

Crítica al mecanismo de apoyo brindado por el gobierno colombiano al emprendimiento: un estudio realizado con los lentes de la teoría evolutiva

Criticism to the Colombian government for the support mechanism provided for entrepreneurship: a study under the lens of the evolutionary theory

Felipe Baena Botero¹

Recibido: abril/2011; Aceptado: junio/2011

Resumen

Las características del emprendimiento abren la posibilidad de realizar estudios del tema basados en la teoría evolutiva. El presente documento diferencia las ideas de negocio "innovadoras" de aquellas "reproductoras" y se analizan algunos factores relacionados con las particularidades de sus respectivos procesos de adaptación al entorno. Se concluye que las empresas dedicadas a reproducir ideas, rutinas y actividades siguen un proceso Lamarckiano mientras que aquellas dedicadas a innovar se adaptan mediante mecanismos que pueden ser explicados bajo el enfoque Darwinista. Cada análisis presenta una crítica al actual sistema de apoyo al emprendimiento colombiano y se plantean algunas alternativas de cambio.

Palabras clave: Emprendimiento, evaluación de proyectos, innovación, teoría evolutiva.

Abstract

Entrepreneurship features open up the possibility for studies based on evolutionary theory. This document distinguishes between "innovative" business ideas from those that "replicate", and discusses some factors related to their respective adaptation processes to the environment. It concludes that companies engaged with the replication of ideas, routines and activities follow a Lamarckian process, while those dedicated to innovation can adapt through mechanisms that can be explained by a Darwinist approach. Each business ideas expose critics to the current Colombia entrepreneurship support system, and finally discusses some alternatives for change.

Key words: entrepreneurship, project, evaluation, innovation, evolutionary theory.

1 M.Sc. en Ingeniería industrial, Gestión y dirección de organizaciones de la Universidad de los Andes. Coordinación de planeación de la Fundación Universitaria del Área Andina. felipebaena9@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

Como respuesta a los diferentes problemas que presentan los países en desarrollo y simplemente como una herramienta impulsadora de la economía interna de cada nación, los gobiernos diseñan políticas y actividades concretas con el fin de activar ciertos puntos que se definen estratégicos. En Colombia, una de las grandes preocupaciones en los últimos años ha sido el alto nivel de desempleo, el cual no fue inferior a 11 puntos porcentuales desde el año 2001 hasta la fecha (Banco de la República de Colombia, S.F.). Teniendo en cuenta lo anterior, el último gobierno ha destinado esfuerzos para buscar incrementar estos niveles y una de sus principales propuestas hace referencia a la creación de nuevas empresas productivas.

Concretamente, el decreto 934 expedido por el Congreso de la República el 11 de abril del año 2003, reglamentó la creación y funcionamiento del Fondo Emprender, como una cuenta Independiente y especial adscrita SENA, el cual sería administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo sería financiar iniciativas empresariales (Fondo Emprender^b, 2003). Desde entonces, se han abierto ocho (8) convocatorias nacionales en las cuales se han entregado recursos cercanos a los 120.000 millones de pesos a más de 2.000 nuevas empresas (Presidencia de la República de Colombia).

El proceso mediante el cual una idea de negocio se convierte en una unidad sujeta a financiación por parte del Fondo Emprender consta de varias etapas importantes. Como primera medida, la persona o grupo de personas portadoras del conocimiento deben cumplir ciertos requerimientos dentro de los cuales se destacan ser ciudadanos colombianos, mayores de edad que hayan cursado o estén en la última etapa de su formación, ya sea como aprendices Sena o en una institución de educación superior reconocida por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 (Fondo Emprender^a, 2003). De cumplir con lo anterior, deben registrarse para recibir asesoría donde personas designadas por la institución reguladora, realizan una evaluación previa de la idea y deciden si la iniciativa es susceptible de ser financiada. Posteriormente, se diligencian todos los formatos que conforman el plan de negocios y son sujetos a una aprobación técnica regida por los estándares de viabilidad propuestos por el Fondo. De superar esta etapa, el proyecto será presentado en una convocatoria nacional donde evaluadores seleccionados por

el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y el Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo (FONADE) entregan su veredicto sobre la viabilidad financiera de la idea de negocios y determinan el monto de los recursos a financiar (Presidencia de la República de Colombia, S.F.).

