

# EL PERFIL DEL EMPRESARIO DEL SECTOR SALUD DE SANTA MARTA (COLOMBIA): 1990 - 2005

Jorge Enrique Elías Caro\*

(Duazary 2008; 1: 56 - 64)

## INTRODUCCIÓN

**A** bordar estudios de desarrollo empresarial en el Departamento del Magdalena y en especial de su capital, el Distrito Turístico, Histórico y Cultural de Santa Marta, teniendo en cuenta el perfil del empresario de las entidades prestadoras de servicios de salud, es de imperiosa necesidad hacerlo desde la capacidad de emprendimiento y de los factores tanto endógenos como exógenos que permitieron el surgimiento, evolución y desaparición de las empresas; por ello, implica darle una ojeada de forma simultánea a aspectos históricos y teóricos, relacionados de una u otra forma con el espíritu empresarial, el desarrollo socioeconómico y el emprendimiento.

Estos factores están ligados al desarrollo de regiones y comunidades específicas, pues al hablar de espíritu emprendedor, significa según Marcos Palacio (1999), analizar características, tales como: el olfato del negocio, ver cómo se siente la necesidad de llevar a cabo el negocio, la capacidad de riesgos, la experiencia técnica, la tenacidad y perseverancia, la "capacidad de escoger los socios" y las habilidades para establecer prioridades. Al mismo tiempo, es necesario tener un enfoque teórico, bien sea como dijo Veciana (1999), desde la teoría económica institucional, desde el marxismo, desde lo psicológico y desde lo sociocultural<sup>1,2</sup>, porque como dijo Dávila (1986) hay que tener en cuenta la naturaleza de la actividad para fijar una aproximación teórica y unos fundamentos epistemológicos<sup>3,4</sup>.

## FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DEL EMPRESARIADO Y SU PERFIL.

Al revisar la historia del empresariado colombiano, se encuentra que este análisis es visto fundamentalmente desde tres teorías: el despojo del estatus, la de la voluntad y el estudio histórico. La del status, desarrollado por Everett Hagen (1963) trata de explicar cómo una sociedad tradicional ingresa en el progreso técnico y en el incremento continuo de los ingresos per-cápita<sup>5</sup>. La teoría de la voluntad impulsada por William Mcgrevey (1975) es considerada o llamada corriente psicológica, porque destaca la motivación y deseo de los individuos; según este autor los antioqueños tienen una especie de voluntad de hacer el desarrollo, aislando las empresas y empresarios del contexto<sup>6</sup>. Similar postura sobre este aspecto, lo trata Manuel Rodríguez (1993) en el empresariado industrial del Viejo Caldas<sup>7</sup>. La histórica es impulsada por Frank Safford (1965), Roger Brew (1979), Cruz Santos (1979), Eduardo Sáenz (1992) y E. Santa (1994) e intenta comprender la consolidación del empresario y su transcurrir histórico, buscando explicaciones a un conjunto de eventos marginales<sup>8-13</sup>.

En este contexto, vale la pena preguntarse ¿donde ubicar el empresario de la salud samario?, ¿históricamente se dice que la sociedad magdalenense es una sociedad tradicional, será entonces que es posible analizar al empresario de la salud samario desde el enfoque del estatus social?, si fuera así, cómo explicar la ausencia de avances técnicos en la sociedad samaria; ¿será que no

\* Msc, Cand. Ph.D. Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas de la Universidad del Magdalena. Director del Grupo de Investigación "Historia Empresarial y Desarrollo Regional". El autor agradece a los profesionales de la salud Elva Ariza Soto, Alberonis Daconte Blanco, Alexandra Martínez Peña, Mary Mejía Téllez y Miguel A. Velilla Gonzalez, quienes cooperaron en esta investigación y gracias al trabajo que desarrollé en conjunto con ellos, fue posible realizar el trabajo "El crecimiento del sector salud en el Distrito de Santa Marta, a partir del perfil del empresario 1990-2005". jeliias@unimagdalena.edu.co o joelcar1@hotmail.com



hay posibilidades de enfrentar el análisis desde el punto de vista voluntario o psicológico?. Para el histórico, se cree que no es aplicable para la sociedad samaria, porque no hay consolidaciones de trabajo sobre el empresariado de la región.

Si lo vemos desde la teoría de la organización, el objetivo principal sería explicar el comportamiento, surgimiento, desarrollo y desaparición de las organizaciones del sector salud, fundamentalmente en la interacción social. Esta corriente al tiempo tiene una fuerte influencia sociológica y de la psicología industrial. Según Hannan y Freeman (1977) tiene dos vertientes: una que explica el funcionamiento de la empresa a partir de su estructura, tamaño y entorno, es decir a partir de factores de contingencia, de ahí su nombre; la otra, la ecológica que explica la evolución de las organizaciones a partir de su entorno, y es la que se basa en la diferenciación de las distintas formas de vida. La diferencia entre las dos está en que el enfoque de contingencia explica por qué determinados tipos de organización sobreviven y otros mueren y la ecológica explica por qué las organizaciones se adaptan o se eliminan<sup>14</sup>.

