

## INCIDENCIA DE FACTORES FORMALES E INFORMALES EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS EN BOGOTÁ: UN ESTUDIO DESDE LA TEORÍA ECONÓMICA INSTITUCIONAL

Rodolfo Vergel Causado<sup>1</sup> - Diego Ernesto Mendoza<sup>2</sup>  
Norma Fabiola Gómez Segura<sup>3</sup> - Juan de Jesús León Beltrán<sup>4</sup>  
*Grupo de investigación: Factores Humanos Aplicados a la Producción*  
*Facultad de Ingeniería Industrial*  
*Corporación Universitaria Republicana*

### RESUMEN

Este artículo presenta un avance de investigación sobre la *Incubación de empresas: una mirada a la complejidad de escenarios y estrategias gerenciales*, proyecto de investigación financiado por la Corporación Universitaria Republicana. En particular se aborda el estudio de los factores formales e informales que condicionan la creación de empresas en Bogotá. Se asume como supracategoría de análisis la teoría económica institucional desde la perspectiva de Douglass North<sup>5</sup>, y se describe la manera como ésta repercute en la creación de empresas. El proyecto se inscribe en el paradigma cualitativo de investigación. Se presenta una primera aproximación al pro-

blema general de la investigación, su propósito y una planificación preliminar del estudio.

### PALABRAS CLAVE

Creación de empresas, teoría económica institucional, factores formales e informales, paradigma cualitativo de investigación.

### ABSTRACT

This article presents a balance sheet about the hatching enterprise: One look to the complexity of the stages and the management strategies, investigation project financed by the Corporación Universitaria Republicana. Par-

<sup>1</sup> Magíster en Docencia de las Matemáticas de la Universidad Pedagógica Nacional de Bogotá, Especialista en Educación Matemática de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas y Licenciado en Matemáticas y Física de la Universidad Francisco de Pula Santander. Profesor adscrito a la Facultad de ingeniería industrial de la Corporación Universitaria Republicana de Bogotá, rodo30\_2000@yahoo.es

<sup>2</sup> Especialista en Gerencia Financiera de la Universidad de la Salle, Ingeniero industrial de la Universidad América de Bogotá y profesor de la facultad de Ingeniería Industrial de la Corporación Universitaria Republicana de Bogotá, d.mendoza@javeriana.edu.co

<sup>3</sup> Ingeniera Industrial de la Universidad Javeriana de Bogotá y coordinadora del proyecto curricular de Ingeniería industrial de la Corporación Universitaria Republicana de Bogotá, nofago@hotmail.com

<sup>4</sup> Magíster en Docencia de la Física de la Universidad Pedagógica Nacional de Bogotá, Especialista en Educación Matemática y Licenciado en Física de la Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Profesor adscrito a la facultad de ingeniería industrial de la Corporación Universitaria Republicana de Bogotá, jleonb@gmail.com

<sup>5</sup> Premio Nobel de Ciencias Económicas en 1993. Departamento de Economía, Universidad de Washington, Saint Louis, Misuri, 63130-4899, jleonb@gmail.com

ticularly it aboard the study of formal and informal factories that condition the creation of enterprises in Bogotá. It assumes as a high category of analysis the institutional theory since the Douglass North perspective and it describes the way it repercutes in the creation of enterprises. The project is inscribed in the quality paradigm of investigation. It presents a first general approximation of investigation, its matter and a preliminary planification of the learning.

### KEY WORDS

creation of enterprises, institutional theory, formal and informal factories, quality paradigm of investigation.

