralizar las estructuras de apoyo.

5. Hay que vencer las inercias locales, y por ello hay que obtener un consenso antes de emprender esta acción, puesto que si no hay consenso, cada quien tratará de tomar los fondos, de trabajar aisladamente y no se podrá hacer nada, puesto que no habrá un proyecto global y el jefe de la empresa no logrará obtener ningún resultado.

Muchas gracias

Preguntas:

—Parecería que en Europa se apoya más a los hombres, ¿no cree que debiera empezarse a apoyar más a las mujeres?

—Bueno, personalmente yo no veo porqué se debería ayudar más a las mujeres que a los hombres para crear empresas, creo que las posibilidades de éxito son prácticamente las mismas; tengo ejemplos en mi incubador de mujeres que crearon empresas y que lograron mucho éxito tanto como los hombres, si hoy hablamos de igualdad de sexos, y tienen las mismas capacidades, la misma capacitación o formación no veo porqué deberíamos ayudar más a las mujeres que a los hombres.

—¿Qué papel ha jugado el universitario en los programas de gestión empresarial en Europa?

—Tenemos dos puntos ante todo. Tenemos una Universidad más bien de creación, de administración de empresas etc, y otra más técnica. En este mo-

mento en Francia se están haciendo seminarios de formación para los universitarios para sensibilizar a los futuros ingenieros hacia una buena gestión para obtener utilidades. No solamente crear la empresa sino manejar estos servicios puesto que normalmente en Francia los ingenieros deben ser rentables, ahora ya los ingenieros no llegan a las nueve y se van a las seis, tienen que trabajar, tienen que saber cuánto costaron y cuáles son las utilidades que produjeron, entonces se está tratando de poner en ejecución en las universidades estas políticas de formación para el manejo de las utilidades. En cuanto al resto de Facultades, digamos Administración de Empresas, Economía, etc., se habla más bien de las utilidades puesto que como lo dije anteriormente en una empresa hay que hablar de las utilidades. Entonces habrá cursos de comunicaciones y de finanzas pero habrá que integrar el conjunto de todos estos elementos para poder obtener unos resultados mucho más satisfactorios. Debemos crear una cultura para la universidad, pues, las universidades en mi opinión están demasiado alejadas de las empresas, una empresa es demasiado diferente de una Universidad y eso no es bueno.

—¿Qué oportunidades brinda la Comunidad Económica Europea para la creación de empresas por personas que no pertenecen a ellas, son aceptadas bajo las mismas condiciones de ustedes?

—Es muy técnica esta pregunta. Bueno, todo depende de en dónde quieran crear su empresa. Si es un colombiano que quiere crearla en Colombia no tendrá ayuda de Europa, pero si quiere exportar a Europa, sí podrá obtener financiaciones. Pero no van a tener financiaciones específicas para la creación de la empresa puesto que en Europa una persona que quiera crear una empresa

no tiene una ayuda directa sino que la Comunidad Europea interviene sobre las estructuras para la creación de las empresas. Ustedes tendrán por ejemplo ayudas para la exportación pero será el Estado el que recibirá los fondos europeos y los va a distribuir; una empresa extranjera que se encuentre fuera de Europa, para exportación de sus productos a Europa, tendrá que pasar por todas las etapas si quiere exportar a Francia. Tendrá que dirigirse al Estado Francés y obtener ayuda del Estado Francés aunque sea comunitaria. Europa trabaja en algunos países de América Latina, en programas globales, por ejemplo con Brasil, para crear incubadoras de empresas, en México también ocurre lo mismo y vamos a ver qué podemos hacer en Colombia. Se trata de ayudas de un Estado a otro y ustedes podrán obtener tal vez en forma indirecta la ayuda comunitaria pero a través del Estado colombiano.

—En su exposición no se habló del sector agrícola. ¿Qué importancia se le está dando a este sector en Europa?

—Este es un punto bastante importante, puesto que la agricultura está en crisis, sobre todo después de la firma del GATT. Hay ayudas muy grandes por parte del Estado, pero se trata de ayudas más bien coyunturales o sea no estructurales, como para la creación de empresas. La agricultura no se sitúa dentro del contexto de la creación de empresas, no conozco muy bien este contexto pero en la política europea podemos decir que se trata de una ayuda global para los agricultores, para la exportación por ejemplo, de sus productos. A un agricultor francés, por ejemplo, que superó su cuota de producción, Europa le financiará el excedente de ésta cuota cuando lo tenga que destruir puesto que en Francia destruimos la superproducción agrícola. Por ejemplo, en Francia hubo una crisis muy grave con los pescadores hace poco, enton-

ces los precios del pescado bajaron y la Comunidad Europea inyectó fondos para que estos pescadores pudieran ser compensados de la baja del precio del pescado o sea es un enfoque muy global.

—¿Cómo se puede entender el éxito de la política de Inglaterra de no exportar, si se considera en política económica que debe ser al contrario? ¿Por qué dice que Bélgica no desea exportar, cómo debe entenderse esto?

—Bueno, Inglaterra, como lo dije hace un rato, ante todo emprendió unas acciones muy importantes sobre las estructuras públicas que tendían a generar innovación y empresas considerando que Inglaterra se encontraba en una crisis económica terrible: la crisis del sector siderúrgico, minero, etc.,. El hecho de producir unas estructuras públicas que pudieran ayudar al conjunto de la empresa produjo empleo, produjo financiaciones, pero en el mercado inglés únicamente; el mercado inglés es muy importante en cuanto a las financiaciones, el capital de riesgo en Inglaterra funciona muy bien y entonces se pudieron desarrollar pequeñas empresas que no tenían un mercado internacional sino un mercado nacional. La perdurabilidad de las empresas creadas fue buena pero no especialmente en la exportación; además los ingleses tienen un espíritu muy insular, no les interesa demasiado tratar de exportar a Europa por lo menos, trabajan mucho con los antiguos países de la Mancomunidad Británica o con los Estados Unidos, pero no mucho en el resto de Europa, no son latinos sino anglosajones y no tienen una cultura europea como nosotros, en Europa los llamamos extranjeros y siempre ellos se encuentran a la saga de los proyectos europeos, ellos más bien se interesan por los países de la Commonwealth.

