

AGENCIAS MIPYMES, CREACION DE EMPRESAS Y DESARROLLO EMPRESARIAL: UNA LECTURA SOBRE COLOMBIA Y PUERTO RICO

JAIRO ANDRÉS GÓMEZ ARCILA *

Recibido 13 de Mayo de 2008/Enviado para Modificación 21 de Mayo de 2008/Aceptado 7 de Julio de 2008

RESUMEN

En las agendas políticas y económicas de los países tanto desarrollados como los emergentes (3er mundo), los planes de desarrollo económico son siempre relevantes, sin embargo, en algunos países como Colombia y Puerto Rico, que han aplicado modelos de desarrollo promoviendo la alta participación del sector privado, los modelos para el desarrollo económico se apoyan en el desarrollo empresarial, en la creación de empresas, en el estímulo a la inversión, a la cultura empresarial y por ende, al surgimiento de nuevos empresarios como vía para generar empleo, crecimiento y desarrollo económico. Este artículo presenta una lectura, sobre la situación actual en Colombia y Puerto Rico, en cuanto a la creación de empresas de capital nacional, enfocándonos principalmente en las micro, pequeñas y medianas empresas, en el proceso del surgimiento de estas unidades económicas, y del papel desempeñado por las agencias MIPYMES¹ en el apoyo al surgimiento y fortalecimiento de las mismas (MIPYMES); denotando algunos contrastes entre estos países, tocando algunos aspectos investigados en el Informe Mundial de Resultados del General Entrepreneurship Monitor –GEM-, y otras estadísticas relacionadas con la evolución de las mipymes en cuanto a la creación de empleos, crecimiento de estas unidades, impacto en el PIB, etc., revelando por último la existencia de otros elementos importantes (no económicos) que impactan en la creación de empresas y que muy poco se ha desarrollado en la literatura existente.

Palabras clave: *Desarrollo económico, desarrollo empresarial, densidad empresarial, emprendimiento, agencias MIPYME.*

Clasificación JEL: *D21, L11, O10, O11, O43, O54*

* Universidad de Puerto Rico. Correo electrónico: jag082@hotmail.com

¹ Se hace referencia a agencias MIPYMES a aquellas instituciones cuyo objetivo es el apoyo y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

ABSTRACT

The economic development plans are always relevant in the political and economic agendas of developed and emerging (3rd world) countries, however, in some countries like Colombia and Puerto Rico, which have implemented models of development by promoting a high private sector participation; the model for economic development focus on business development, business creation, investment stimulation and business culture. Additionally, the appearance of new entrepreneurs results on employment creation, economic growth and development. This article presents a reading on the current situation in Colombia and Puerto Rico, regarding the creation of enterprises with national venture capital, focusing primarily on the creation process of micro, small and medium enterprises, and the role played by MSME Agencies in supporting the emergence and strengthening of these economic units. indicating some differences between these countries, assessing some aspects investigated by the General ,Entrepenuership Monitor-GEM and other related statistics of MSMES development concerning job creation, growth, impact on GDP, etc., which finally reveal the existence of other important elements (not economic) which impact on business creation and have been poorly developed in the existing literature.

Keywords: *Economic development, business development, business density, Entrepenuership, msme (micro small and medium enterprises) agencies.*

JEL Classification: *D21, L11, O10, O11, O43, O54,*

INTRODUCCIÓN

En las agendas políticas y económicas de los países tanto desarrollados como los emergentes (tercer mundo), los planes de desarrollo económico son siempre relevantes, de esta manera es interesante observar que gobiernos diferentes con economías similares (región de América Latina y el Caribe) propongan para sus países, diferentes estrategias para alcanzar dicho desarrollo. Algunos basan su estrategia de desarrollo económico promoviendo la alta participación de la iniciativa privada (ej.: Chile, Colombia, Perú, Puerto Rico), mientras que otros concentran y elevan la intervención estatal en la realidad económica de su país (ej.: Cuba, Venezuela, Ecuador, Bolivia). De hecho, tal realidad confirma lo planteado por Hausmann² y Velasco (1):

² Director del Center for International Development y profesor de la Kennedy School of Government, Universidad de Harvard. Anteriormente fue Economista Jefe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (1994 – 2000) donde creó el Departamento de Investigación.

*“Gran parte de los debates políticos en torno al consenso de Washington implicaban la búsqueda de un acuerdo respecto a cómo usar cada uno de los instrumentos políticos en todos los países y en cualquier circunstancia. Hemos argumentado la inutilidad de este enfoque. En vez de ello, creemos que sería más beneficioso desarrollar los instrumentos para hacer diagnósticos y los sistemas estadísticos que permitirían a los formuladores de políticas identificar las restricciones imperativas al crecimiento de **cada país y en cada periodo**, y centrarse en las políticas capaces de mitigar estas restricciones. Este enfoque todavía tiene que aportar muchas de las respuestas, pero al menos ya ha conseguido cambiar el tipo de preguntas que deberíamos hacernos,... [Así], el resultado final es que diferentes cambios en la política pueden tener efectos espectacularmente diferentes de crecimiento, dependiendo del nivel inicial de las políticas cambiadas”.*

Con el tiempo algunos de estos países, comúnmente los que optan por economías más liberales, han acuñado el concepto de **desarrollo empresarial**, como estrategia complementaria, orientada específicamente al sector empresarial para, primero fortalecer en sus diferentes áreas funcionales (mercadeo, producción, ventas, gerencia, etc.) a las empresas existentes en cada región, y así estimular el crecimiento de estas y el sostenimiento de los empleos que estas generan, entre otros propósitos; y segundo, promover y estimular la creación de empresas de manera que se dinamizan factores como el empleo formal, la inversión, la diversificación de la oferta interna y externa (en el caso de empresas que exporten). Tales estrategias en su gran mayoría apuntan a las MIPYMES³ (Micro, pequeñas y medianas empresas), esto es, entre otros aspectos que las grandes empresas teniendo en cuenta su nivel de antigüedad, activos, ventas y/o el sector en el que participan no necesitan del apoyo del estado en términos empresariales, de hecho en algunos casos estas grandes empresas (incluidas las multinacionales y transnacionales) apoyan ya sea con recursos económicos o con gestión, los programas orientados a las MIPYMES, incluso algunas poseen programas de desarrollo empresarial o desarrollo de proveedores -dentro de sus programa de responsabilidad social empresarial (RSE)-, específicos para las MIPYMES participantes en su cadena de valor, de manera que al elevar sus niveles de eficiencia, la empresa ancla eleva los suyos.

³ Micro, pequeñas y medianas empresas; el criterio de clasificación puede ser por número de empleados nivel de activos o nivel de ventas dependiendo del país. En Colombia es establecido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, y en Puerto Rico es establecido por La Cámara de Comercio de Puerto Rico.

Es por esto que, hoy en día, en el mundo la tendencia referente a los modelos económicos para el desarrollo económico se centran en el desarrollo empresarial, en la creación de empresas, en el estímulo a la cultura empresarial y por ende, al surgimiento de nuevos empresarios como vía para generar desarrollo económico (2).

Sin embargo, es claro que desde el punto de vista del empresario o emprendedor, los objetivos iniciales por los cuales este crea empresa, están más orientados por la necesidad de mejorar sus ingresos o por alcanzar desarrollar su propia carrera y satisfacer sus necesidades de realización (3) y además está condicionado por factores externos o del entorno, de esta manera la capacidad para crear una empresa es percibida como un acto deliberado, circunscrito a un momento y lugar determinado, en el que las limitaciones formales e informales son importantes para el desarrollo de la capacidad emprendedora y la creación de nuevas empresas (4); pero no es común ver que un empresario inicie empresa por pensar en desarrollo económico o empresarial (aunque es claro establecer que el empresario si es consciente de que en sumatoria los empresarios apalancan el crecimiento de una economía, es decir, *piensan global y actúan local*), es decir que el empresario no piensa en desarrollo económico o empresarial de manera global, solo en su propio desarrollo y el de las personas involucradas directamente con el proyecto empresarial, tales como familiares, socios, empleados, clientes, etc. De esta manera, es poco probable que un empresario abandone su empresa para liderar procesos, proyectos y/o programas de desarrollo empresarial, que no solo beneficien una empresa en particular sino todo un sector o un gremio o una región.