El Fondo Emprender se compromete a realizar un acompañamiento en todo el proceso de formulación del proyecto y para aquellos seleccionados dispone de unidades de emprendimiento en cada región encargadas de realizar el seguimiento técnico-operativo durante el primer año de ejecución del negocio. En caso de determinarse que en dicho período de tiempo, la empresa no cumple con los indicadores de gestión planteados, los emprendedores deberán devolver el dinero recibido. En caso contrario la deuda se condona y las empresas siguen adelante en el mercado de manera independiente (Fondo Emprender, 2003).

Como se mencionó anteriormente, hasta ahora han sido muchos los emprendedores que han recibido la financiación de sus ideas de negocio y se encuentran en funcionamiento, generando más de 6.500 empleos en los últimos 4 años (Fondo Emprender, 2003), valor que demuestra la importancia de la política a nivel nacional. Sin embargo, son muchos los procesos que se deben mejorar en todos los niveles con el objetivo de maximizar la innovación y la creación de nuevas unidades de negocio realmente productivas.

El presente documento estudia el proceso mediante el cual se crean nuevas empresas en Colombia como producto de un proceso que involucra un apoyo técnico-operativo en la fase de formulación de la idea de negocios, una selección de proyectos “viables” y la futura financiación de éstos por parte del Fondo Emprender. Utiliza la teoría evolutiva para estudiar los procesos de adquisición y presenta algunas alternativas de mejoramiento.

Proceso de adaptación

Como se mencionó anteriormente, el desarrollo del emprendimiento en Colombia ha sido una de las principales estrategias de desarrollo y la creación del Fondo Emprender es una simple muestra de las intenciones del gobierno nacional de participar directa y activamente en el proceso de crear nuevas unidades de negocio. Sin embargo, esta participación no es

1 Definase mejor idea de negocio aquella que según los criterios actuales de selección, proyecta viabilidad financiera en el tiempo.

sencilla. Las entidades reguladoras, en este caso el SENA, deben garantizar un proceso transparente de asesoría, acompañamiento y selección de proyectos que garantice que las mejores ideas de negocio¹ entre un grupo de participantes, reciban dinero para el financiamiento de los activos necesarios, la etapa pre operativa y capital de trabajo. Básicamente la tarea es asignar recursos limitados a un conjunto de proyectos elegidos mediante procesos estandarizados de selección.

Sin embargo, el gran problema está relacionado con la incertidumbre inherente a la posibilidad siempre latente de fallar en el intento. En realidad, aunque el nivel de emprendimiento varía considerablemente entre países (Kuechle, 2009) y las capacidades innatas de los emprendedores pueden ser diferentes (White, Thornhill & Hampson, 2006), una constante universal es que sin importar cuántos emprendedores emerjan, la mayoría de ellos no serán exitosos en la creación de organizaciones (Low, 1988). Nadie garantiza que las empresas seleccionadas tengan éxito en sus respectivos mercados y por tal razón, el estudio de todo el proceso se convierte en un campo muy interesante de investigación, más si hay en juego la asignación de recursos limitados.

El fenómeno del emprendimiento está definido en la bibliografía dependiendo principalmente de la perspectiva del investigador y el objetivo del estudio. Para el presente documento, tomaremos una definición sencilla pero amplia que abarca longitudinalmente las características del problema analizado. Definiremos emprendimiento simplemente como el proceso de crear, desarrollar y administrar una nueva empresa (Hisrich, 1991).

El tema ha sido abordado por diferentes autores pero sin duda la pregunta de cómo y por qué algunos emprendedores consiguen ser exitosos es uno de los mayores retos de la comunidad científica (Aldrich & Martínez, 2001). El objetivo es entender las características innatas, las circunstancias especiales y las estrategias adoptadas por emprendedores en momentos coyunturales que les permitieron sobrevivir en el mercado.