—Cuando habla de pocos clientes en Francia, ¿a qué se refiere exactamente?

—No, tal vez me expresé mal, no es un problema de pocos clientes sino que en Francia hoy en día, la toma de decisiones es muy lenta, voy a darles un ejemplo. Yo comencé una empresa que desarrolló un producto tecnológico muy importante, (procesador de imágenes) y se demoró un año en poder crear esta empresa, entonces en vista de la crisis económica la decisión fue lenta. Tompson, que es un grupo internacional muy grande, se demoró seis meses en tomar una acción en un proyecto de setenta mil francos. Ustedes ven que hay poca demanda, la demanda es latente pero se demora más en expresarse debido a la crisis y las empresas se demoran mucho más tiempo antes de tomar una decisión aunque fuera sobre una inversión tan baja; existe digamos la demanda pero es mucho más lenta en su incubación.

—¿Qué pasos o puntos metodológicos relevantes puede mencionar concretamente para tener éxito de inicio y sobrevivencia empresarial?

—La preparación o elaboración del proyecto hay que trabajarla por lo menos un año antes de crear la empresa; o sea, no hay que vacilar en demorarse mucho para la elaboración del plan; la financiación también es muy importante, una junta dentro de la empresa que sea competente, no específicamente que traiga dinero sino competencia o sea, obtener una verdadera financiación puesto que no vamos a iniciar una empresa con cincuenta mil francos puesto que sabemos perfectamente que al cabo de tres meses esos cincuenta mil francos habrán desaparecido, hay que saberse asociar, no hay que iniciar nunca solos, hay que hacer un plan muy bueno, el potencial humano, la factibilidad

técnica, económica, financiera, comercial...

—En cuanto a puntos innovadores, metodológicos, estamos hablando de una metodología, una serie de puntos específicos que no se pueden romper, de un esquema, entonces, ¿qué puntos innovadores o diferentes nos puedes indicar para iniciar y consolidar una empresa con base en proyectos? ¿Qué puntos más específicos, más coherentes? a eso me refiero...

—Bueno, aquí vamos a iniciar un debate muy importante, no sé si tengamos el tiempo. Pero debemos saber que en Francia, yo por ejemplo tengo una metodología, cuando hablo con un creador tengo mi propia metodología, en Francia no hay verdadera metodología puesto que únicamente un 30% de los jefes de empresa pasa por este tipo de estructuras, o sea que no hay ni siquiera en Francia una metodología para el creador que sea específica, cada creador de este 30% tiene puntos específicos, pero no vamos a inventar nuevamente la lluvia, o la pólvora. Pero hay un método, un sentido al que debemos añadir unos puntos específicos; esta es la metodología, tenemos que tomar punto por punto y analizarla, pero no hay una metodología de innovación, es un enfoque específico, innovador, no sé si me explico bien, y para Colombia la situación será totalmente diferente. Por ejemplo, hay que adaptarse a las condiciones del país, pensemos que en Francia no hay una metodología específica, además el problema en Francia, el problema de creación de empresas representa ciento setenta mil creadores o sea que cada uno aporta sus ideas, su metodología y hace lo que quiere, entonces las estructuras que participan en el desarrollo tienen su propia metodología.

En conclusión, en el seno de los Estados miembros de la Comunidad se

pueden distinguir países tradicionalmente liberales como Alemania, Dinamarca, Países Bajos y países intervencionistas como España, Francia, Irlanda, entre otros.

Los países con tendencia liberal presentan buenos resultados en cuanto a la duración de las empresas. Para los intervencionistas los resultados son menores: malos resultados para Francia, el Reino Unido y España y resultados regulares para Irlanda e Italia.

Algunos indicadores que permiten comprobar esto son:

—La lógica de contingencia de los países intervencionistas: resolver el problema del desempleo. Una parte no despreciable de las ayudas es destinada a la inserción social y a los grupos fuertemente afectados por el desempleo: las mujeres y los jóvenes. Pero surge una reflexión inquietante: los desempleados; se sabe que son mayoritariamente menos calificados que el promedio de la población activa y, por otro lado, provienen frecuentemente de estratos sociales desfavorecidos. ¿Constituyen verdaderamente el vivero natural de los nuevos creadores? Dos elementos suplementarios tienden a reforzar éste interrogante:

· Las tasas de fracaso promedio constatadas para los desempleados creadores están en la media nacional, a pesar de los financiamientos considerables concedidos para su apoyo.

· En la mayoría de los países, el número promedio de empleos creados por las empresas ayudadas dentro de este sistema es más débil que la media nacional.

Un nuevo interrogante surge: ¿es realmente eficaz esta ayuda? ¿Debe ser mantenida?

- La noción de selectividad en los países liberales: selectividad del mercado y de las ayudas.

La selectividad del mercado es particularmente fuerte, el libre juego de la competencia es inherente a la lógica del mercado.

Lo duro de la competencia desanima a los creadores más frívolos como a los menos desarmados. Pero aquellos que crean están mejor preparados que el promedio de los creadores europeos y reciben en la mayoría de los casos apoyo para sus proyectos, cuando están preparados sobre bases sólidas.

El sacrificio de un menor dinamismo en término de creaciones netas, los países liberales ganan en calidad y en perennidad de las empresas creadas.

La ausencia relativa de las ayudas y la fuerte selectividad de los dispositivos existentes no permite que a los mejores se les tenga en cuenta.

En efecto, sólo los proyectos más viables son susceptibles de encontrar financiamiento y de pasar los procesos de selección de las instancias de ayuda.

El resultado es idéntico: estas empresas resisten mejor los contratiempos del

mercado y ganan en longevidad con respecto al promedio europeo.