Es por esta razón que el desarrollo empresarial nace como iniciativa del sector público hacia el sector privado (entiéndase políticas públicas) además, que es el sector público y sus instituciones quienes poseen la visión general de la economía, lo que les permite establecer estrategias de tales magnitudes; sin desconocer las iniciativas de carácter privado (Fundaciones, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), etc.) quienes surgen para aprovechar tales políticas y/o desarrollar programas propios o gestionados ante entidades de carácter nacional, internacional o multilateral, con el fin de apoyar las iniciativas empresariales. Pero entonces, cabe preguntar quien se encarga de liderar dichos procesos de desarrollo, ¿el estado?, ¿el gobierno?, ¿los empresarios?, ¿las ONG?, ¿los gremios?

DESARROLLO EMPRESARIAL Y ECONÓMICO

La experiencia ha indicado que los aportes institucionales al desarrollo empresarial ya sean estatales o de carácter privado como los gremios, las cámaras de comercio, las fundaciones, las ONG las universidades, etc., juegan un papel fundamental y prioritario, en el diseño difusión, promoción y ejecución de estrategias, programas y proyectos de apoyo al desarrollo empresarial y productivo de las unidades económicas existentes o en proceso de gestación. Estrategias y programas que pueden contemplar apoyos en servicios (comúnmente llamados servicios de desarrollo empresarial)⁴, desde una simple asesoría financiera para tomar una decisión, hasta la ejecución de programas interdisciplinarios que incluyan de tecnologías de información y comunicación, desarrollo productivo, transferencia tecnológica, etc., a cientos de empresas y/o emprendedores⁵ pertenecientes a un sector específico o multisectoriales, actividades que se han empezado a desarrollar en Latinoamérica y el Caribe desde los años noventa, con las agencias MIPYMES (instituciones de apoyo)⁶.

Teniendo en cuenta los anteriores planteamientos acerca del giro que se toma frente a las responsabilidades del Desarrollo Económico, dada la realidad neoliberal, donde recae cada vez más la responsabilidad en el Desarrollo Empresarial, tomando este último como las iniciativas empresariales que impactan más allá del crecimiento de quienes crean empresas, sino como un efecto multiplicador positivo para una sociedad, al apalancar otros factores de producción por encima de los meramente microeconómicos; el desarrollo empresarial, como elemento fundamental en el desarrollo económico y crecimiento de una región y/o un país (dadas las características de heterogeneidad entre los países de América Latina y el Caribe) debe tratarse e investigarse de manera particular en cada unidad,

⁴ Se entiende por servicios de desarrollo empresarial aquellos programas, proyectos, actividades, etc. orientadas al fortalecimiento y promoción del sector empresarial de una economía, un sector económico específico, o una región geográfica determinada, que en su gran mayoría son percibidas desde el usuario final (empresa o empresario) prestados como capacitación, transferencia de tecnología, apoyo en mercadeo, asesoramiento empresarial, tutorías e información, tradicionalmente se han llamado servicios no financieros, y a veces se ofrecen en conjunto con crédito y otros servicios financieros (5).

⁵ Para Schumpeter (6) un emprendedor no es solo un hombre de negocios o un gestor; es un individuo único que por naturaleza asume riesgos e introduce productos innovadores y nueva tecnología en la economía.

⁶ Se pueden considerar agencias MIPYMES (7) u organismos de apoyo como son referidos por Gómez (8) aquellas instituciones de carácter público, mixto o privado, que desarrollen actividades orientadas a fomentar y fortalecer el desempeño de las MIPYMES, por ejemplo: Ministerios, Cámaras de Comercio, Entidades de carácter gremial, universidades y ONG.

sin que esto obstruya la posibilidad de hacer análisis globales; permitiendo esto identificar las potencialidades endógenas de sus actores y a partir de estas iniciar los procesos de intervención.

Sin embargo, es necesario aclarar que la responsabilidad del Estado, no decae, sino, que su papel dentro del desarrollo económico, cambia de posición, al convertirse en un elemento facilitador no solo de aspectos macroeconómicos, políticas públicas, políticas de estímulo industrial, políticas cambiarias, aranceles, infraestructura pública, tratados de libre comercio, etc., sino también en el estímulo y desarrollo empresarial de las actuales y nacientes unidades económicas de capitales nacionales (que comúnmente son las que más padecen, a la hora de enfrentarse a las empresas de capitales internacionales), y que en su gran mayoría son MIPYMES, cuyos orígenes obedecen más a la necesidad que a la oportunidad (2), y que además en Latinoamérica enfrentan ambientes de negocios menos favorables que los asiáticos [esto visto en comparación con las economías mundiales emergentes, amén de lo que sucede en las economías desarrolladas] (9).

Entrando en contexto y teniendo en cuenta los últimos desempeños que ha tenido la economía de América Latina y el Caribe, donde ha perdido participación a nivel global, tanto en el comercio mundial (11), como en la aportación al PIB mundial, no obstante de los altos niveles presentados en los últimos 5 años. Pero si se amplía el análisis longitudinal en los últimos 40 años, se observa que el crecimiento promedio ha venido en descenso y perdiendo dinamismo, incluso frente a África, según perspectivas del Fondo Monetario Internacional (FMI), citadas por Hausman y Velasco (1) en Visiones del desarrollo en América Latina (1) referidas en la Tabla No. 1, en donde se observa una disminución en el promedio de crecimiento del PIB desde 1988 hasta 2003.

TABLA No. 1. PIB AMÉRICA LATINA 1960 - 2003

CRECIMIENTO DEL PIB (Tasas de crecimiento anual)			
	1960-1975	1988-2003	Diferencia
Argentina	3,60%	1,80%	-1,80%
Belice	5,90%	6,70%	0,90%
Bolivia	3,70%	3,50%	0,20%
Brasil	7,50%	1,90%	5,60%
Barbados	4,70%	0,80%	3,90%
Chile	2,30%	5,80%	-3,50%
Colombia	5,40%	2,80%	2,60%
Costa Rica	6,00%	4,80%	1,20%
República Dominicana	6,80%	4,20%	2,60%
Ecuador	5,70%	2,20%	3,50%
Guatemala	5,50%	3,70%	1,80%
Guyana	3,50%	2,80%	0,70%
Honduras	4,40%	3,00%	1,40%
Haití	1,10%	-0,90%	2,00%
Jamaica	3,80%	1,70%	2,10%
México	6,60%	3,00%	3,60%
Nicaragua	6,20%	2,50%	3,70%
Panamá	6,80%	4,50%	2,30%
Perú	5,20%	2,00%	3,20%
Paraguay	5,10%	2,10%	3,00%
El Salvador	5,30%	3,80%	1,50%
Trinidad Y Tobago	4,10%	3,40%	0,70%
Uruguay	1,40%	1,20%	0,20%
Venezuela	4,40%	0,10%	4,30%
Promedio	4,80%	2,80%	-2,00%

Fuente: Haussmann, Velasco (1).

Según Cimoli, Correa y Primi, (10); “Los países de América Latina y el Caribe deben poner en práctica políticas para la creación de nuevos sectores o la modernización de sectores maduros, respetando las restricciones dadas por el tamaño, el grado de desarrollo y la estructura productiva de las distintas economías nacionales. La diversificación de la estructura productiva, mejorando la mezcla de productos y el vector de especialización internacional, es un determinante del cierre de la brecha de productividad respecto a la frontera tecnológica internacional y, por lo

tanto, de la aceleración del crecimiento de la productividad agregada en economías abiertas. Tal diversificación permite mejores encadenamientos internos, lo que fortalece el impacto positivo del crecimiento económico sobre la productividad agregada”.