### INTRODUCCIÓN

Este artículo emana de las discusiones, reflexiones y avances conceptuales generados al interior del grupo de investigación que indaga por la *Incubación de empresas: una mirada a la complejidad de escenarios y estrategias gerenciales*. Se inspira en los estudios e investigaciones que la comunidad académica ha venido desarrollando en relación con los factores externos o del entorno que condicionan la creación de empresas. Estos trabajos (Birley, 1987; Kirchoff and Phillips, 1988; Van de Ven, 1993; Urbano y Veciana, 2001; Aponte, 2002; Urbano, 2003) por lo general, asumen como enfoque la teoría económica institucional liderada por Douglass North. La literatura internacional plantea que se ha estudiado la incidencia de los factores formales e informales en la creación de empresas, pero con escasas excepciones se ha utilizado un enfoque teórico formal. En esta dirección los trabajos de Urbano y Veciana (2001), Aponte (2002) y Urbano (2003) precisan los factores del entorno que condicionan la creación de empresas en ambientes socioeconómicos particulares y se fundan en North, tomando como limitaciones forma-

les el marco legal y las medidas de apoyo (organismos como programas/servicio de apoyo a la creación de empresas) globales y específicas.

Para describir el avance alcanzado en el sentido descrito, en primer lugar se presentan los argumentos teóricos que permiten problematizar el tema en cuestión y desde los cuales se pretende soportar el estudio. En segundo lugar, se describe una primera aproximación al problema de investigación, el objetivo principal y finalmente se abordan los supuestos teóricos investigativos y la planificación preliminar de la investigación que comporta las unidades de análisis y los instrumentos que permitirán hacer la recolección de la información (entrevistas semiestructuradas y el análisis de contenido). Se asume, inicialmente, en este estudio tres tipos de triangulación: de datos, de investigadores y de teorías.

### 1. Fundamentos teóricos

En este apartado se aborda, en primer lugar y de manera sucinta, las aportaciones teóricas desde la perspectiva de Douglass North y de sus contemporáneos, por lo que es necesario plantear las precisiones teóricas acerca de las instituciones y organizaciones, sus relaciones y diferencias, entre otros aspectos. En segundo lugar se realiza un primer análisis de cómo esta teoría puede ofrecer un marco analítico en el tema de la creación de empresas.

#### Una mirada a la teoría económica institucional

North (1998) plantea que las *instituciones* son imposiciones creadas por los humanos, en tanto estructuran y limitan sus interacciones. Se componen de imposiciones formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), informales (por ejemplo, normas de comportamiento, convenciones, códigos de

conducta, autoimpuestos) y sus respectivas características impositivas. En conjunto, definen la estructura de incentivos de las sociedades, y específicamente de las economías.

En este sentido Riojas (2004) señala que uno de los objetivos del neo-institucionalismo económico, como lo nombró Oliver Williamson para diferenciarlo del antiguo institucionalismo norteamericano, es tratar de incorporar la teoría de las instituciones a la teoría económica en general, sin pretender sustituir algún cuerpo teórico establecido, concretamente el enfoque neoclásico; por el contrario, afirma Riojas, se construye con base en este último, lo modifica y extiende parte de sus postulados a fin de adaptarlos mejor a las distintas evidencias empíricas susceptibles de ser analizadas.

Sin embargo, autores como Robert H. Bates consideran que la teoría económica neoclásica constituye el punto de partida del neoinstitucionalismo económico más que una extensión. Sostiene Riojas que en los fundamentos implícitos de ella descansa una visión biológica de la sociedad, donde las funciones básicas de las instituciones se pasan por alto, el mecanismo de asignación de recursos vía el mercado se presenta como un proceso de selección natural, mientras que los incentivos individuales, los tipos de decisiones y las opciones se determinan a través del mecanismo de precios; el individuo es concebido como un ente singular cuyas acciones colectivas son explicadas por la suma de acciones individuales.

Según North,

«Las instituciones son las limitaciones establecidas por los hombres, las cuales estructuran y demarcan sus interacciones; además, fomentan los intercambios políticos o económicos a través del tiempo, determinan el desempeño de las economías, así como sus costos de transacción,

y reducen la incertidumbre, todo lo anterior con base en el uso de una tecnología dada» (North, citado por Riojas, 2004:2).

Es posible concluir, entonces, desde la perspectiva de North, que las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad y, por tanto, las instituciones políticas y económicas son las determinantes fundamentales del desempeño económico, por ello la historia económica versa sobre el desempeño de las economías en el transcurso de los años.