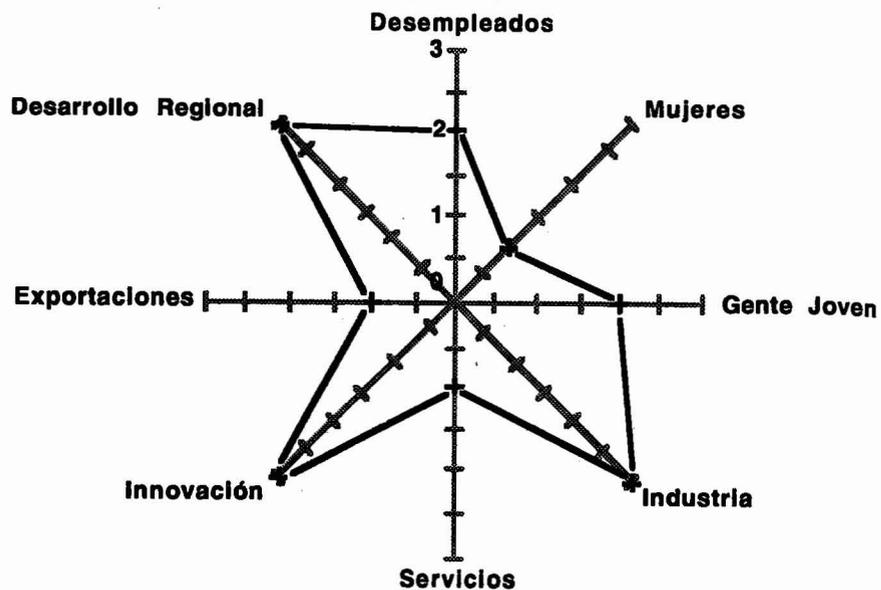
Un razonamiento maniqueo, asociando el éxito y la perennidad de las empresas al modo de gestión liberal, y las tasas de fracaso elevadas al modo intervencionista y a la lucha contra el desempleo, es a la vez parcial y erróneo. Hay que, con frecuencia, adaptar esta lógica al caso de cada país y a las especificidades de cada política.

El análisis conduce a formular cinco grandes recomendaciones en materia de apoyo a la creación de empresas en los diferentes países de Europa.

- La puesta a punto de procedimientos de seguimiento de apoyo.
- La integración del apoyo a un proceso de ayuda completa.
- La personalización del seguimiento de los creadores de empresas.
- La adaptación de ayudas a las necesidades locales para descentralizar las estructuras de apoyo.
- El desarrollo de sinergias locales.

GRAFICO 1

• Tendencias de la ayuda para iniciar en Francia



• Tendencias de la ayuda para iniciar en Grecia

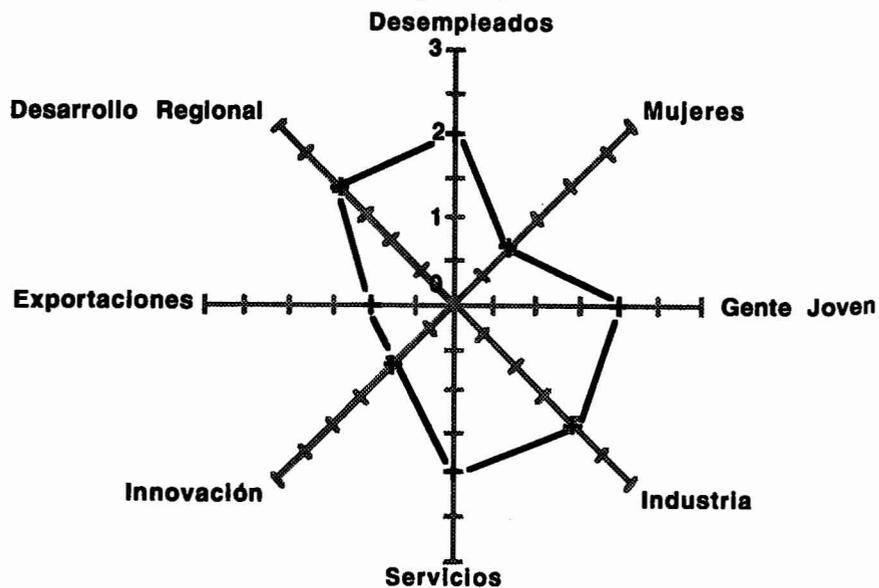
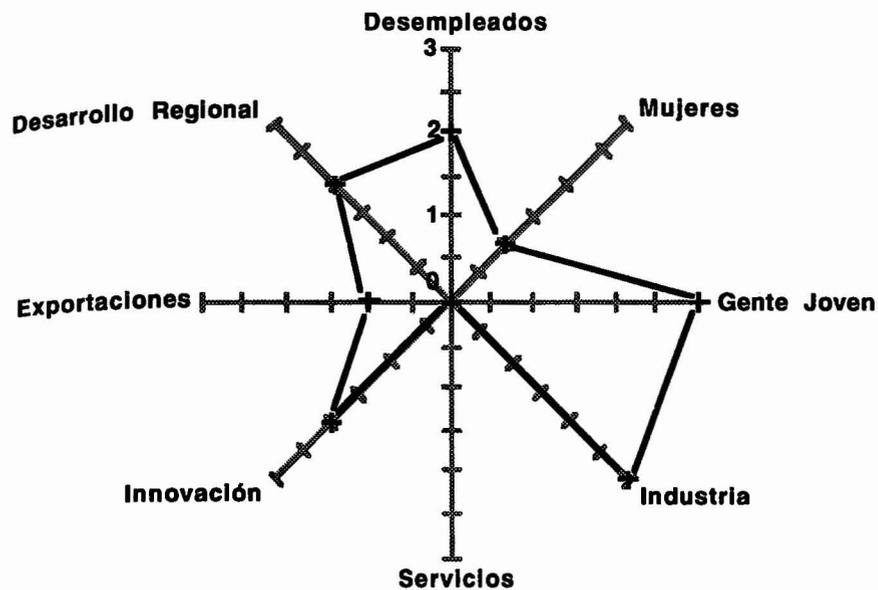