Contrastando lo anterior con los resultados del informe The Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁷ 2007 (3), donde la tasa de actividad empresarial más alta se concentra en América latina y el Caribe, donde los 8 de los 9 primeros puestos son ocupados por países de esta región⁸, cifras repetidas en el 2006, y paradójicamente también se registran las tasas más altas de cierre de empresas para 2006 (2007 no presenta cifras para este comportamiento). Dada esta realidad vale la pena hacer las siguientes preguntas: ¿Que está pasando con el dinamismo empresarial que siendo alto, aun no llega a impactar significativamente en la generación de riqueza y crecimiento económico de la región?, o ¿será entonces que es apresurado pensar que el dinamismo debe impactar en el corto plazo?, o ¿serán los niveles de dinamismo empresarial altos, pero con magnitudes muy pequeñas, que en sumatoria no logran impactar fuertemente en los indicadores macroeconómicos?, o ¿será una mezcla de las dos anteriores?.

¿De qué manera han impactado las agencias MIPYMES, en la elevación de este índice de actividad?, ¿Qué aportes pueden hacer estas agencias para mejorar el desempeño de las MIPYMES en proceso de gestación?

Se analizan también las relaciones presentadas entre las agencias y sus clientes (MIPYMES), como ha sido su interacción; para poder hacer una aproximación hacia los impactos en términos de riqueza y de crecimiento económico.

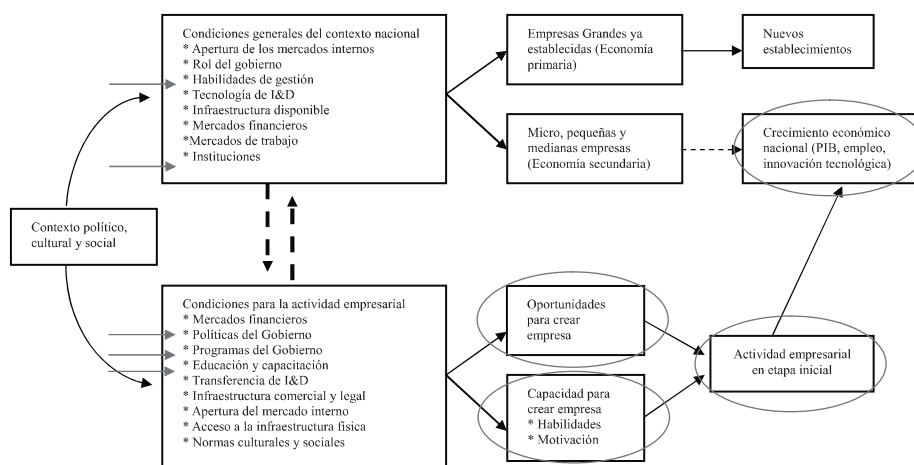
El aporte al conocimiento del presente documento estará dado en la medida en que se respondan las anteriores preguntas y este se aproxime al impacto dado por las agencias MIPYMES al desarrollo empresarial:

⁷ El proyecto de investigación The Global Entrepreneurship Monitor –GEM- (3), creado en 1999, liderado por el Babson College, con el apoyo de la London Business School. El proyecto se inició con el estudio de 10 países, hasta llegar a 42 en el 2007; en algunos de éstos el estudio se hace, incluso, por regiones. Actualmente, ya son 79 universidades o centros de investigación y cerca de 220 personas, entre investigadores y personal de apoyo, las involucradas en la realización del estudio GEM. Hoy en día, GEM es la más grande red de colaboración intelectual y de investigación en el mundo enfocada al tema de creación de empresas. En Colombia se realiza, desde el 2006, gracias al esfuerzo conjunto de las universidades Javeriana Cali, Icesi, Universidad del Norte y la de los Andes.

⁸ Los países latinoamericanos incluidos en el estudio son 9 Perú, Colombia, Venezuela, República Dominicana, Argentina, Chile, Brasil, Uruguay y Puerto rico, este último es el que queda por fuera del grupo mencionado.

haciendo un breve recuento histórico, identificando capacidades, aprovechando políticas públicas para el estímulo de la creación de empresas, enfatizando en el estímulo y promoción del espíritu empresarial y la creación de empresas⁹, visto esto último a la luz del impacto en la creación empleo, diversificación de la oferta, incrementos en la innovación y desarrollo tecnológico, y su correlación con la evolución de las estructuras y densidades empresariales, el crecimiento económico como aporte al desarrollo empresarial y por ende al desarrollo económico; haciendo exploraciones empíricas en los contextos colombiano y puertorriqueño en los últimos años.

GRAFICA No. 1. MODELO CONCEPTUAL DEL GEM



Fuente: GEM Colombia 2007 reporte de resultados 2008 (3).

MIPYMES EN COLOMBIA Y PUERTO RICO

Leyes y Políticas de Fomento

Las políticas de definición y establecimiento de un marco legal y de apoyo específico para MIPYMES son relativamente nuevas, en Colombia a través de la Ley 590 de 2000 y ampliada por la Ley 905 de 2004, en Puerto Rico Ley Número 454 de 28 de Diciembre de 2000, ambas con el objetivo de sentar bases para formular políticas orientadas las micro, pequeñas y

⁹ Para los anteriores parámetros ver flechas de color gris, señalando estos aspectos como se configuran y enmarcan dentro del Modelo GEM (3) y sus efectos en las áreas resaltadas con el círculo gris.

medianas empresas. Como contraste tenemos que en Estados Unidos desde 1953 se creó la *Small Business Asociation* como agencia de apoyo a las pequeñas empresas. De esta manera la legislación sobre la actividad emprendedora, constituida por norma leyes y organismos hacen parte de las limitaciones formales pues pueden fomentar o inhibir la propensión de una nación o región a crear nuevas empresas (4).

Definición de MIPYMES

Las anteriores leyes de igual manera establecen los criterios para las definiciones de tamaño en cada contexto, En Colombia se establece por número de empleados o nivel de activos, mientras que en Puerto Rico al igual que en Estados unidos, se establece por número de empleados o nivel de ventas, la información se resumen en la siguiente tabla:

TABLA No. 2. CLASIFICACIÓN DE MIPYMES EN COLOMBIA Y PUERTO RICO

PUERTO RICO		TAMAÑO	COLOMBIA	
PERSONAL	INGRESOS \$		RANGO ACTIVOS EN \$	PERSONAL
MENOS DE 5	<= 500,000	MICRO	<=115,375	MENOS DE 10
ENTRE 6 Y 50	>500,000 Y <=3,500,00	PEQUEÑA	>115,375 Y <=1,153,750	ENTRE 11 Y 50
ENTRE 51 Y	>3,500,000 Y <=20,000,000	MEDIANA	>1,153,750 Y <=6,922.500	ENTRE 50 Y 200
MAS DE	>20,000,000	GRANDE	>6,922,500	MÁS DE 200

Fuente: Elaboración propia, con base en la información recolectada en Camara de Comercio de Puerto Rico y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia.