Teniendo en cuenta que la actividad de emprendimiento, como se definió anteriormente, es en el fondo un proceso de adaptación en el cual las ideas de negocio satisfacen las necesidades de un entorno (en este caso el mercado) para sobrevivir, algunas respuestas interesantes al problema planteado pueden surgir mediante el estudio del tema bajo un enfoque evolutivo.

Low y MacMillan, (1988) identificaron dos elementos indispensables para el estudio del emprendimiento. Primero, proponen que cualquier modelo teórico que tenga como objetivo estudiar este fenómeno debe integrar los resultados de los esfuerzos de emprendimiento realizados y los procesos que llevaron a obtener tales resultados. Segundo, plantean que para entender el éxito del emprendimiento es necesario considerar el contexto social en el cual tal emprendimiento fue exitoso. Aldrich apoya tal propuesta y bajo la existencia de la inclusión del contexto, el proceso y los resultados, expresa la necesidad de abordar cualquier investigación teórica relacionada con el tema mediante los lentes de la teoría evolutiva. Aldrich propone que tal teoría encierra en un marco coherente los resultados del emprendimiento, los procesos aplicados y el contexto que los hizo posibles, usando los conceptos básicos de variación, adaptación, selección y retención (Aldrich & Martínez, 2001). Teniendo en cuenta lo anterior, es posible identificar que la motivación por estudiar el emprendimiento bajo esta teoría no es nueva en la comunidad científica y por lo contrario Low y MacMillan mencionan varios artículos que sugieren esta posibilidad.

Innovación vs Reproducción

Una de las diferenciaciones importantes realizadas en el avance desarrollado hasta el momento en el tema hace referencia a la implicación existente que elimina la necesidad de innovación para que haya emprendimiento (Aldrich & Martínez, 2001). Las empresas pueden ser creadas y adaptarse al entorno sin necesidad de aplicar estructuras organizacionales diferentes u ofrecer productos nuevos en el mercado. En otras palabras, no es correcto enlazar el tema del emprendimiento únicamente con la innovación. Es necesario estudiar aquellos emprendedores que entran a nichos de mercados conocidos.

Aldrich identifica las dos clases de organizaciones bajo los términos de “reproductoras” e “innovadoras” definiéndolas de la siguiente manera: Una organización reproductora es aquella cuyas rutinas y competencias varían de manera imperceptible de aquellas organizaciones existentes en poblaciones establecidas. Éstas aportan poco o ningún conocimiento incremental a las poblaciones donde entran, ya que organizan sus actividades casi de la misma forma que sus predecesoras. Por otra parte, las organizaciones innovadoras son aquellas cuyas rutinas y competencias varían significativamente con respecto a aquellas existentes (Aldrich & Martínez, 2001).

Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario que el análisis realizado para el emprendimiento colombiano abarque los dos frentes. No podemos limitar nuestras actividades a buscar innovación en todas las áreas pero tampoco podemos resignar la posibilidad de generar emprendedores que se desenvuelvan en poblaciones emergentes². Las políticas gubernamentales, en este caso la actividad del Fondo Emprender, debe estar orientada tanto a identificar ideas de negocio “Reproductoras” potencialmente exitosas pero también debe crear un espacio para el desarrollo de la innovación. La presente propuesta plantea analizar las dos políticas de manera independiente bajo marcos evolutivos distintos. La idea es diferenciar la manera como los dos tipos de organizaciones se adaptan al entorno y partiendo de este punto plantear algunas estrategias para potencializar su posibilidad de éxito. Por entorno, entenderemos el conjunto de variables y sus relaciones que condicionan la adaptación de una nueva empresa en el mercado.

Alejándose un poco de la propuesta de Aldrich, se propone separar las “Organizaciones Reproductoras” de la idea de adaptación Darwinista y acercarla a la forma de adaptación propuesta por Lamarck. Sin embargo, para el caso de las empresas Innovadoras, se propone un marco evolutivo que incluye los conceptos Darwinianos de variación ciega, selección y retención. La gran diferencia entre los dos enfoques propuestos radicará en el entendimiento del contexto³: para las empresas “Reproductoras” se supone que las características del entorno son conocidas mientras que para una empresa “Innovadora” las características del entorno solo se conocerán después de saber si la unidad productiva fue seleccionada o no pudo sobrevivir en el mercado.