Sostiene North que el objetivo de las investigaciones en este campo no sólo es hacer que el pasado económico sea más claro, sino también contribuir a la teoría económica al proporcionar un marco analítico que nos permita entender el cambio económico. Por lo que una teoría de la dinámica económica comparable en su precisión a la teoría general del equilibrio sería la herramienta de análisis ideal (North, 1998). Continúa el autor, y argumenta que al no existir dicha teoría, podemos describir las características de economías pasadas, examinar el desempeño de la economía en diferentes momentos y llevar a cabo análisis de estática comparada, pero faltaría un entendimiento analítico de la manera en que evolucionan las economías.

Por lo tanto, una teoría de la dinámica económica es, asimismo, fundamental para el campo del desarrollo económico. No es un secreto que este campo no ha logrado desarrollarse durante las cinco décadas que siguieron el fin de la segunda Guerra Mundial.

La crítica de North a la teoría clásica es aguda,

«[...] esta teoría es sencillamente una herramienta inadecuada para analizar y prescribir políticas que induzcan el de-

sarrollo. Se preocupa por la operación de los mercados mas no de cómo éstos se desarrollan. ¿Cómo puede prescribir políticas sin entender la manera en que se desarrollan las economías? Son precisamente los métodos utilizados por los economistas neoclásicos los que han impuesto el tema y los que han militado en contra de tal desarrollo. Esa teoría, en la forma prístina que le otorgó precisión matemática y elegancia, modeló un mundo sin fricciones y estático. Al aplicarla a la historia y el desarrollo económicos, se centró en el desarrollo tecnológico y más recientemente en inversiones de capital humano, pero hizo de lado la estructura de incentivos presente en instituciones que determinan el grado de inversión social en dichos factores. En el análisis del desempeño económico a lo largo de los años, esa teoría incluyó dos supuestos erróneos: i) que las instituciones no tienen importancia, y ii) que el tiempo no importa». (North, 1998:1)

Es claro entonces que debe surgir la necesidad imperiosa de proporcionar el andamiaje inicial de un marco analítico capaz de aumentar nuestra comprensión de la evolución histórica de las economías y una guía, necesariamente burda, para las políticas en su tarea constante de mejorar el desempeño económico de las economías. Tal y como señala North (1998), el marco analítico es una modificación de la teoría neoclásica. Por supuesto conserva el supuesto básico de escasez, y por ende competencia, y las herramientas analíticas de la teoría microeconómica, pero modifica substancialmente el supuesto de racionalidad y añade la dimensión del tiempo.

Por otra parte, las organizaciones se conforman de grupos de individuos unidos por un propósito común con el fin de lograr ciertos objetivos. Entre éstas se incluyen las políti-

cas (por ejemplo, partidos políticos, el senado, un concejo municipal, cuerpos reguladores), las económicas (por ejemplo, empresas, sindicatos, granjas familiares, cooperativas), las sociales (por ejemplo, iglesias, clubes, asociaciones deportivas) y las educativas (por ejemplo, escuelas, universidades, centros de capacitación vocacional).

Las organizaciones políticas modelan el desempeño económico porque definen e implantan las reglas económicas. Por tanto, parte fundamental de una política de desarrollo es la creación de organizaciones políticas que a su vez crean y hacen cumplir los derechos de propiedad eficientes.

Es importante establecer aquí la diferencia entre instituciones y organizaciones, pues dicha distinción contribuye a la claridad de la teoría abordada. En efecto, las instituciones (Riojas, 2004) son creaciones de la mente humana, intangibles, pero repercuten en distintas direcciones en la vida de los individuos y organizaciones, son susceptibles de darle sentido al tipo de acción colectiva con base en los legados de la sociedad, por tanto, pueden impulsar u obstaculizar la superación de los retos inherentes al desarrollo económico, promover o impedir un contexto de mayor seguridad o certidumbre y de una reducción constante de costos.

En el marco teórico del neoinstitucionalismo, las instituciones constituyen el conjunto de normas creadas por la humanidad; por su parte las *organizaciones* constituyen las modalidades de cooperación y coordinación que asumen distintos individuos de manera consciente para reducir la incertidumbre, alcanzar objetivos comunes específicos y maximizar sus beneficios, todo ello en función de las oportunidades del marco institucional establecido. Es la interacción entre instituciones y organizaciones la que da forma a la evolución institucional de una economía. Si las

instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores.