GRAFICO 2

• Tendencias de la ayuda para iniciar en Portugal



• Tendencias de la ayuda para iniciar en Gran Bretaña

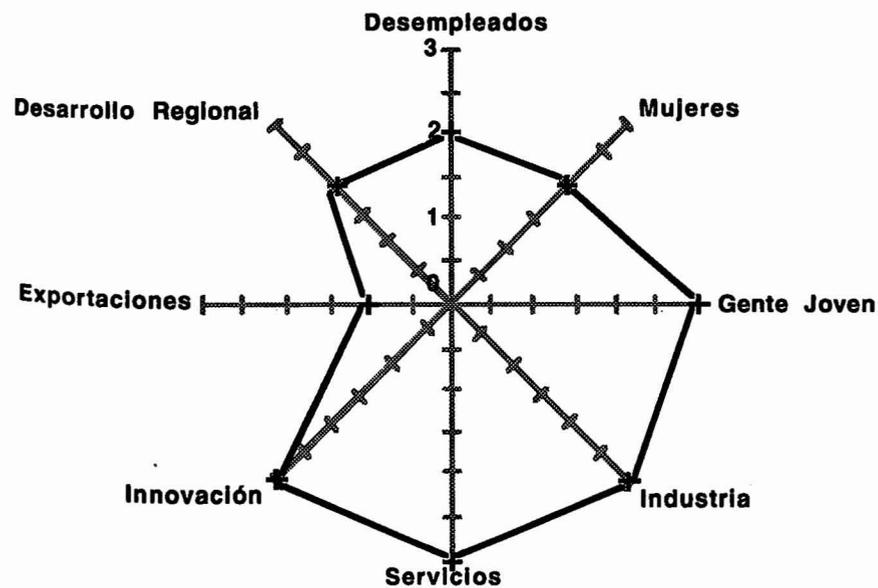


GRAFICO 3

• Tendencias de la ayuda para iniciar en Luxemburgo

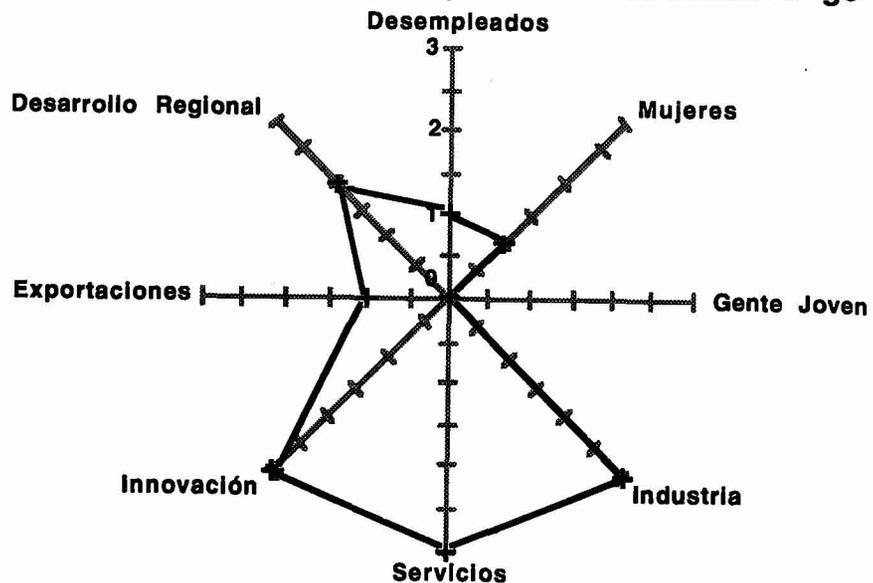
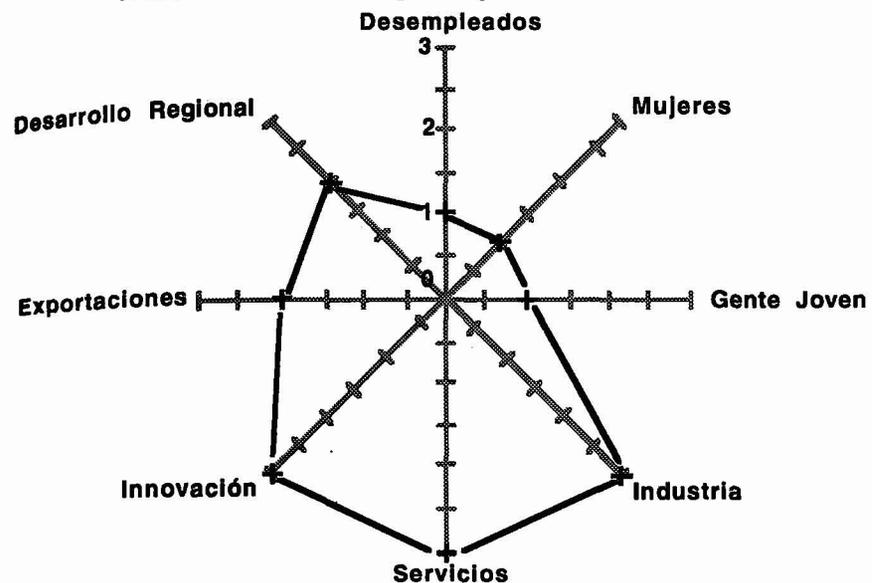
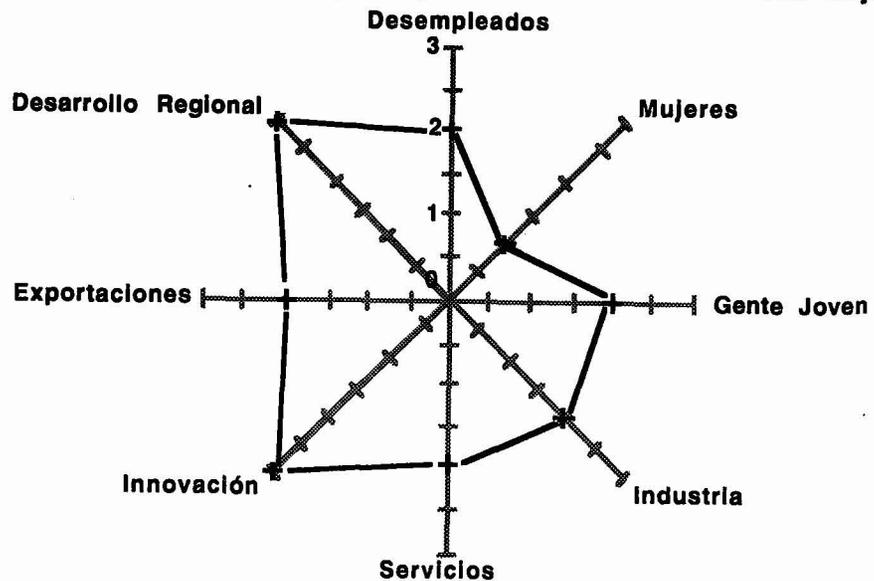