Emprendimiento Lamarckiano

Los datos históricos de las convocatorias nacionales del Fondo Emprender en Colombia revelan cifras que demuestran la gran cantidad de “Unidades productivas Reproductoras” con respecto a aquellas que generan algún tipo de innovación. Se estima que menos del 5% de las ideas de negocio evaluadas presentan elementos que se diferencien de sus predecesores en productos o rutinas aplicadas (Fondo Emprender, 2003). Lo anterior demuestra la importancia que se le debe dar al tema y pone un precedente que obliga

a cualquier investigador interesado en el tema del emprendimiento a ser bastante cuidadoso para evitar caer en el posible error de subestimar estas organizaciones. Aunque claramente se sabe que entran en mercados competidos, su posibilidad de ser exitosas no son menores, por lo menos a priori⁴, que las de una empresa que presente algún tipo de innovación.

Para el análisis propuesto de este tipo de organizaciones, es necesario como primero medida, denotar el significado que el término “Emprendimiento Lamarckiano” recibe en este documento. Es utilizado para expresar la adaptación de organizaciones “Reproductoras” y simplemente es una caracterización que tiene el objetivo de asociar la manera como las organizaciones imitan las rutinas de organizaciones existentes con la idea de Lamarck. Este último, explica los procesos de adquisición mediante una estrecha relación de la unidad de análisis, cualquiera que sea, con el entorno (Czico, 1995). El punto clave de la propuesta es demostrar cómo las organizaciones “Reproductoras” intentan estudiar todas las características del mercado al cual quieren adaptarse y posteriormente moldean sus estrategias organizacionales y las características de sus productos con el objetivo de recibir la aceptación. Tal como las jirafas estiran sus cuellos para alcanzar las hojas lejanas, las ideas de negocio “Reproductoras” realizan todo lo que esté a su alcance para adaptarse al entorno y sobrevivir en mercados muy competidos.

Cuando un emprendedor está en el proceso de crear una nueva unidad de negocio, tiene dos alternativas en sus manos: Innovar o reproducir algo existente⁵. La posibilidad de innovar será tratada en secciones posteriores de este documento. Sin embargo por ahora surgen las siguientes preguntas: Si decide reproducir alternativas existentes ¿Cuál es la mejor manera de incrementar las posibilidades de sobrevivir en ese mercado? ¿Cuáles deben ser las políticas adoptadas por el Fondo Emprender para optimizar el proceso de asignación de recursos de tal manera que se maximice la creación de empresas exitosas?

Si se parte del punto que el proceso de adaptación de este tipo de empresas es Lamarckiano entonces el éxito de las organizaciones creadas dependerá de la capacidad propia de entender el entorno al cual

2 Entornos que no se han explorado anteriormente.

3 En el desarrollo del presente documento entorno y contexto tendrán exactamente el mismo significado.

4 A priori se refiere antes de salir al mercado, es decir, en el proceso de evaluación. Sin haber sido constituida y estar en funcionamiento, no se puede decir que una idea de negocios que representa alguna innovación será más exitosa que una reproductora.

5 Si la propuesta del emprendedor combina la presencia de elementos existentes con algunos innovadores, será entendida dentro del presente documento como una innovación ya que estaría apuntando a un entorno desconocido.

se verán enfrentadas y las estrategias propuestas para garantizar su adaptación. Lo anterior significa que si se quiere crear una organización que se desenvuelva en un sector ampliamente competido, se debe garantizar un conocimiento amplio de las variables que se desenvuelven en ese contexto y las presiones de selección para lograr la adaptación. De nuevo, el entorno es quien marca las estrategias a implementar y las decisiones a tomar. Sobre esto, es importante recalcar que este entorno es dinámico y cambia constantemente dependiendo del comportamiento de las variables que lo conforman pero esto no implica que yo no pueda mantener un registro de estos cambios, inferir sobre resultados encontrados e identificar tendencias que me permitan crear una organización bien preparada para enfrentarse en este ambiente competido.