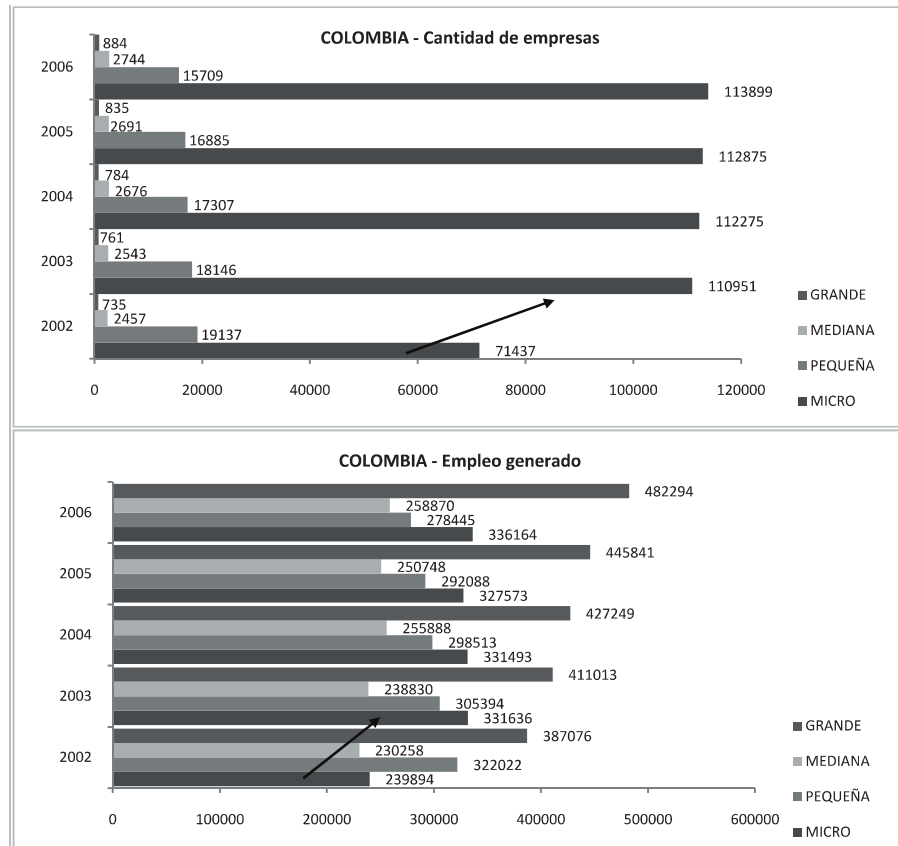
Impacto de las MIPYMES y Densidad Empresarial

Dada la diferencia de criterios entre ambos países, hemos tomado el nivel de empleo y la escala establecida para Colombia como parámetros para efectos de un análisis comparativo, a continuación detallamos la evolución en densidad empresarial para cada país, tanto en cantidad de empresas como en empleo generado, en cada renglón de clasificación:

Colombia: Es necesario aclarar que las cifras con las que trabajan incluyen solo a los datos recolectados en los sectores Industriales y de comercio, para los años analizados, debido a que son las cifras más consolidadas y de datos históricos que posee el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia y solo se encuentra disponible desde 2002, sin embargo y teniendo en cuenta la información de FEDESARROLLO (Federación para la Educación Superior y el Desarrollo), las actividades industriales y comerciales es donde se concentran las actividades de las

MIPYMES, por lo tanto a juicio del autor son de validez para desarrollar el análisis, de hecho el análisis se hace desde el punto de vista porcentual para evitar errores en datos nominales.

GRAFICA No. 2. COLOMBIA CANTIDAD DE EMPRESAS Y EMPLEO GENERADO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE.

Observando la gráfica, es notable el crecimiento que se da en la cantidad de Micro empresas y se refleja en la generación de empleo, impulsando junto las otras empresas un incremento del 9.11% del empleo, y si contrastamos esto con la Grafica No. 3. Es el momento donde se reactivan el sector de construcción (comúnmente de grandes empresas), el sector de industria, comercio (donde se ubican las MIPYMES) y logística, y la tasa de desempleo tiende a la baja y el PIB inicia su racha de ascenso para continuar así durante los últimos 5 años.

A partir del 2002 se presenta un cambio la pirámide de densidad empresarial, ubicándose las microempresas como el segundo renglón generador de empleo, después de la gran empresa, y conservando este comportamiento en adelante, con respecto a la cantidad de empresas la estructura siempre se conserva.

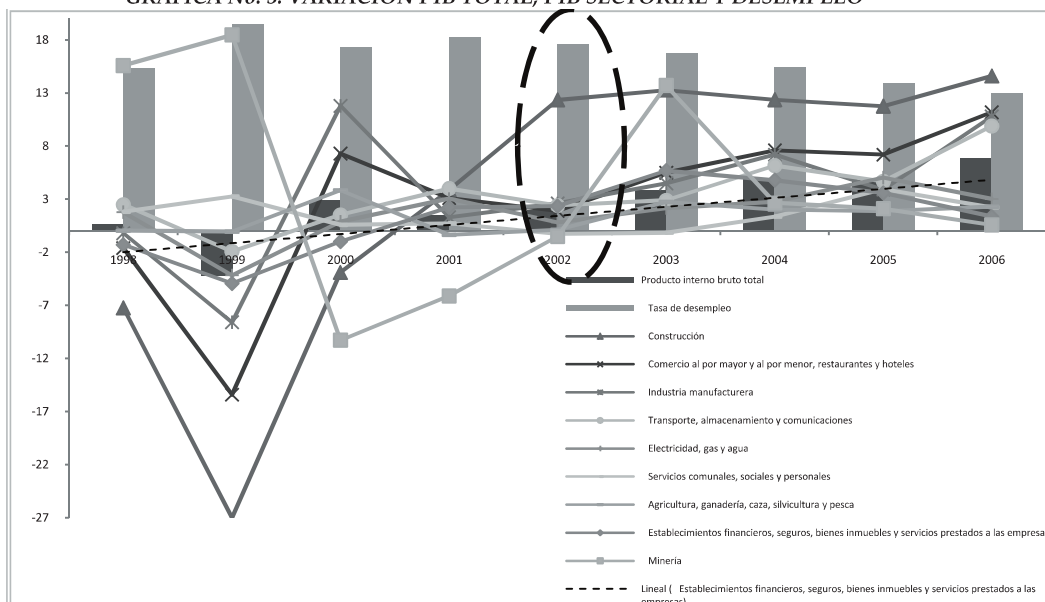
TABLA No. 3. COLOMBIA CANTIDAD DE EMPRESAS Y EMPLEO, PARTICIPACIÓN %

	2002		2003		2004		2005		2006	
	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo
MICRO	74,59%	20,31%	82,55%	25,73%	83,14%	25,21%	83,43%	24,85%	84,22%	24,76%
PEQUENA	19,98%	27,26%	13,50%	23,69%	12,82%	22,70%	12,48%	22,16%	11,62%	20,51%
MEDIANA	2,57%	19,49%	1,89%	18,53%	1,98%	19,46%	1,99%	19,02%	2,03%	19,07%
GRANDE	2,86%	32,77%	2,06%	31,89%	2,06%	32,49%	2,10%	33,82%	2,14%	35,52%
TOTAL	100,00%	100%	100,00%	100%	100,00%	100%	100,00%	100%	100,00%	100%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del DANE.

Las MIPYMES al 2008 Representan el 96.4% de los establecimientos, aproximadamente el 63% del empleo; el 45% de la producción manufacturera, el 40% de los salarios y el 37% del valor agregado. Evidenciando el gran impacto que genera la MIPYME colombiana en la generación de riqueza, crecimiento y desarrollo económico.