GRAFICO 4

• Tendencias de la ayuda para iniciar en Irlanda



• Tendencias de la ayuda para iniciar en los Países Bajos



• Tendencias de la ayuda para iniciar en Italia

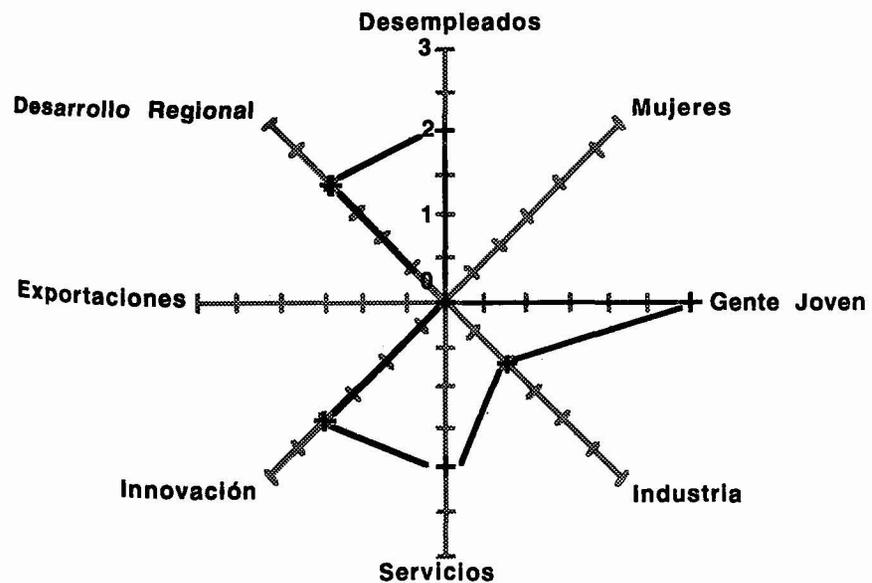


GRAFICO 5

• Tendencias de la ayuda para iniciar en Dinamarca

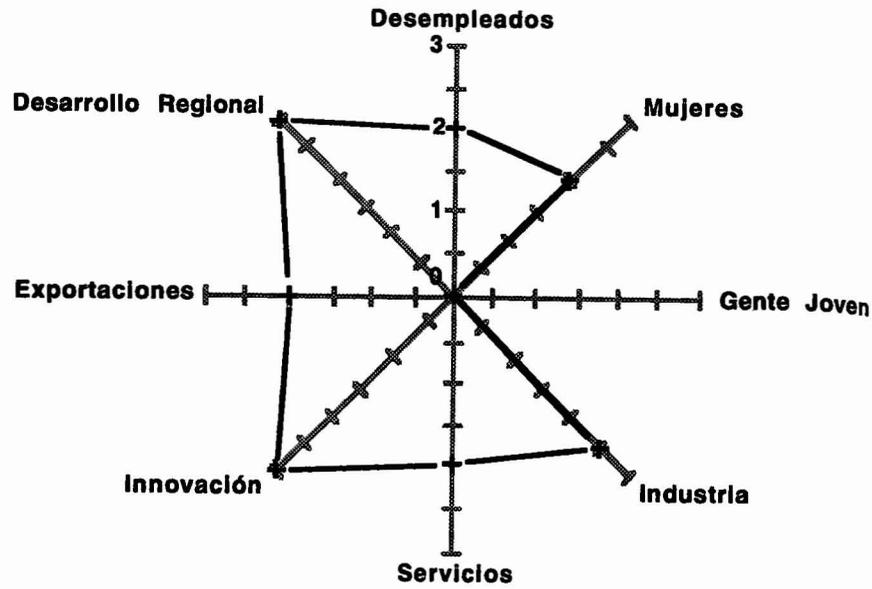
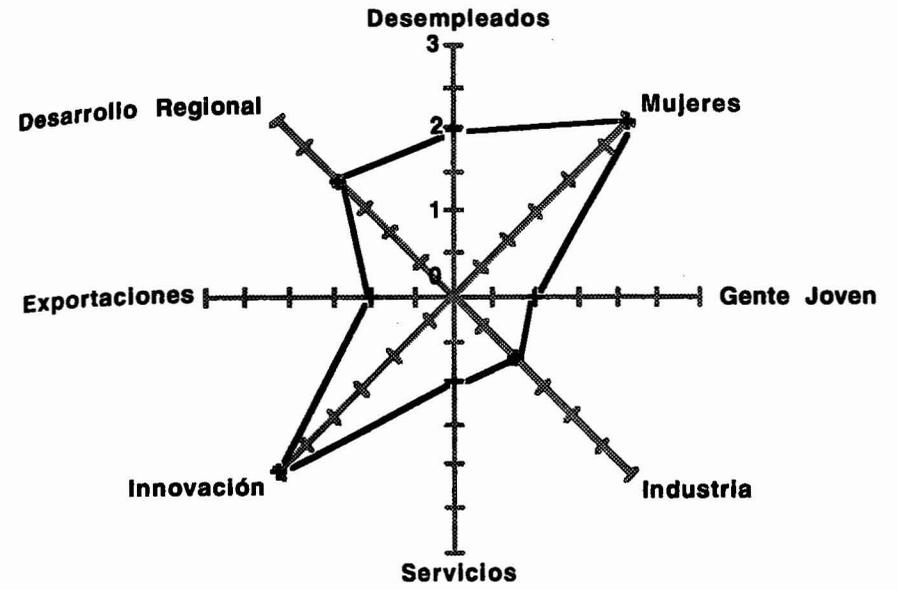
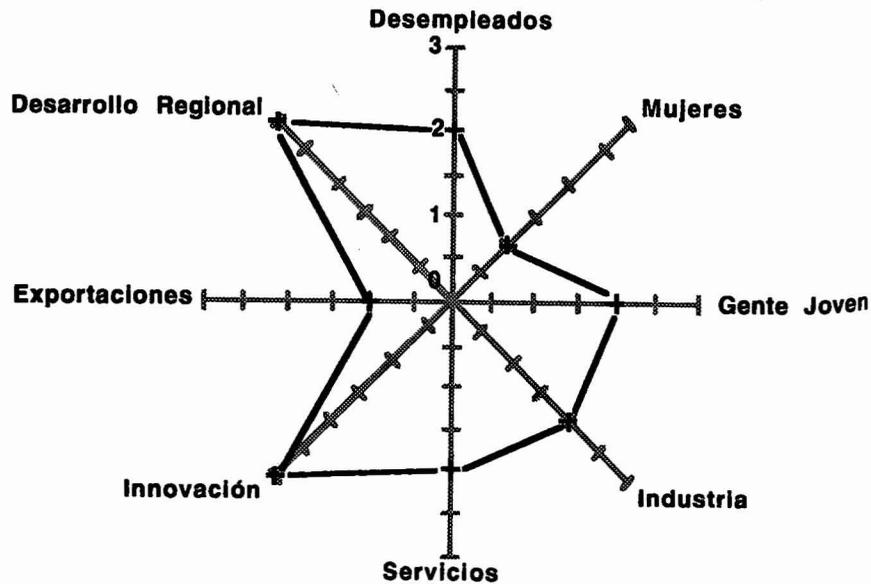