North distingue al menos cinco funciones clave de las organizaciones, que de alguna manera impulsan el cambio institucional:

- Las interacciones constantes de éstas en un contexto de escasez de recursos, las cuales tienden a mejorar su desempeño.
- Al generarse mayor competencia entre las organizaciones, éstas se ven obligadas a invertir parte de sus recursos en incrementar su conocimiento y sus capacidades con el objetivo de seguir siendo competitivas en un medio ambiente donde predomina la concurrencia.

Las organizaciones son las receptoras de señales claras que emite el marco institucional sobre el tipo de habilidades y conocimientos que obtienen mayores conocimientos.

Los individuos u organizaciones construyen modelos mentales a partir de los cuales se derivan las percepciones cognoscitivas para descifrar los contextos donde interactúan.

Los alcances del sistema económico, de sus complejidades, así como de las redes donde participan, influyen en el carácter incremental e interdependiente del cambio institucional.

North deja un legado en el sentido de que apenas hemos iniciado el largo camino hacia lograr comprender el desempeño económico en el transcurso de los años. Las investigaciones actuales que incluyen nuevas hipótesis que confrontan la evidencia histórica no sólo crearán un marco analítico que nos permita entender el cambio económico a lo largo de los años; en este proceso se enriquecerá la teoría económica, permitiéndole enfrentarse de manera eficiente con una amplia gama de

problemas contemporáneos que hoy día están fuera de su alcance. La promesa está allí, concluye este autor.

### **La teoría económica institucional como marco analítico de la creación de empresas**

Necesariamente, los argumentos hasta aquí expuestos de alguna manera tienen su repercusión en el concepto de creación de empresas, pues investigadores y estudiosos del tema coinciden en afirmar que la creación de nuevas empresas, como elemento fundamental del desarrollo económico de un país, es producto de las características institucionales prevalecientes, de sus limitaciones formales e informales y de sus mecanismos de regulación. Se comparte con Veciana (1999), en que la teoría económica institucional ofrece un marco teórico más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas.

Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas son consideradas el motor de crecimiento de una economía nacional (Howald, 2001; Admati & Fleider, 1994) y además desempeñan una función social de gran importancia, especialmente en países en vías de desarrollo. Pero por otro lado, argumenta Howald, se sabe que la relación entre Estado y las empresas en muchos países, y especialmente en países en vías de desarrollo, es todo lo contrario a una relación armónica, pues debido a su estructura simple, a su aparato administrativo modesto y sus medios financieros limitados, la pequeña y mediana empresa se ve más afectada por los obstáculos económicos, legales e institucionales que las empresas grandes.

Howald, de alguna manera, coincide con North quien sostiene que la creación de empresas se establece bajo el supuesto de que

[...]la decisión de convertirse en empresario y, por lo tanto, la creación de nuevas empresas está condicionada por factores externos o del entorno (North, citado por Veciana, 1999).

Es claro, entonces, que Howald se ubica en la perspectiva de North, pues sus planteamientos reconocen la incidencia de factores del entorno en la creación de empresas.

En este mismo sentido, Liyis Gómez en su estudio sobre las «Medidas de apoyo a la creación de empresas en el Caribe colombiano: un análisis de la oferta y la demanda de servicios», señala que 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. En su estudio concluye:

- La poca incidencia de los organismos de apoyo internacional en la generación de empresas de acumulación, pues con excepción del BID y la Agencia Española de Cooperación, los recursos de los organismos internacionales están dirigidos a la creación de empresas en poblaciones desplazadas.
- La poca presencia regional de los organismos nacionales, pues a pesar de la creación del «Sistema Nacional de Apoyo y Promoción de las MIPYMES», es poca la participación de los organismos de apoyo del Sistema, con excepción de las entidades financieras y del SENA, el desconocimiento de ellos es alto.
- El alto porcentaje de desconocimiento (49.5%) y de no utilización (14.3%) de los organismos y programas de apoyo a la creación de empresas. Tanto los representantes de los organismos de apoyo como los nuevos empresarios entrevistados son conscientes de este problema. Los representantes manifestaron estar conscientes de la

poca promoción de las medidas ofrecidas; pero adujeron que esto no era fácil de solucionar porque la escasa promoción estaba directamente relacionada con la escasez de recursos disponibles, y que por lo tanto, promocionar era generar falsas expectativas.