GRAFICA No. 3. VARIACIÓN PIB TOTAL, PIB SECTORIAL Y DESEMPLEO

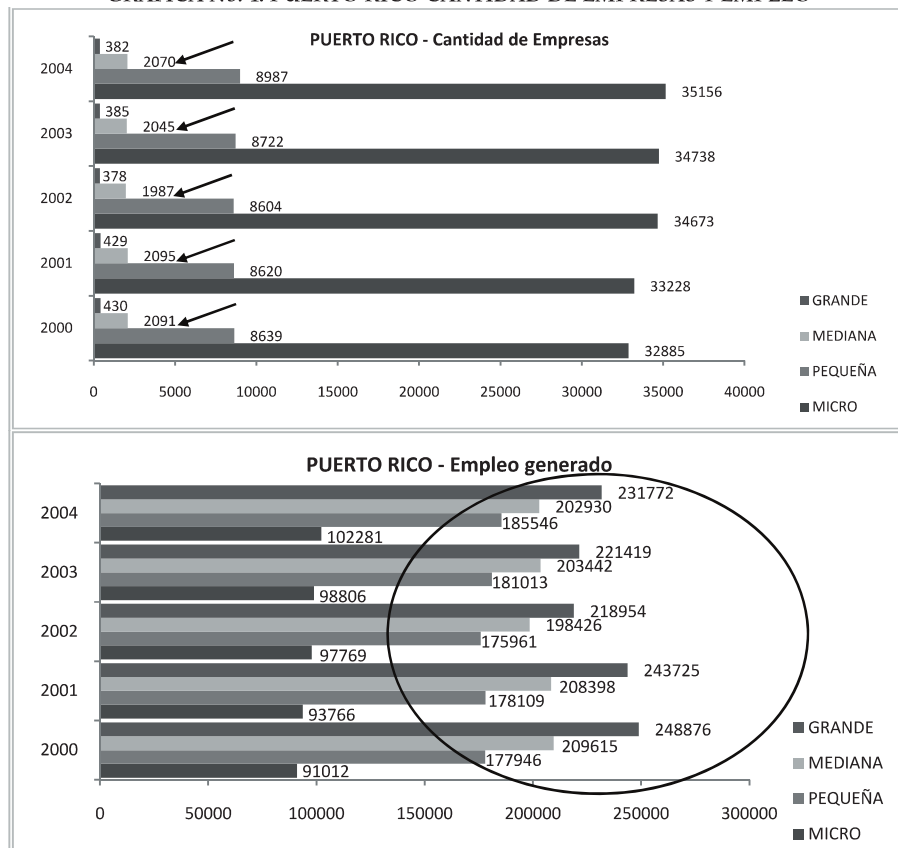


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la CEPAL.

Puerto Rico

Las cifras dadas para Puerto Rico, incluyen todos los sectores económicos, sin embargo la información disponible en la oficina del Censo de la Junta de Planificación se encuentra hasta el año 2004. Durante el periodo analizado la estructura de la densidad empresarial en cantidad de empresa y generación de empleo, se conserva para cada renglón, pero se observa un renglón de pequeñas y medianas empresas bastante amplio, lo que da mayor estabilidad a la economía puertorriqueña, en el sentido que son empresas que generan desde 10 empleos hasta 200 empleos, que llevan más años de operación en el mercado, conservando para sí, gran participación en la generación de empleo en un nivel muy cercano al de la gran empresa (Ver grafica No. 4).

GRAFICA No. 4. PUERTO RICO CANTIDAD DE EMPRESAS Y EMPLEO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Económica de PR.

TABLA No. 4. PUERTO RICO. CANTIDAD DE EMPRESAS Y EMPLEO, PARTICIPACIÓN %

	2000		2001		2002		2003		2004	
	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo	Q Emp	Empleo
MICRO	74,65%	12,51%	74,89%	12,95%	75,97%	14,15%	75,70%	14,02%	75,45%	14,16%
PEQUENA	19,63%	24,46%	19,43%	24,60%	18,85%	25,46%	19,01%	25,69%	19,29%	25,68%
MEDIANA	4,75%	28,82%	4,72%	28,78%	4,35%	28,71%	4,46%	28,87%	4,44%	28,09%
GRANDE	0,98%	34,21%	0,97%	33,66%	0,83%	31,68%	0,84%	31,42%	0,82%	32,08%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Económica de Puerto Rico.

A cifras de 2008 y según la Cámara de Comercio de Puerto Rico, solo las MIPYMES que en 1998 eran 42,577 y en 2008 son 208,153 generan el 60% porcentaje de los empleos nuevos y el 68% (a 2005) del total de empleos en el país que generan; sin embargo (según Humberto Pereyra¹⁰) el 81% de las empresas fracasan durante los primeros cinco años [entre otras razones] porque no tienen el conocimiento de cómo la tecnología los ayudara a mantener el negocio a flote Yates (12).

A manera de referencia, en Estados Unidos¹¹, las pequeñas empresas se dedican a Servicios (42.7%), comercio (13.9%), construcción (11.2%) y finanzas (10.8%), en 2005 representaban el 98.7% del total de empleo, es decir 130 millones de empleos aproximadamente, concentrándose el 84% en empresas con menos de 10 empleados (es decir Microempresas según nuestro parámetro), en donde la densidad empresarial se comporta así:

GRAFICA No. 5. ESTADOS UNIDOS. CANTIDAD DE EMPRESAS



Fuente: IDC, 2005. Disponible en: <http://www.entrepreneur.com/>

¹⁰ Gerente General de CISCO para las Bahamas, Bermudas y el Caribe.

¹¹ Dato de SBA e IDC en 2001 y 2005.

Sin temor a equivocarnos podemos concluir que las MIPYMES, generan un fuerte impacto en la economía de cualquier país, partiendo desde a generación de empleo llegando a movilizar y generar efectos multiplicativos en toda la economía, aspecto que no debe dejarse de lado por parte de los estados, sin embargo solo desde 1990 en Colombia y desde el 2000 en Puerto Rico, se dan estos inicios de políticas orientadas a las MIPYMES mientras que en Estados Unidos ya desde 1953 (paralelo a las teorías de desarrollo) se trabajaba para este sector empresarial.

AGENCIAS MIPYMES U ORGANISMOS DE APOYO EN LATINOAMÉRICA

Como bien se menciona al principio de este documento las agencias MIPYMES u organismos de apoyo, se refiere a las instituciones cuyo objeto social, ya sea primario o secundario, se alinea a las necesidades de apoyo e información que poseen las MIPYMES, estas agencias según su nivel de interacción pueden clasificarse como lo hace Angelelli (13) (Ver Tabla No. 5), según el nivel de contacto que llegan a tener con las empresas, de esta manera se pueden considerar agencias MIPYMES u organismos de apoyo todas aquellas entidades de carácter nacional, regional o local, que trabaje, colabore o gestione, recursos y actividades en pro de las MIPYMES; es así como la teoría económica institucional ha destacado la importancia de los factores institucionales o del entorno como determinantes del espíritu empresarial y la actividad emprendedora. Actualmente, se considera que las instituciones constituyen, en cierta medida, las reglas de juego de una sociedad. En este sentido, el contexto institucional condiciona el funcionamiento y el desempeño de las economías (14).

TABLA No. 5. MODELO DE PISOS

Piso	Funciones
Tercer piso	Análisis de los problemas del sector y definición de políticas Diseño detallado de instrumentos y mecanismos de asignación de recursos Implementación de mecanismos de selección de proyectos y asignación de recursos Seguimiento y supervisión de intermediarios y proyectos Desarrollo de capacidades institucionales a nivel local Contratación de evaluaciones y revisión de resultados e impactos
Segundo piso	Promoción y difusión de instrumentos de apoyo Apoyo en la formulación de proyectos Gestión del financiamiento y la ejecución de proyectos Gestión del conocimiento para el desarrollo regional
Primer piso	Ejecución de servicios de apoyo para las empresas

Fuente: Pablo Angelelli (13).