GRAFICO 6

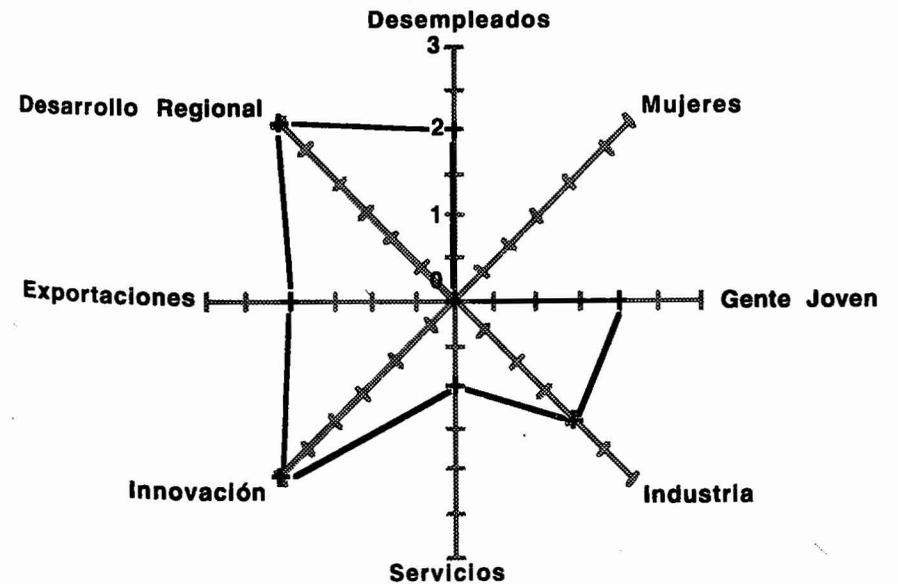
• Tendencias de la ayuda para iniciar en Alemania



• Tendencias de la ayuda para iniciar en España

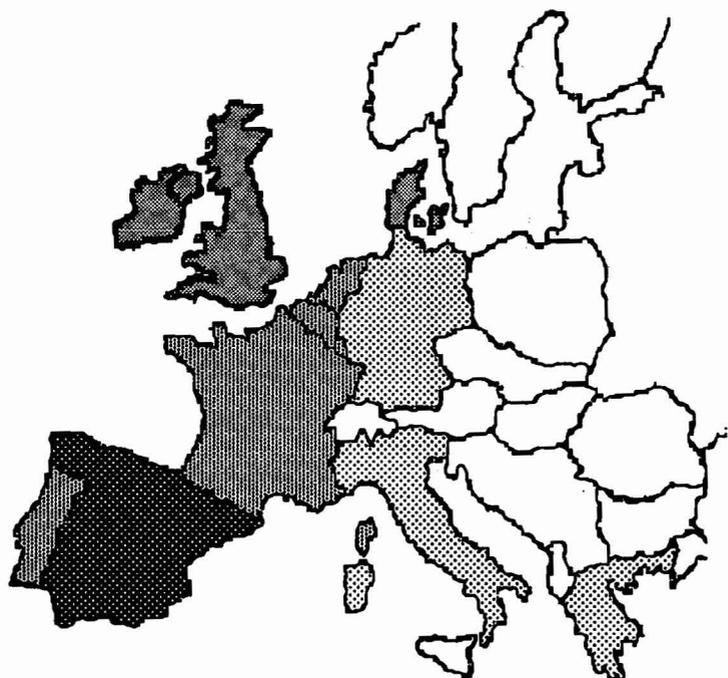


• Tendencias de la ayuda para iniciar en Bélgica



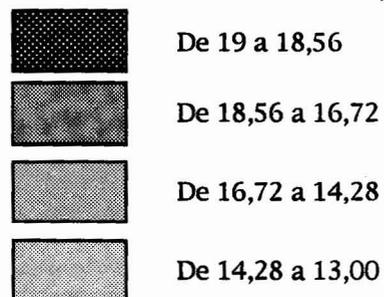
MAPA 1

Clasificación por objetivo: Análisis por esfuerzo teórico



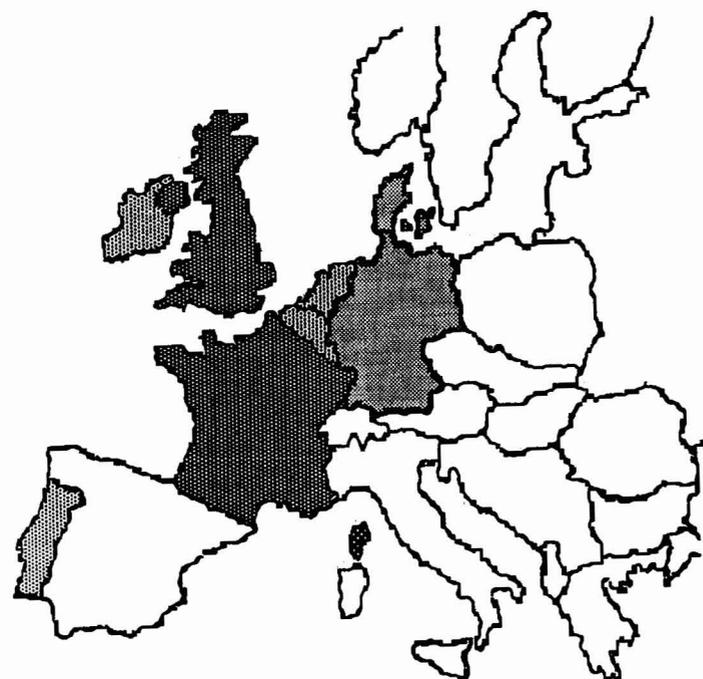
Fracasos con base en las entradas observadas