- La valoración negativa de los programas económicos de un 44.5%, contra una valoración positiva del 33.3%. Esto, según Gómez, podría estar directamente relacionado con la disponibilidad y capacidad de los organismos existentes para proveer líneas de crédito, y la mayoría de estos organismos proveen recursos de «subsistencia» que impiden suplir las necesidades del proceso de creación de empresas de acumulación. A esto habría que sumarle el hecho de que para proveer préstamos significativos hay que hacerlo a través de las entidades financieras de primer piso, y éstas, además de no facilitar créditos para la creación, manejan altas tasas de interés.
- La valoración positiva de los programas no económicos, especialmente los de capacitación. Esto, en términos de Gómez, lleva a afirmar que la formación impartida por los organismos existentes es bien calificada, a pesar de que al inicio del proceso de creación la formación es una de las mayores necesidades de los empresarios.

Las ideas implicadas en los párrafos anteriores ponen de manifiesto el hecho de que el proceso de creación de empresas no se desarrolla en un espacio vacío, muy al contrario, implica un determinado entorno político, económico y social. Howald (2001) argumenta que dicho entorno, conformado por las condiciones básicas político-económicas, tiene gran influencia en el éxito económico de una empresa. Particularmente, y en una mirada prospectiva, las pequeñas y medianas empresas se verían afectadas, por ejemplo, por las características del mercado. Para ponerlo en palabras de Cardis y Kirschner (2001) (cita-

dos por Tamayo y Calle, 2005), un mercado pequeño asegura el fracaso en la adquisición de fondos, pues si la idea del negocio no involucra un mercado suficientemente grande, la idea no puede crecer tanto como para ofrecer retornos esperados por los inversionistas.

Por lo tanto, es plausible suponer que la importancia de condiciones del entorno consiste en que la pequeña y mediana empresa, en relación con las grandes empresas, en términos de Howald,

«[...] se ve más afectada por dichas condiciones del entorno debido a que por su diferencia de tamaño incurre en mayores costos y tiene menos posibilidades de influir en el desarrollo de las mismas» (Howald, 2001: 8).

Por ello, a menudo se menciona que el hecho de que la pequeña y mediana empresa sea más susceptible a las complicadas condiciones del entorno, es una de las principales desventajas de esta categoría empresarial. Sin embargo, el autor plantea como principales piedras angulares de los programas para el mejoramiento de las condiciones del entorno de éstas empresas, las siguientes: estudios a nivel país, investigación orientada hacia las acciones, inclusión de los actores relevantes en las investigaciones, identificación de problemas específicos, elaboración de soluciones concretas, fuerte ponderación de los aspectos políticos, gran importancia del pragmatismo y oportunismo e implementación de recomendaciones y realización de modificaciones concretas.

En el estudio *Marco institucional de la creación de empresas en Cataluña: ofertas y demanda de servicios*, realizado por Urbano y Veciana (2001), se reporta las investigaciones más relevantes que describen y analizan el marco institucional formal de las medidas de apoyo a la creación de empresas, considerando los siguientes factores institucionales formales:

- (a) medidas gubernamentales, tanto en el ámbito más general de las normas y legislaciones que regulan el entorno de la creación de empresas, como en el ámbito más específico de los incentivos fiscales y los trámites administrativos en la creación de una empresa.
- (b) servicios y programas no económicos de asistencia a los nuevos empresarios en el proceso de creación de la empresa (información, asesoramiento, formación, etc).
- (c) ayudas y programas económicos de apoyo en el lanzamiento de la nueva empresa (préstamos, subvenciones, financiación, avales, etc.).