Una agencia o institución necesariamente no debe estar en un solo piso. Según las indagaciones hechas por Angelelli (13) en Latinoamérica en las principal agencia de cada país, el panorama de las agencias MIPYMES es heterogéneo, gran variación de tamaño, de presupuesto, número de empleados y programas; poseen modelos anticuados y son vulnerables a los cambios políticos. Las principales deficiencias se enmarcan en:

- La falta de información, por ejemplo en muchos países no se conocen datos exactos (solo aproximaciones) de cuantas firmas existen, cuantas fracasan cada año, capacidades del persona, forman en que se financian las empresas (7) esto atenuado a la falta de información actualizada, lo que induce a mayores probabilidades de error, afectando la planificación. Afectando también la realización de estudios comparables¹².
- La alta rotación de personal, incluida la máxima autoridad y directores intermedios, afecta ampliamente la estabilidad de las instituciones y de los programas que en su momento esté coordinando.
- Amplitud de programas con cobertura limitada, la mayoría solo atienden en una sola sede y el uso de TIC's es bastante reducido.
- Falta de coordinación, entre otras razones por la alta rotación de personal.
- Fallas en el seguimiento y evaluación de programas.

Según el estudio de Angelelli, Moudry y Llisterri (7), la mayoría de las instituciones no poseen capacidad suficiente de proveer y coordinar servicios que satisfagan las necesidades de las MIPYMES. De acuerdo a los anteriores problemas y basados en los factores de Angelelli (ver tabla No. 6), las agencias MIPYMES en Latinoamérica quedan clasificadas según la Grafica No. 6.

TABLA No. 6. FACTORES DE EVALUACIÓN DE AGENCIAS MIPYMES

Factor 1. Estabilidad institucional <ul style="list-style-type: none"> - Evolución del presupuesto anual - Evolución del número de empleados - Estabilidad del personal clave - Implantación de un plan estratégico - Ejecución de un plan de trabajo anual 	Factor 2. Atención a problemas de las MIPYME <ul style="list-style-type: none"> - Temas que abarcan los programas de apoyo - Territorio cubierto - Servicios por medio de la Internet
Factor 3. Coordinación interinstitucional	Factor 4. Aprendizaje institucional

Fuente: Angelelli, Moudry y Llisterri (7).

¹² Como en este caso, para efectos de este estudio se han presentado algunos problemas por falta de información.

GRAFICA No. 6. CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE LAS PRINCIPALES AGENCIAS EN AMERICA LATINA



Fuente: Angelelli, Moudry y Llisterri (7).

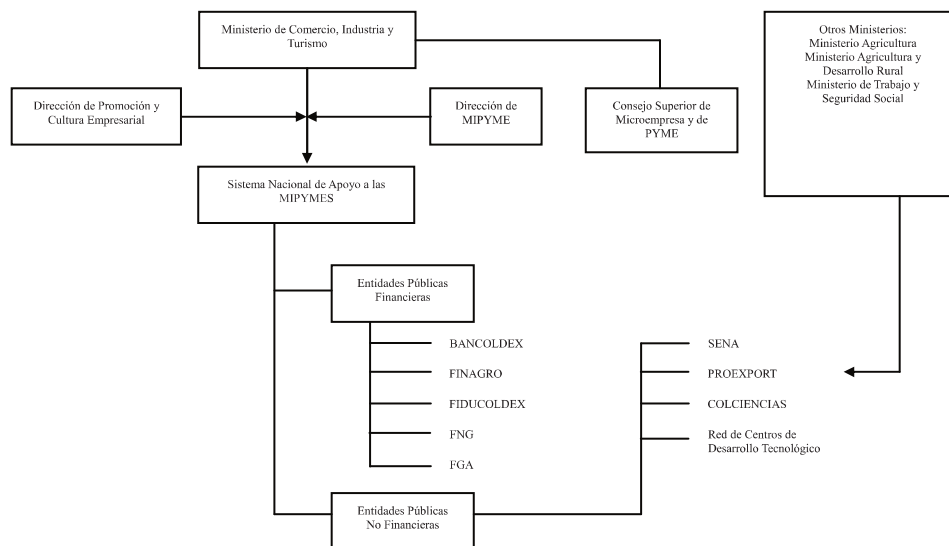
Es importante resaltar que en Latinoamérica, al ser foco de muchas ayudas y apoyo por parte de organizaciones internacionales y entidades multilaterales, funcionan muchas instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), La comisión de la Unión Europea, el Plan de Desarrollo de las Naciones unidas (PNUD), La embajada del Japón, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), La Fundación Panamericana para el Desarrollo (FUPAD), La agencia Española para la Cooperación Iberoamericana AECI (con sede en Cartagena, Colombia) etc., que ofrecen recursos económicos y apoyo técnico, comúnmente a entidades que cumplen el perfil de las agencias MIPYMES; en este sentido, panorama de agencias MIPYMES es bastante amplio, no solo por existir de agencias MIPYMES de todos los pisos mencionados por Angelelli (13), sino de orden internacional; sin embargo estas instituciones han sido creadas para desarrollo y asistencia a países en vías de desarrollo cuya orientación hacia líneas específicas de la creación de empresas es escasa (8).

Agencias en Colombia

El estudio de las agencia MIPYMES en Colombia a diferencia de lo estudiado por Angelelli et al (7), no puede enfocarse solo en la agencia estatal, que está adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en Colombia existe amplitud de entidades orientadas a trabajar con las MIPYMES, desde el orden internacional como se mencionó al principio

hasta el orden local. Respecto a este tema específico en Colombia es poco la literatura que se ha desarrollado, con algunas excepciones, Veciana, Urbano y Gómez (8) analizan la oferta y la demanda de servicios de apoyo a la creación de empresas en el Caribe Colombiano, en la Grafica No. 7, los autores resumen el sistema de apoyo a la creación de empresas en Colombia, diagrama al que le agregaría CONFECAMARAS, y las Cámaras de Comercio adscritas a ésta, ya que según la Encuesta de calidad de la gestión estatal para el desarrollo empresarial desarrollada por el DANE en el 2007, los gremios (siendo las cámaras de comercio antes del orden gremial) son el tercer actor señalado como los actores que mas promueven la actividad empresarial. Los autores realizan su estudio con 12 agencias MIPYMES (que Angelelli (13) calificaría de primer piso) cuyo trabajo se realiza en el Caribe colombiano, llegando a las conclusiones que el sistema es bastante frágil, en cuanto al apoyo dado a los empresarios, la mayoría de los recursos son orientados a población desplazada¹³, la cobertura de los organismos nacionales en el ámbito regional es escasa, los programas económicos son calificados con 44.5% negativo, en gran parte porque los recursos que se brindan son de carácter asistencial y no permiten desarrollar actividades para acumulación (8).

GRAFICA No. 7. COLOMBIA. ORGANISMO DE APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS. ORDEN NACIONAL



Fuente: Veciana, Urbano y Gómez (8)

¹³ Esto es, población afectada por el conflicto interno cuyas vidas corren peligro en sus poblaciones naturales y se ven forzados a salir de sus tierras y desplazarse a otras zonas del país, comúnmente a cabeceras municipales.

Agencias en Puerto Rico

En el caso de Puerto Rico, al igual que en Colombia la existencia de literatura y estudios sobre las agencias e instituciones de apoyo a MIPYMES, es escasa, con algunas excepciones, como por ejemplo, la tesis doctoral de Marines Aponte (15), en este sentido el acervo de información es reducido; en entrevista con el Director de la unidad de Desarrollo Empresarial de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Rio Piedras, Dr. Luis Rivera, en donde éste manifestaba que debido a la no existencia de un sistema de desarrollo enfocado de manera clara de apoyo a MIPYMES, aspecto que concuerda con la manifestado por Veciana, Urbano y Aponte (16), donde resaltan que la política de desarrollo está orientada hacia incentivos fiscales de atracción de capital extranjero, concretamente de los Estados Unidos, sumado lo anterior la falta de información estadística confiable, debilitan la acción e impacto que puedan desarrollar las agencias con las MIPYMES, traduciéndose estas fallas estructurales no en si la población puertorriqueña tiene vocación emprendedora, sino aduciendo estas fallas al sistema de promoción de los gobiernos puertorriqueños. Sin embargo Aponte (15), indican que la población conoce los programas de apoyo (92%) y le dan importancia a los programas de apoyo económico que poseen las instituciones. Las instituciones de apoyo en Puerto Rico se clasifican en 3 grupos (15), Federales, estatales y municipales ver tabla No. 7.