Promedio: 15,68
Desviación Estándar: 2,20
Mínimo: 13,00
Máximo: 19,00



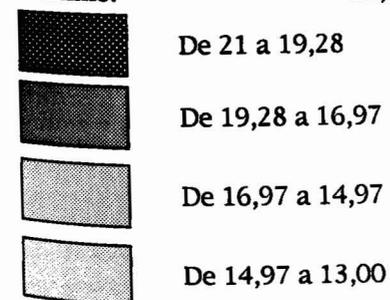
MAPA 2

Clasificación por objetivo: Análisis por calidad de acceso



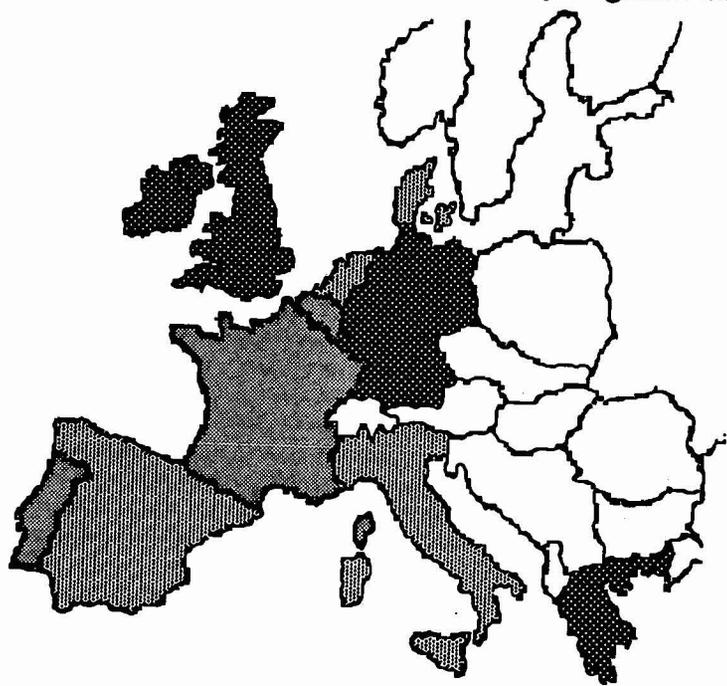
Fracasos con base en las entradas observadas

Promedio: 17,21
Desviación Estándar: 2,69
Mínimo: 13,00
Máximo: 21,00



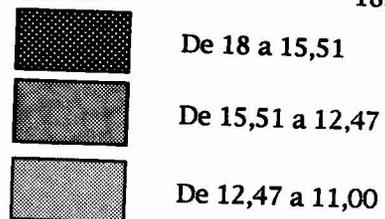
MAPA 3

Clasificación por objetivo: Análisis por grado de selectividad



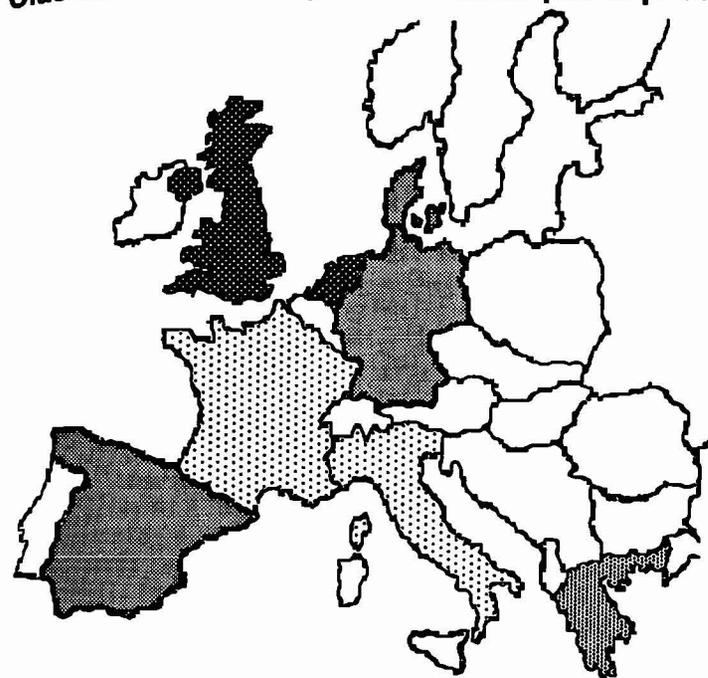
Fracasos con base en las entradas observadas