En nuestro caso, los dos enfoques son válidos, porque durante el mismo periodo en estudio, acorde con los resultados expuestos por Elías (2006), en Santa Marta se constituyeron 308 empresas de salud<sup>15</sup>, lo que amerita un análisis desde el punto de vista ecológico y de contingencia. En la obtención de la información se trabajaron todas las empresas de salud creadas en Santa Marta durante el periodo comprendido entre el 1 de Enero 1 de 1990 y Diciembre 31 de 2005 y sobre ellas se desarrolló el instrumento bajo la formula estadística de muestreo aleatorio simple, bajo condiciones de conocimiento pleno del total de la población\*\*, así:

$$n = \frac{S^2}{\frac{\epsilon^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}}$$

Por eso, también fue necesario abordar el estudio desde la teoría institucional y del crecimiento económico, a

partir de lo que Samuels (1988) y Rodríguez O. (2001) llaman estructura de poder<sup>16, 17, 18</sup> y Rutherford (2000) denomina control social, que no es más que explicar el crecimiento económico a partir de la creación de nuevas empresas, generación de empleo, funcionamiento y evolución de las instituciones<sup>19, 20</sup>.

No está demás aclarar, que en estos momentos la teoría de la economía institucional tiene dos vertientes. Una vertiente que es la original o institucionalista de la primera generación, donde encontramos autores como: Samuels<sup>16, 17</sup>, Rutherford<sup>19, 20</sup>, Kalmanovits<sup>21</sup>, Parada<sup>22</sup> y que según Samuels, se puede percibir de tres formas: La primera de ellas, en contra de la teoría neoclásica. La segunda, sigue la trayectoria pragmática de los norteamericanos, concentrándose en la economía industrial y la tercera, que es un cuerpo de conocimiento, interesada en las soluciones técnicas<sup>16, 17</sup>.

La segunda vertiente es conocida como la nueva economía institucional, la cual tiene defensores como Ronald Coase\*\*\* y para la que según Douglas North (1993)<sup>23</sup>, Smallbone y Kalantaridis (1999)<sup>24</sup>, las instituciones son las empresas y la estructura de los incentivos, es determinante. Los mercados, las regulaciones, las costumbres y las instituciones son el resultado de la búsqueda de la eficiencia<sup>23, 24</sup>.

Desde el punto de vista de Veciana (1999) la creación de empresas se debe inscribir en la teoría del empresario y la función empresarial, porque el fenómeno del empresario y la creación de empresas exigen explicar las razones y circunstancias que caracterizan la gestación y desarrollo de una empresa, bien sea a partir de un enfoque económico, psicológico, institucional y sociocultural<sup>2</sup>.

De ahí que, el escrito se centrará en los enfoques psicológico y sociocultural. En el enfoque psicológico, porque se tuvo en cuenta la teoría de los rasgos de la personalidad y la teoría del empresario de Kirzner<sup>25</sup>. En el enfoque sociocultural o institucional se tuvo presente la teoría de la marginación, del cambio social y la ecología de las poblaciones, porque el enfoque psicológico a nivel

\*\* Donde; n = Tamaño necesario de la muestra, N= Tamaño de la población, Z= Margen de confiabilidad o número de unidades de desviación estándar en la distribución normal que producirá e nivel deseado de confianza (para una confianza de 95% un a = 0.05; Z = 1.96 y para un nivel de confianza de 99% un a = 0.01; Z = 2.58) elevado al cuadrado; S2 = Desviación estándar de la población (conocida o estimada a partir de anteriores estudios) elevada al cuadrado; â2 = Error o diferencia máxima entre la media muestral y la media de la población aceptada (308) con el nivel de confianza que se ha definido.

\*\*\* Ronald Coase, defiende dentro de la teoría de la economía institucional los derechos de la propiedad y en cuanto a desarrollo económico a partir de la creación de empresas, plantea específicamente sobre los problemas de oportunismos en la asignación de recursos.

micro, según Hannan, M. y Freeman, J. (1977) se centra en determinar los rasgos que diferencian a los empresarios de los no empresarios, y entre los empresarios cuales son los atributos que marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso en la función empresarial.

En últimas se trata de determinar empíricamente el perfil psicológico del empresario de éxito. En el nivel macro se destaca la teoría del Empresario de Kirzner (1975) en la que el empresario es la persona que ha detectado la oportunidad del negocio que los demás no han visto (Veciana, 1999, 20), por tanto da gran importancia a la perspicacia del empresario para detectar los desequilibrios del mercado que originan las oportunidades<sup>25</sup>. Basado en ese rasgo del empresario es que Veciana clasifica la teoría de Kirzner en el enfoque psicológico y no en el económico<sup>1, 2</sup>.