La investigación de los factores condicionantes del entorno (Gartner, 1985; Gnyawali y Fogel, 1994) está recomendando líneas de actuación en las políticas gubernamentales para la creación de empresas, mientras que estudios como en el de Gibb (1993) se centran en el análisis de la mejora de la gestión de las instituciones de apoyo a las nuevas empresas. Por otra parte se reconoce la importancia y necesidad de la formación en creación de empresas (Vesper, 1982).

El avance en la comprensión de la teoría económica institucional así como el estudio de las investigaciones descritas, ha permitido al grupo de investigación de *Factores Humanos Aplicados a la Producción* construir y comenzar a complejizar su perspectiva frente al proceso de creación de empresas, hecho que indudablemente contribuye en la problematización de la temática que se quiere abordar, lo cual a su vez pretende, como señala Riojas (2004), ser un acercamiento hacia la construcción de un diálogo más sistemático, profundo y estructurado. En esta dirección, se describe a continuación una primera aproximación al problema general de la investigación abordada y tanto los supuestos teóricos investigativos como la planificación preliminar del estudio.

## 2. Primera aproximación al problema general de la investigación

Si se comparten los argumentos expuestos, no es riesgoso colegir que la creación de empresas necesariamente está condicionada por factores formales e informales. Más concretamente, la utilización de mecanismos de apoyo puede tener un efecto positivo tanto en el número de empresas creadas como en las tasas de supervivencia de las mismas (p. ej. Vesper; 1982; Cooper, 1982; Birley, 1986, citados por Urbano y Veciana, 2001), además, una política de fomento a la creación de empresas tiene un impacto positivo en la generación de empleo (Storey, 1982, 1988, 1994; Birley, 1987; Kirchoff and Phillips, 1988, 1992; White y Reynolds, 1996, citados por Urbano y Veciana, 2001) y en el crecimiento económico (Kent, 1982; Sexton, 1986; Dubini, 1989; Storey, 1994; Wennekers and Thurik, 1999, citados por Urbano y Veciana, 2001). Esta investigación, en consecuencia, tomará como marco analítico la teoría económica institucional.

Ahora bien, dado que indagar por la incidencia de estos factores es un problema complejo y requiere para su interpretación una mirada coherente e integrada sobre los aspectos relacionales entre actividad emprendedora, creación de empresas y factores formales e informales incidentes, se recurre al método indirecto que consiste en intentar responder la siguiente pregunta:

¿Cuáles son los factores formales e informales y cómo inciden en la creación de empresas en Bogotá?

El objetivo general de esta investigación es el siguiente:

Identificar y describir los factores formales e informales y analizar su incidencia en la creación de empresas en Bogotá.

## 3. Supuestos teóricos investigativos y planificación preliminar de la investigación

El enfoque metodológico es de carácter cualitativo y exploratorio-interpretativo. Es necesario precisar que se comparten las consideraciones de Taylor (1987) cuando afirma que el término metodología designa la manera en que enfocamos los problemas y buscamos respuestas, por lo que en este contexto se entiende la metodología como un modo de encarar el mundo empírico. La diferencia entre los paradigmas cuantitativo y cualitativo reside en que el primero corresponde a la verificación y el segundo al descubrimiento, y, por tanto, los métodos cuantitativos han sido desarrollados para verificar y confirmar teorías, mientras que los métodos cualitativos han sido desarrollados para descubrir o generar teorías.

Al mismo tiempo se distingue entre la metodología y los métodos. El paradigma de investigación cualitativa suministra una metodología, esto es, una perspectiva teórica sobre el conocimiento e investigación (Ernest, 1987), que permite métodos específicos, instrumentos y técnicas para ser seleccionadas en proyectos especiales. Una vez que las leyes generales han sido derivadas, el paradigma de investigación científica adopta una perspectiva de arriba hacia abajo, utilizando la perspectiva general para deducir las predicciones sobre temas particulares u observaciones. Por el contrario, el paradigma de investigación cualitativo trabaja en dirección opuesta y explora los aspectos únicos y circunstancias especiales de cada caso. Sin embargo, la meta no es enfatizar en la particularidad de cada caso, pues de lo que se trata es de explorar la riqueza de lo particular de cada caso que pueda servir como ejemplo para algo más general.