Para el tema específico que trata el documento, es decir, el análisis de la metodología actual utilizada por el Sena para apoyar el emprendimiento, no hay grandes críticas de fondo para el caso de las ideas de negocio que funcionan como “Reproductoras”. El método que se aplica actualmente se relaciona con la idea de maximizar la adaptación de los planes a entornos conocidos. Inclusive se podría afirmar que la identificación del mercado objetivo es el alma del plan de negocios presentado por los emprendedores. Los módulos financiero, operativo y de producción incluidos dentro de la propuesta de negocio están totalmente ligados al plan de mercadeo y el cálculo de la demanda potencial. De esta manera, si no se tiene conocimiento profundo del mercado al que se quiere acceder, las características y motivaciones del cliente y el comportamiento de la competencia, no es posible planear la producción y mucho menos conocer la viabilidad financiera del negocio.

Con respecto a la formulación de planes de negocio, el concepto propuesto es que aunque presenta algunos inconvenientes, es absolutamente necesario como herramienta sujeta de selección. Un evaluador objetivo debe ser capaz de reconocer si el mercado al cual se va a exponer la idea de negocios permite el ingreso de nuevas unidades productivas y si el emprendedor hace un reconocimiento profundo de tal mercado. Adicionalmente, se puede determinar la formación académica del emprendedor y su experiencia en áreas relacionadas con la puesta en marcha del proyecto. Con relación al problema que hace referencia a la incoherencia existente entre el plan de negocios propuesto y las actividades que realmente se realizan durante la ejecución del negocio

planteado (Karlsson & Honig, 2009), la propuesta es sencilla. Si se habla de entornos dinámicos como se expresó anteriormente, es imposible que las condiciones descritas en el plan de negocios se repliquen exactamente en la ejecución del proyecto y por tal motivo las decisiones estratégicas pueden variar. En este caso específico, el plan de negocios es bastante útil como herramienta de selección pero no debe ser un problema que en la etapa de desarrollo del negocio, las decisiones tomadas lleven al emprendedor a cambiar sus estrategias y por tanto se modifique lo planeado. El objetivo debe ser por tanto que el proceso de selección del Fondo Emprender incluya dentro de sus instancias, mecanismos para evaluar la capacidad del emprendedor de responder a situaciones imprevistas. En este punto, estaríamos más cercanos a evaluar la capacidad de administrar que la de crear como tal.

Teniendo en cuenta la información presentada anteriormente, si se analiza el proceso mediante un enfoque evolutivo Lamarckiano, se puede concluir que las actividades realizadas actualmente por el Sena no están muy lejos del ideal en la intención de crear empresas “Reproductoras” exitosas. El hecho de exigir niveles de formación académica es una manera de buscar en los emprendedores niveles mínimos de conocimiento requeridos, factor que según Aldrich es relevante en el desarrollo del emprendimiento. Si se considera que la principal actividad de los emprendedores “Reproductores” es imitar las formas comunes del entorno al que pretenden acceder, la mayoría del conocimiento requerido está ampliamente disponible (Aldrich & Martínez, 2001). Adicionalmente, si se tiene en cuenta que tres de los recursos más importantes para desarrollar el conocimiento útil para los emprendedores son la experiencia previa, los consejos de personas expertas y la imitación (Vesper, 1996), se podría determinar que el Sena está realizando una labor adecuada en este caso.

Emprendimiento Darwinista

Para el caso de la labor realizada por el Fondo Emprender en el manejo del proceso de acompañamiento y selección de planes de negocio “Innovadores”, el concepto es totalmente desfavorable. La presente sección de este documento estudia el proceso de generación de empresas cuyas rutinas y competencias varían significativamente con respecto a aquellas existentes. La propuesta es volver a la necesidad de expresar el proceso mediante la teoría evolutiva, con la diferencia de que en este caso la adaptación se aleja de la propuesta de Lamarck y tiene elementos

más cercanos a la explicación de los procesos de adquisición Darwinistas. Al concluir esta sección, será posible reconocer la crítica al proceso actual y algunas propuestas de mejora.