La entrega de incentivos se atrasan debido a la alta burocracia envuelta, sumado esto a la actitud del personal miembro de estas instituciones, que restringen el proceso y crean desmotivación, de esta manera podemos concluir que los factores condicionantes que obstaculizan el proceso de creación de empresas en Puerto Rico se hallan fundamentalmente en el entorno formal, contrario a la percepción general de que el puertorriqueño carece de espíritu empresarial (15). De acuerdo al estudio de Aponte (13), las organizaciones tiene serias limitaciones en la efectividad y oferta de sus servicios, así como en la implantación de reglamentos, de esta manera los empresarios suelen buscar ayuda en sus redes informales.

TABLA No. 7. AGENCIAS DE APOYO MIPYMES PUERTO RICO

INSTITUCIÓN	Información y Orientación	Asesoramiento	Formación y Entrenamiento	Financiación
Administración Federal de Pequeños Negocios (SBA)				
• Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (PR-SBDC)	X	X	X	X
• Cuerpo de Servicios de Ejecutivos RetiradosX (SCORE)		X		
• Instituto Empresarial Para la Mujer	X	X	X	
• Centro de Recursos Para Negocios	X	X	X	X
Corporación Para el Fomento Económico de la Ciudad Capital (COFECC)	X			X
Marketing Development, Corp.				X
North PR Development				X
Advanced Local Development				X
Centro del Desarrollo de empresas minoritarias (MBDC)	X			X
SERVY-PYMES				X
Compañía de Fomento Industrial (PRIDCO)		X		
• Oficina de la Industria Puertorriqueña	X	X		
• Incentivo de Capital Riesgo (VCI)				X
• Vivero de Tecnología y Ciencia				
Banco Gubernamental de Fomento				X
Banco de Desarrollo Económico (BDE)	X		X	X
Administración de Fomento Comercial (AFC)	X	X	X	
• Escuela Gerencial			X	
Corporaciones Municipales de Desarrollo				
Fondos de Capital Riesgo				X
Centros de Recursos de Información Empresarial Cámara de Comercio (CRIE)	X			
Vivero de Tecnología y Ciencia VITec				
Oficina de Propiedad Intelectual y Comercialización de tecnología, UPR.		X		
UMET – Bachillerato, Grado Asociado y Certificado de Emprenderismo			X	
UIA – Fajardo Licenciatura en Administración de PYMES			X	

Fuente: Aponte (15)

EL ESTADO COMO AGENTE Y LAS POLÍTICAS DE FOMENTO

A pesar del paso de activismo estatal a un estado con funciones intermedias o mínimas, la responsabilidad estatal del desarrollo económico no se traslada, solo se reconfigura, en este sentido, el Estado sigue siendo

un actor importante, y este así lo ha reconocido, participando ya no de manera activa en las actividades empresariales, pero sí de manera activa en la regulación y emisión de leyes de apoyo y fomento a las MIPYMES, a la creación de empresas (en Colombia Ley 1014 de 2006 o Ley de fomento a la cultura del emprendimiento), la innovación, etc.

En Colombia a pesar de la existencia de una diversidad de leyes y organismos, sus niveles de claridad y especificidad son cuestionables (4), entre otros aspectos porque la política de fomento del espíritu empresarial y la creación de empresas, está dirigido casi exclusivamente al fortalecimiento más que a la creación de empresas. En Puerto Rico, la Ley de incentivos contributivos, está fundamentalmente orientada a atraer actividad comercial a la Isla y no a promover la creación de empresas nativas, ya que no establece distinción de capital local o extranjero, por otro lado, los beneficios contributivos no se condicionan a que las empresas de capital extranjero trabajen con las empresas de capital local, esta orientación es reinante desde 1947 hasta estos días (15).

En otros contextos, por ejemplo Girard (17) citando a Ronald J. Gilson (1998) se refiere a como la política de fomento apalanca la creación de empresas innovadoras, tomando por ejemplo el estado de California, EUA. En cuanto a que la ley Californiana (heredada del derecho mexicano) no permite incluir en los contratos, cláusulas de concurrencia con sus asalariados, lo que contribuye a una mayor movilidad de las personas, de las ideas y del know how, permitiendo fluidez de los factores para la inversión y creación de empresas, termina Girard (17) induciendo que si la industria informática se hubiese protegido como la industria automovilística o aeronáutica, los computadores no lo estarían como lo están hoy por todas partes, no es de casualidad entonces que California es el estado de la Unión con mayor actividad emprendedora (4%, según cifras SBA 2005); así pues, el crecimiento económico se fomenta mediante un entorno institucional que recompensa y alienta las actividades de los emprendedores (6).

EL MODELO GEM COMO REVELADOR DE LA REALIDAD LATINOAMERICANA

Desde 1999 que se creó el proyecto GEM (3), éste ha sido de gran utilidad para explorar la realidad circundante acerca del impacto de la tasa de entrada de nuevas empresas como determinante para el crecimiento del

empleo regional, el cual es más alto en áreas con mayor competencia y más bajas barreras de entrada (18), En Colombia ya lleva dos años consecutivos (2006 y 2007) este estudio, en Puerto Rico solo se ha realizado para el año 2007 y su publicación aun no ha sido posible, según el Director del Departamento de Desarrollo Empresarial de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Rio Piedras, Dr. Luis Rivera, esto no ha sido posible por cuestiones de presupuesto.

Para Colombia la TEA (Tasa de actividad empresarialidad) se mantiene cerca del 23% ocupando tres de los primeros puestos a nivel mundial, distribuida esta en 12.57% por oportunidad (13.68% en 2006) y 9.28% por necesidad (8.74% en 2006), mostrando esto un leve deterioro, debido a que el verdadero desarrollo se da en la medida que la tasa sea mas de oportunidad, pues la necesidad solo lleva a generar ingresos para subsistencia, razón por la cual en países en vías de desarrollo la TEA de necesidad tiende a ser más alta. Para Puerto Rico la TEA es de 3.1%. Por otro lado tenemos que en los procesos empresariales el 50.15% lo hacen por mejorar sus ingresos y el 40% por búsqueda de independencia, en el 2006 el orden era inverso, esto se debe tal vez a los bajos salarios.

Las actividades económicas donde más se están concentrando las nuevas empresas son en Servicios de consumo (61%), Transformación (26%) Servicios industriales (7%) y Extractivo (6%), para un enfoque comparativo se muestra la tabla No. 8.

TABLA No. 8. TEA SEGÚN SECTORES, COMPARATIVO

	Sector Productivo	Colombia (%)	Estados Unidos (%)	Venezuela (%)	Brasil (%)	Chile (%)
Nuevas empresas	Sector extractivo	6,05	1,92	2,08	2,02	4,04
	Sector de transformación	26,42	21,17	28,51	30,22	22,91
	Sector de servicios industriales	6,53	34,79	6,9	13,69	17,26
	Sector servicios de consumo	60,99	42,11	62,51	54,06	55,79
Empresas establecidas	Sector extractivo	2,03	12,42	1,24	3,06	3,17
	Sector de transformación	23,88	24,12	39,18	31,19	29,07
	Sector de servicios industriales	15,40	33,66	5,4	14,72	16,11
	Sector servicios de consumo	58,70	29,80	54,19	51,03	51,65

Fuente: GEM 2007 (3)

El porcentaje de empresas nuevas y establecidas con clientes en el exterior es mucho mayor para Puerto Rico (37% con menos del 75% de clientes en el exterior y 8% con más del 75% de clientes en el exterior) que para Colombia

(20% con menos del 75% de clientes en el exterior y 3% con más del 75% de clientes en el exterior).