La investigación en el paradigma cualitativo construye una rica descripción del caso bajo

estudio. Geertz (1973) lo denomina como una amplia descripción. Debido a que el caso concierne especialmente a los seres humanos (empresarios, emprendedores) y sus relaciones y contextos, esta descripción permite al lector entender el caso mediante identificación, empatía o un sentido de aceptación de la realidad vivida. En tal sentido, como lo afirma Ernest (1987), se espera que un caso sea ilustrativo y creativo y en consecuencia, lo particular ilustra lo general –no con la precisión de las ciencias exactas pero sugiere a través de ilustraciones una verdad más general y compleja-, en otras palabras, y usando la metáfora, «ver el mundo en un grano de arena».

Es en este sentido que se entiende que la investigación en el paradigma cualitativo adopta una perspectiva fondo-arriba, utilizando una instancia particular y concreta para sugerir, evocar e ilustrar. Mantener esta distinción entre estos dos paradigmas es vital para asegurar que la investigación cualitativa sea razonablemente dirigida para prevenir que se convierta en fórmulas o recetarios.

Los métodos de investigación cualitativa tienen enfoques específicos y concretos. En contraste, la metodología es una teoría de métodos, esto es, el sistema fundamental teórico y el conjunto de suposiciones epistemológicas y ontológicas que determinan, como ya se señaló anteriormente, una manera de ver el mundo, y en consecuencia, que apuntan a la selección de los métodos de investigación. Por esta razón, una metodología de investigación cualitativa con todas sus suposiciones corresponde a un paradigma de investigación cualitativo.

Ahora bien, en razón de que esta investigación exige una comprensión interpretativa de la incidencia de los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá, en que las relaciones entre actividad emprendedora, creación de empresas y factores de

incidencia cobran especial significado, ésta se inscribe en el paradigma cualitativo y privilegia la interpretación.

En relación con la planificación preliminar de la investigación se adopta la siguiente estructura como consecuencia del paradigma al cual está inscrita, y que consiste fundamentalmente en desagregar la pregunta general de investigación. En consecuencia, para desarrollar el objetivo general de la investigación e intentar responder la pregunta planteada, se articulan los siguientes dos focos de investigación complementarios. Cada foco se desglosa en una serie de subobjetivos subsidiarios del objetivo general, y para la operativización de estos subobjetivos se plantean cuestiones específicas subordinadas de la pregunta general de investigación.

*Primer foco (F1). Corresponde a la identificación de los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá.*

*Objetivo: Identificar y describir los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá.*

*La pregunta que se intenta responder en este foco es: ¿Cuáles son los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá?*

*Segundo foco (F2). Corresponde al estudio de la incidencia de los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá.*

*Objetivo: Analizar la incidencia de los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá.*

*La pregunta que se intenta responder es: ¿De qué manera inciden los factores formales e informales en la creación de empresas en Bogotá?*

### **Unidades de análisis e instrumentos de recolección de la información**

La definición de unidades de análisis se hace necesaria para poder establecer los factores

formales e informales y la manera como inciden en la creación de empresas en Bogotá. Por lo que a continuación se definen estas unidades para cada foco de investigación.

*Primer foco (F1):* estudios respecto a temas específicos relacionados con el tema.

*Segundo foco (F2):* empresarios y empresarias, directores de escuelas de negocios, organizaciones.

Los instrumentos que pretenden recoger la información sobre el objeto de estudio son:

- *Entrevistas semiestructuradas*, a partir de las cuales se busca obtener información acerca de la percepción de los empresarios y emprendedores sobre los factores formales e informales que inciden en la creación de empresas en Bogotá.
- *Análisis de contenido*, instrumento cualitativo de captación de datos relacionados con los factores formales e informales que inciden en la creación de empresas en Bogotá. De esta manera se pretende utilizar los siguientes tipos de documentos para el análisis del tema de la investigación: informes anuales de gremios, estudios respecto a temas específicos relacionados con el problema, boletines informativos de gremios y de

la Cámara de comercio de Bogotá, publicaciones de instituciones estatales, leyes y comentarios, periódicos y revistas y encuestas a pequeñas y medianas empresas.