Los creadores de organizaciones que presentan ideas innovadoras usualmente construyen o mejoran rutinas y competencias, las cuales pueden ser adoptadas por organizaciones existentes (Schmookler, 1962) hecho que puede representar algunas desventajas. Crear ideas innovadoras no necesariamente garantiza el éxito en el mercado y por tal motivo la mayoría de los emprendedores prefieren dedicar su tiempo a reproducir ideas que ya han sido probadas y sus resultados fueron exitosos. Sin embargo, las innovaciones capaces de destruir la competencia, son una característica importante que le entrega a los emprendedores ventajas para sobrevivir en el mercado (Aldrich & Martínez, 2001). Por este motivo, es importante potencializar la capacidad de innovación y las entidades como el Fondo Emprender deben formular políticas que apoyen este tipo de ideas de negocio. Para tal efecto, es necesario cambiar todo el enfoque teórico utilizado actualmente y una posibilidad interesante consiste en ponerse los lentes de la teoría de Darwin para estudiar el problema.

La primera observación importante hace referencia al término innovación. Como se determinó al principio del documento las organizaciones innovadoras tienen dos características importantes. Aplican rutinas y competencias que varían significativamente en relación con sus predecesores hecho que implica que los productos fabricados o los servicios prestados tendrán a su vez un componente innovador. Adicionalmente y quizás la característica más importante para la presente propuesta, es que las organizaciones "Innovadoras" se enfrentan a entornos totalmente desconocidos. Allí no existe información del mercado y la única alternativa para conocer las presiones selectivas es ensayando el

producto y analizando la información obtenida a posteriori. Teniendo en cuenta que no hay manera de conocer el entorno, no es posible hablar de adaptarme a él y la única manera de saber si el producto es exitoso es mediante pruebas de ensayo y error.

El avance evolutivo de Aldrich sobre el tema propone estudiar la creación de nuevas organizaciones (variación), la manera como los emprendedores modifican sus organizaciones y recursos para sobrevivir en entornos cambiantes (adaptación), las circunstancias

bajo las cuales tales decisiones llevan a sobrevivir en el mercado (selección) y la manera como estas decisiones tienden a ser imitadas y perpetuadas por otros emprendedores (Retención). Esta perspectiva parecería ser bastante útil para el estudio del emprendimiento ya que reúne dentro de los principales conceptos de la teoría darwinista, el proceso mediante el cual se genera el emprendimiento "Innovador".

Sin embargo, es importante ir un poco más lejos en el tema y la propuesta de McKelvey (2004) es desde más completa y permite realizar análisis más profundos sobre el tema. McKelvey propone que se debe dividir la actividad de emprendimiento en dos fases distintas: (1) El arranque inicial y (2) la fase administrativa de BVS (Variación ciega y retención selectiva).

Aunque para la segunda fase, el enfoque evolutivo puede acercarnos a conclusiones interesantes, no pasa lo mismo en la primera, dados los siguientes hechos.

- La teoría evolutiva es interpretada como una teoría de equilibrio.
- La ecología de poblaciones es seguramente una teoría de equilibrio.
- La primera fase del emprendimiento, se trata del establecimiento de cosas nuevas y por tanto es una actividad concentrada en crear orden más que en mantener el equilibrio.

Teniendo en cuenta lo anterior, McKelvey reconoce la necesidad de la existencia de variación ciega en el proceso de creación de cualquier nuevo conocimiento pero la pregunta es qué cantidad. Para solucionar este problema, propone dos enfoques desde los cuales se puede entender la creación de orden. Sin embargo, la presente propuesta destaca el entendimiento de tal problema realizado por la escuela Americana, donde se expresa la creación del orden como el resultado de dinámicas no lineales puestas en movimiento con interacción coevolucionaria entre agentes heterogéneos (McKelvey, 2004).