La valoración social del empresario con respecto a validez como carrera es mayor en Colombia (88.6%) que en Puerto Rico (72.8%), con respecto a estatus y respeto en Colombia (71.8%) y Puerto Rico (66.7%).

El temor al fracaso en Colombia (32.5%) es mayor que en Puerto Rico (28.6%); la percepción de buenas oportunidades en Colombia es del 66.5% y en Puerto Rico 15.4%.

Las conclusiones del GEM 2007 (3) para Colombia presentan lo siguiente: Aunque la TEA sea alta, no significa que las políticas de apoyo sean las más adecuadas, ni que los puestos de trabajo que se crean sean de calidad y contribuyan a una mejora en las condiciones de desarrollo del país.

Las inversiones siguen desarrollándose a manera informal, comúnmente a través de familiares, aspecto que evidencia la debilidad estructural de los mecanismos formales, y los montos promedios de inversión son del orden de 23.4 millones de pesos (10,173 USD), ubicándose muy por debajo de 130 millones (56,521 USD) que es el promedio mundial.

CONCLUSIONES

Los criterios de clasificación de la MIPYMES son similares en Colombia y Puerto Rico; el impacto de las MIPYMES en la economía y el desarrollo económico es claro, y contundente, sin embargo, en la medida que la densidad empresarial sea fuerte en pequeñas y mediana, la estabilidad económica será mucho mayor.

El reconocimiento de tal impacto e importancia en los países estudiados solo data de unos pocos años, puede ser esta una razón por la que las políticas hasta el momento han generado poco impacto, y son poco conocidas.

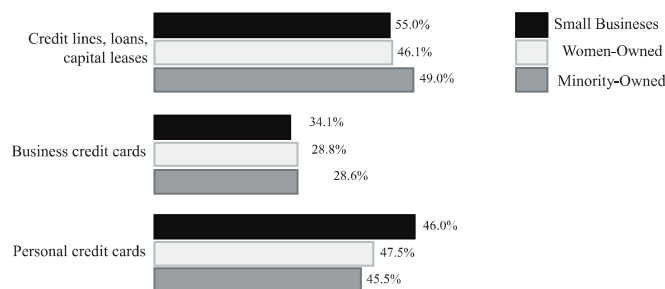
Aunque existe gran variedad de agencias e instituciones de apoyo a las MIPYMES, éstas presentan grandes deficiencias a la hora de prestar sus servicios a las empresas demandantes, dificultades provenientes de varias razones: presupuesto, estructura, rotación de personal, coordinación con

otras entidades. Por otro lado, aunque el estado haya cedido en su participación en la economía, no deja de ser el responsable de establecer leyes y marcos regulatorios para la misma, aunque las políticas de estos, parecen estar más orientadas a las empresas existentes, que a configurar un sistema estatal de apoyo a la creación de empresas.

El modelo GEM (3), brinda amplia información acerca de la situación de la actividad empresarial en los países, sin embargo, gran parte de los datos, son a partir de expectativas y percepciones, lo que no demuestra una actividad real, solo visiones futuras, sin establecer tiempos, aspecto que debiera incluirse, para en el mediano plazo hacer mediciones de la realización de tales expectativas.

Es de resaltar que aunque las condicionantes formales a la creación de empresas no presentan el mejor panorama, los emprendedores siguen desarrollándose y creando empresas y arriesgándose, a pesar de los obstáculos mencionados, ya sea encontrando financiación en sus círculos informales, donde también encuentran información, o arriesgando sus ahorros o incluso financiándose con créditos personales o tarjetas de crédito (Ver gráfica No. 8), aspecto que demuestra valentía y coraje, valores que no se encuentran influenciados desde lo formal o institucional; entonces, ¿De dónde surge esa motivación intrínseca hacia el emprendimiento?, ¿Desde las necesidades económicas?, ¿Desde los rasgos familiares?, ¿Desde lo cultural?.

GRAFICA No. 8. FUENTES DE FINANCIACIÓN. ESTADOS UNIDOS



Fuente: Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA). USA. 2004.

Con el propósito de proveer una vía de reflexión a lo anterior, tenemos que la teoría clásica hace hincapié en el factor económico del grado de acumulación de capital, acerca del crecimiento económico, mientras, Schumpeter hace hincapié en el factor no económico, cultural, y sociológico

en su análisis del papel emprendedor. En ese sentido Bauer (19), resalta la importancia y el papel clave la cultura en lo económico así:

“La desatención de factores culturales y políticos necesariamente implica ignorar la interacción recíproca entre las variables familiares de análisis económico y estos determinantes de desempeño económico y progreso”.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Hausmann R, Velasco A. Crecimiento lento en América latina: ¿Resultados comunes, causas comunes?. 2005. En: Machinea J, Serra N. Visiones del desarrollo en América latina. 2007. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.
2. Crissien J. Espíritu empresarial como estrategia de competitividad y desarrollo económico. Revista-escuela de administración de negocios. 2006.
3. Arias A, Corrales J, Gómez L, Jiménez J, Quiroga R, Varela R. GEM Colombia 2007 Reporte de Resultados 2008. Cali, Colombia. 2008.
4. Gómez L, Martínez J, Arzuza M. Política pública y creación de empresas en Colombia. Pensamiento y Gestión - Universidad del Norte. 2006; (21).
5. Goldmark L. Servicios de desarrollo empresarial: Un esquema de análisis. Banco interamericano de desarrollo. Washington D.C. 1996.
6. Landreth H, Colander D. Historia del pensamiento económico. España. Mc graw hill; 2006.
7. Angelelli P, Moudry R, Llisterri J. Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América latina y el Caribe. Serie de informes de buenas prácticas del departamento de desarrollo sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C. 2007.
8. Veciana J, Urbano D, Gómez L. Medidas de apoyo a la creación de empresas en el Caribe colombiano: Análisis de la oferta y la demanda d servicios. Investigación y Desarrollo. 2004; 12 (2): 372-395.
9. Kantis H, Masahito I, Masahito K. Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América latina y el este de Asia. Banco interamericano de desarrollo. Washington D.C. 2002.

10. Cimoli M, Correa N, Primi A. Crecimiento y estructura productiva en economías abiertas: lecciones de la experiencia de América Latina. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito. 2003.
11. Ramírez J. ¿No TLC? Impacto del tratado en la economía colombiana. Colombia. Norma. 2007.
12. Yates Y. Cisco y la Cámara de Comercio crean alianza para capacitar PYMES. Cámara de Comercio de Puerto Rico.
13. Angelelli P. Las agencias de apoyo a las mipymes y el banco interamericano de desarrollo. Áreas de oportunidad para nuevas operaciones. Serie de informes de buenas prácticas del departamento de desarrollo sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C. 2007.
14. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press, London (UK). 1990: 3.
15. Aponte M. Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: Un enfoque institucional. [Tesis doctoral]. España. 2002.
16. Veciana J, Urbano D, Aponte M. Actitudes hacia la creación de empresas: Un estudio comparativo entre Catalunya y Puerto Rico. Forum empresarial. 2006; 11: 2.
17. Girard B. El modelo google, una revolución administrativa. Colombia: Norma; 2006.
18. Acs Z, Armington C. Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. Regional Studies. 2004; 38(8): 911 – 927.
19. Bauer, Peter. 2003. De la subsistencia al intercambio [Internet] 2003. Disponible en: <http://www.elcato.org/publicaciones/ensayos/ens-2003-03-20.html>

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

De la Torre A, Gozzi J, Schmukler S. El desarrollo económico en América latina: Grandes problemas emergentes, respuestas políticas limitadas. 2005. En: Machinea J, Serra N. Visiones del desarrollo en América latina. Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), Santiago de Chile. 2007.