Promedio: 14,21
Desviación Estándar: 2,24
Mínimo: 11,00
Máximo: 18,00



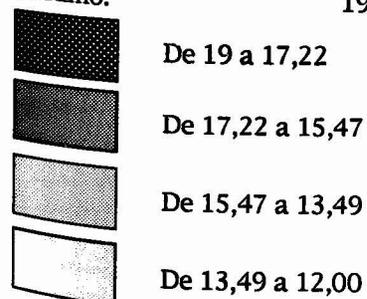
MAPA 4

Clasificación por objetivo: Análisis por impacto estimado



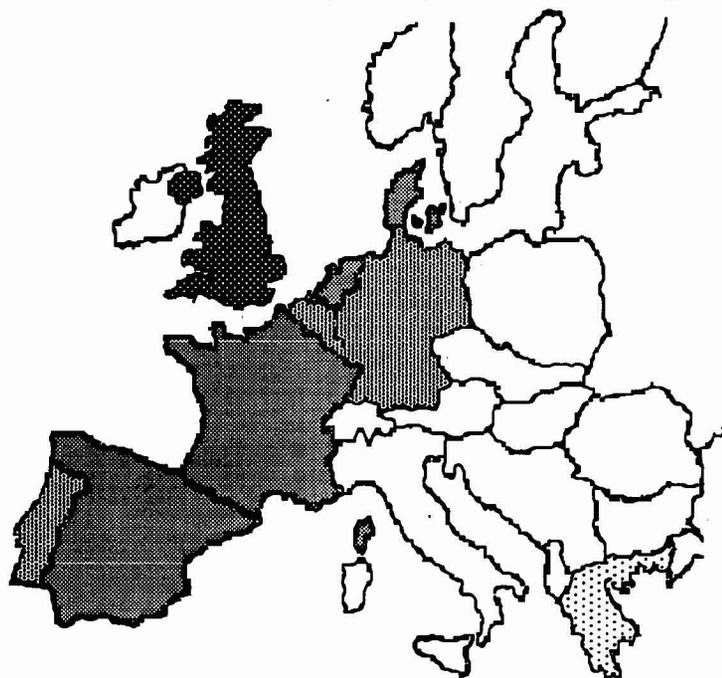
Fracasos con base en las entradas observadas

Promedio: 14,16
Desviación Estándar: 2,28
Mínimo: 12,00
Máximo: 19,00



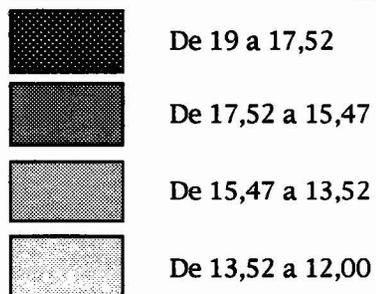
MAPA 5

Clasificación por objetivo: Análisis global



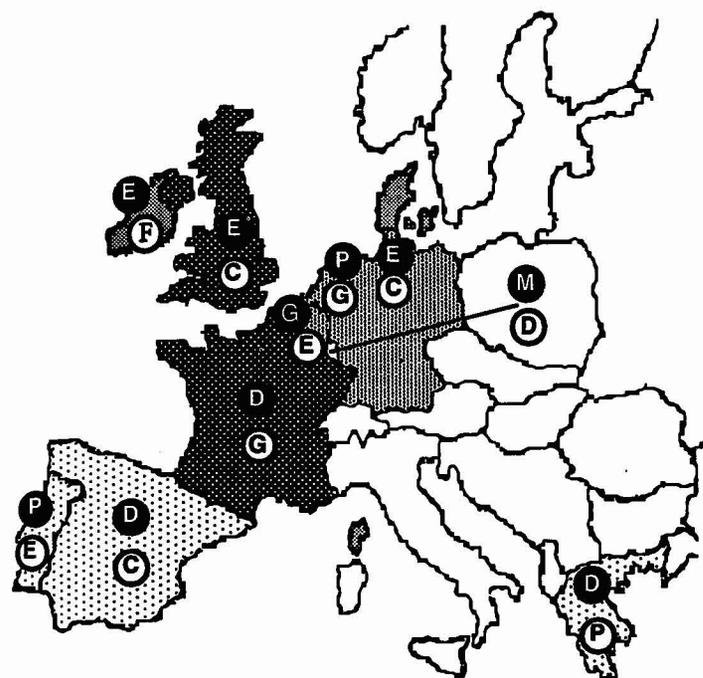
Fracasos con base en las entradas observadas

Promedio: 15,11
 Desviación Estándar: 2,02
 Mínimo: 12,00
 Máximo: 19,00



MAPA 6

Tasas de fracaso en la Comunidad Europea



Diferenciación de acuerdo con las entradas observadas

Promedio: 37,8%
 Desviación Estándar: 37,8%
 Mínimo: 18,5%
 Máximo: 18,5%



F Problemas financieros	P Falta de Preparación
G Administración deficiente	F Presión fiscal
C Demasiada competencia	M Falta de Motivación
D Muy poca demanda	

LA APERTURA ECONOMICA: UNA OPORTUNIDAD PARA COMPETIR

ELSIE L. ECHEVERRI-CARROLL, PH.D.

Graduate School of Business, University of Texas at Austin, Austin, Texas 78712.

Head, Economic Development Department.

Introducción

La teoría *tradicional* del comercio internacional identifica como uno de los beneficios principales del libre comercio, la especialización de los países de acuerdo con sus *ventajas comparativas*, o, en otras palabras, a su dotación relativa de recursos económicos como la tierra, el capital, o el trabajo. Dentro de este contexto, los patrones de comercio internacional estarían dominados por el comercio entre productos que incorporan una *proporción diferente* de recursos. Países como Colombia, por ejemplo, con una relativa abundancia de mano de obra y una relativa escasez de capital, se beneficiarían de exportar productos producidos con procesos intensivos en mano de obra con bajos niveles de calificación. No sólo nos convendría especializarnos en actividades productivas caracterizadas por un bajo nivel de capitalización, como por ejemplo la costura y confección del vestido o la producción de frutas tropicales; sino también comercializar con países industrializados, como los Estados Unidos, cuyas ventajas comparativas se basan en procesos económicos altamente

tecnificados como la producción de maquinaria o de productos agrícolas como el algodón, el trigo, y el maíz.

¿Cuáles serían los beneficios de comercializar con países con una dotación de recursos similar a la nuestra, como sería el caso de la mayoría de países latinoamericanos? A finales de los años setenta se popularizó la llamada *nueva* teoría del comercio internacional, que reconoce que si bien las ventajas comparativas son un elemento importante en la especialización internacional, también juegan un papel importante en este proceso, las *ventajas no-comparativas* que surgen de las economías de alcance (la capacidad de producir una variedad de productos con el mismo proceso de producción), las economías de escala (asociadas con una expansión del mercado), y las economías externas (economías de aglomeración). Entre más similares sean las economías de dos países, en términos de su dotación de recursos y los precios de sus factores, es de esperarse que su comercio internacional esté basado no en sus ventajas comparativas, sino en las ventajas competitivas de sus empresas. A través del comercio