Dada la información anterior y con el ánimo de aterrizar las ideas al contexto sujeto a análisis del presente documento, la recomendación consiste según lo expresa McKelvey en estudiar el surgimiento de nuevas ideas mediante la simulación de modelos de agentes heterogéneos. Lo anterior se realiza con el

objetivo de entender de mejor manera la creación del orden y estructurar teorías que tengan el propósito de apoyar el proceso del emprendimiento, en el tema relacionado con la cantidad de variedad ciega necesaria en un proceso de adquisición. Aunque es entendido que este tipo de investigaciones podría estar alejado del alcance del Fondo Emprender, se requiere la intervención de nuevos investigadores que ayuden a clarificar el panorama.

Ya puestos bajo el enfoque propuesto por Mckelvey pero todavía dentro de la primera fase de análisis se estudiará la generación de variación como tal, es decir, la manera cómo se puede introducir suficiente variación al proceso del emprendimiento de tal forma que no nos quedemos estancados en la “Reproducción” de organizaciones. Una propuesta interesante hace referencia a la idea de experimentación paralela propuesta por Ellerman donde una población es dividida en subgrupos que compiten en experimentos del mismo tipo. De esta manera, se perseguiría la idea de que el promedio de una muestra pequeña varía más que el promedio de una grande (Ellerman, 2004). Lo anterior puede ser de gran utilidad en el desarrollo de la innovación en Colombia, ya que se pueden establecer grupos de investigación repartidos en todo el país compitiendo sobre temas específicos bajo la posibilidad de ser premiados con apoyo financiero. Así se garantizaría la posibilidad de crear variación y por lo tanto fortalecerse en el proceso de selección que posteriormente realizará el entorno sobre las ideas surgidas.

Con respecto a la segunda fase de la actividad propuesta por Mckelvey, se hablará principalmente del método de selección artificial realizado por el Fondo Emprender y sus posibles implicaciones.

Actualmente, los emprendedores “Innovadores” están sujetos a que sus ideas de negocio reciban el mismo tratamiento de evaluación que los emprendedores “Reproductores”. Sin embargo la pregunta es la siguiente: ¿Cómo se identifican las necesidades del entorno al que se quiere impactar si no se tiene ningún conocimiento de sus características ya que no hay información al respecto? La respuesta es sencilla: mediante ensayo y error. Dado lo anterior, no tiene ningún sentido que las personas que tienen ideas de negocio “Innovadoras” formulen planes de negocio según el formato actual donde, como se expresó anteriormente, el alma del contenido es la identificación del mercado, en este caso totalmente desconocido.

El mecanismo debe cambiar. Los criterios de selección de ideas innovadoras deben perseguir el objetivo de evitar el error tipo I el cual hace referencia al rechazo de un buen proyecto y diseñar políticas de selección que no castiguen severamente la posibilidad de elegir proyectos malos. Se recomienda realizar procesos de selección en paralelo donde varios evaluadores expertos entreguen su concepto sobre la posibilidad de sobrevivir en el mercado. El proyecto será seleccionado si uno de aquellos evaluadores lo considera potencialmente exitoso. En caso de ser rechazado, pasará al estudio del siguiente evaluador (Ellerman, 2004).

La retención expresada por Aldrich se verá evidenciada cuando las presiones selectivas del entorno eliminen aquellas ideas de negocio que no lograron adaptarse y se empiecen a

reproducir aquellas exitosas. Nótese que entre más empresas “Innovadoras” surjan en el mercado, el número de “Reproductoras” deberá incrementar ya que se tienen más entornos conocidos donde imitar las rutinas y competencias. Por este motivo, es necesario que dentro de las políticas de emprendimiento diseñadas por el Fondo Emprender se abra un espacio para la entrada de la innovación ya que aunque seguramente requiere de inversiones en recursos y tiempo es una base fundamental del desarrollo del emprendimiento.