En relación con la triangulación, es pertinente señalar que existen cuatro tipos:

*triangulación de datos*, es decir, el uso de distintas fuentes de información en una investigación.

- *Triangulación de investigadores*, esto es, la participación de varios investigadores o evaluadores sobre un fenómeno en particular objeto de investigación.
- *Triangulación de teorías*, o sea el uso de múltiples criterios para interpretar un conjunto de datos.
- *Triangulación de métodos*, es decir, el uso de distintas metodologías e instrumentos de recolección de información en la investigación de un problema.

Finalmente, en este estudio se empleará la triangulación de datos, la triangulación de investigadores y la de teorías. Dado que el proyecto se inscribe en el paradigma cualitativo, no se considerará, inicialmente, la triangulación de métodos en el sentido antes descrito.

## BIBLIOGRAFÍA

- ADMATI, A. R. and Fleider, P. (1994). Robust financial contracting and the role of venturing. *Journal of Finance*, 49 (2), 371-402.
- APONTE, M. (2002). Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: un enfoque institucional. Tesis doctoral, dirigida por el Dr. José María Veciana. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- BATES, R. (1998). «Social dilemmas and rational individuals. An assessment of the new institutionalism». En: John Harris, Hunter Janet y Colin Lewis (eds). *The new institutional economics and third world development*. Nueva York: Routledge, pp. 27-48.
- BIRLEY, T. (1987). «New ventures and employment growth». *Journal of Business Venturing*, 2, 155-165.

- CARDIS, J. and Kirschner, S. (2001). *Venture capital, the definitive guide for entrepreneurs, investors and practitioner*. New York: John Wiley & Sons.
- ERNEST, P. (1987). *Métodos de investigación cualitativos en la educación de matemáticas*. Mimeo. Traducción: estudiantes Maestría en Docencia de las Matemáticas Universidad Pedagógica Nacional, Bogotá.
- GÓMEZ, L. (2004). *Medidas de apoyo a la creación de empresas en el Caribe colombiano: análisis de la oferta y la demanda de servicios*. Investigación y desarrollo, vol. 12, nº 002. Universidad del Norte de Barranquilla, pp.372-395.
- HOWALD, F. (2001). *Obstáculos al desarrollo de la PYME causados por el Estado. El caso del sistema tributario en Colombia*. México: Mc Graw-Hill. Traducción resumida de la tesis de doctorado en la Universidad de St. Gallen, Suiza (Tesis 2325). Con el título «Staatlich bedingte Entwicklungsshem mnisse fur KMU in Kolumbien – unter besonderer Berücksichtigung des Steuersystems».
- KALMANOVITZ, S. (2001). *Las instituciones y el Desarrollo Económico en Colombia*. Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- KIRCHHOFF, B. and Phillips, B. (1988). «The effect of firm formation and growth on job creation in the United States». *Journal of Business Venturing*, 3(4), 261-272.
- NORTH, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- NORTH, D. (1998). *Desempeño económico en el transcurso de los años*. Departamento de Economía, Universidad de Washington, Saint Louis, Misuri, 63130-4899. Conferencia dictada por Douglass C. North en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nobel sobre Ciencias Económicas.
- RIOJAS, C. (2004). *Una perspectiva sobre el cambio institucional: instituciones y organizaciones*. Revista Universidad de Guadalajara/Diálogos regionales América Latina. Nº 31.
- TAMAYO, V. y Calle, A. (2005). *Emprendedores e inversionistas: convergencias y divergencias*. En: Cuadernos de administración, nº 29. Pontificia Universidad Javeriana.
- URBANO, D. y Veciana, J. (2001). *Marco institucional formal de la creación de empresas en Cataluña: oferta y demanda de servicios de apoyo*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- URBANO, D. (2003). *Factores condicionantes de la creación de empresas de Cataluña: un enfoque institucional*. Tesis Doctoral, dirigida por el Dr. José María Veciana. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- VECIANA, J. (1999). *Creación de empresas como programa de investigación científica*. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 8(3), 11-36.
- WILLIAMSON, O. (1998). «The institutions of governance», *The American Economic Review*, Nº 88, pp. 75-79.