CONCLUSIONES

Los organismos de apoyo al emprendimiento designados por el gobierno nacional, en este caso el Fondo Emprender deben dedicar todos sus esfuerzos en la búsqueda de optimizar el proceso de creación de empresas exitosas ya sean “Reproductoras” o “Innovadoras”. Para tal efecto, sus políticas de apoyo al proceso deben estar dirigidas a garantizar que surjan ideas de negocio interesantes que demuestren la posibilidad de sobrevivir en el mercado. Aunque actualmente, se tiene una estructura definida con funciones específicas relacionadas con la formación académica de emprendedores, acompañamiento en la fase de formulación del proyecto y posterior etapa de selección, se reconocen algunos vacíos en el proceso. El abordaje del problema mediante la teoría evolutiva generó algunas ideas de cómo mejorar el apoyo al emprendimiento las cuales se resumen a continuación.

Como primera medida es necesario que se realice una separación completa de los procesos de apoyo de las ideas de negocio “Reproductoras” y aquellas

que presentan contenidos de innovación. Aunque se reconoce la importancia de ambas en materia de generación de desarrollo para el país, sus procesos inmersos de adaptación al mercado varían suficientemente como para considerar la necesidad de estudiarlas de manera independiente. Teniendo en cuenta que en términos generales, el mecanismo actual mediante el cual se incentiva la creación de nuevas empresas y el diseño de los procesos de selección están orientados a las empresas "Reproductoras", se propone mantener el proceso actual sujeto a algunos cambios específicos.

Sin embargo, el proceso de apoyo para la creación de ideas innovadoras debe cambiar totalmente. Se propone crear un área específica dentro del Fondo Emprender encargada de estudiar el problema de la creación de orden mediante modelos de agentes heterogéneos y coordinar procesos de experimentación paralela en las universidades del país. Adicionalmente, los procesos de selección de ideas de negocio con contenidos de innovación deben ser seleccionados mediante un proceso diferente donde el criterio no sea el estudio de planes de negocio, ya que estos no presentan la información relevante necesaria para determinar su posible adaptación al mercado. Se recomienda también la selección paralela realizada por diferentes evaluadores.

REFERENCIAS

- Aldrich, H. E. & Martínez, M. A. (2001). Many are Called, but Few are Chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 25 (4), 41 - 56 Información Económica.
- Banco de la República de Colombia. (s.f.). Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/ctanal1sr.htm>
- Czico, G. (1995). *Without Miracles. Universal Selection Theory and the second Darwinian revolution*. Cambridge: MIT Press.
- Ellerman, D. (2004). *Parallel Experimentation and the problem of variation*. *Knowledge, Technology & Policy*, 16 (4) 77 - 90.
- Fondo Emprender. (2003)^a. Acuerdo 00007. *Reglamento interno del Fondo Emprender*. Bogotá, Colombia.
- Fondo Emprender. (2003)^b. Decreto 934, Funcionamiento del Fondo Emprender. Recuperado de http://www.fondoemprender.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/Decreto_934.pdf
- Hisrich, R. D. (1991). *Entrepreneurship/Intrapreneurship*.
- Karlsson, T. & Honig, B. (2009). Judging a business by its cover: An institutional perspective on new ventures and the business plan. *Journal of Business Venturing*, 24 (1), 27 - 45.
- Kuechle, G. (2009). Persistence and heterogeneity in entrepreneurship: An evolutionary game theoretic analysis. *Journal of Business Venturing*, 26 (4), 458 - 471.
- Low, M. B. & MacMillan, I. (1988). Entrepreneurship: Past Research and Future challenges. *Journal of Management*, 14 (2).
- McKelvey, B. (2004). Toward a complexity science of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* 19 (3), 313-341.
- Presidencia de la República de Colombia. (s.f.). Fondo Emprender ha apoyado el desarrollo de más de dos mil nuevas empresas con capital semilla. Recuperado de <http://web.presidencia.gov.co/sp/2010/abril/23/10232010.html>
- Schmookler, J. (1962). Economic Sources of Inventive Activity. *The Journal of Economic History*, XXII (1), 1 - 20.
- Vesper, K. (1996). *New Venture Experience*. Seattle, WA: Vector Books.
- White, R. E, Thornhill, S. & Hampson, E. (2006). Entrepreneurs and evolutionary biology: The relationship between testosterone and new venture creation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1-14.