El enfoque sociocultural o institucional tiene un supuesto central basado en el entorno como condicionante primordial para ser empresario y crear empresa. A nivel micro se tiene la teoría de la marginación en la que la creación de empresa es un evento producido por la situación difícil de una persona, “suceso disparador” como definen Shapero y Sokol (1982), que no tiene otra alternativa que ser empresario, por tanto no es un acto racional y deliberado<sup>26</sup>, hecho también reafirmado por Kent C., Sexton D. y Vesper K. También se encuentra la teoría del Rol, que explica primordialmente porque en regiones con ciertas condiciones determinadas se favorece el desarrollo empresarial más que en otras, un ejemplo claro en Colombia sería la región antioqueña<sup>8-13</sup>. Finalmente en éste mismo nivel de análisis, se encuentra la teoría de redes, en la cual se explica que el desarrollo empresarial se da en una red de relaciones sociales con proveedores, clientes, bancos, etc. que se basa en la cooperación y la confianza.

En lo que atañe a emprendimiento, palabra que proviene del francés “entrepreneurship” que significa pionero, existen dos concepciones: una defendida por Schumpeter (1938) y otra defendida por Ludwin Von Mises (1986) conocida como la concepción de la escuela austriaca, las cuales coinciden en señalar que es necesario analizar un patrón de emprendimiento que permita sentar las bases de nuevas formas de pensamiento que favorezcan el crecimiento empresarial<sup>27, 28</sup>; la diferencia está en que la escuela de Schumpeter se basa en los emprendedores que generen el cambio de una situación existente a otra, mientras que la de Mises considera que el cambio se da dentro de una situación existente, reduciendo el nivel de incertidumbre y promoviendo el proceso de mercado.

De esta forma se entiende que la naturaleza del emprendimiento reside en la identificación y explotación de oportunidades no aprovechadas previamente, supone crear nuevos recursos o combinar los existentes de manera novedosa, entrar a nuevos mercados y servir a nuevos clientes. Situación que nos llevó a preguntarnos ¿Qué pasó en el DTCH de Santa Marta, será que no hay oportunidades o es que no se alcanzan a ver?.

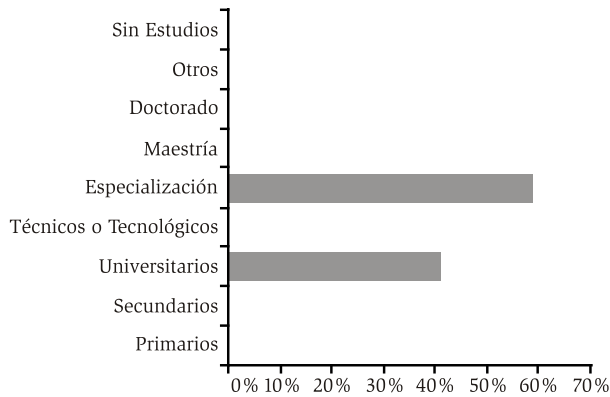
Como en la identificación de esa oportunidad, de la creatividad e innovación, de la consecución y asignación de recursos, de la participación en el diseño y montaje de la operación, en la identificación del riesgo del recurso financiero, en el tiempo y prestigio personal, en la inversión de dinero, en el beneficio y satisfacciones personales, en la creación de riquezas y generación de empleo y en la actuación con libertad e independencia, aparece según Varela (2001), el espíritu empresarial del hombre o de la mujer, en otras palabras del empresario<sup>29</sup>. Es por ello que se considera que en éste trabajo es valido el enfoque psicológico de Kirzner sin despreciar el sociocultural, aunque nos preguntamos ¿hasta donde sea posible la marginación en el departamento del Magdalena y especialmente en el Distrito de Santa Marta un evento productor de empresas?, situación que según Roger Brew (1977) y Cruz Santos (1979) fue favorable para el desarrollo empresarial antioqueño<sup>12, 13</sup>.

## CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DEL EMPRESARIO DEL SECTOR SALUD EN EL DISTRITO DE SANTA MARTA 1.990 – 2.005.

Como el objetivo de este escrito es ilustrar cual es el perfil que tiene el empresario del sector salud del Distrito de Santa Marta, para desarrollarlo fue fundamental analizar el comportamiento empresarial del sector que se está estudiando, situación que previamente en la edición Nro. 2 del año 2006 en esta misma revista se publicó; así como también es necesario desde el punto de vista socio – cultural, conocer las características principales del empresario, tales como su nivel de estudio, lugar de nacimiento, edad, lugar de residencia, niveles de ingresos, grado de emprendimiento, los antecedentes familiares, conocimientos básicos acerca de la creación de empresas

Es en ese sentido, que una vez hecha la investigación de campo sobre el nivel de estudios del empresario de Salud del Distrito de Santa Marta, se obtuvo que el 41 % de los empresarios cuentan con estudios universitarios

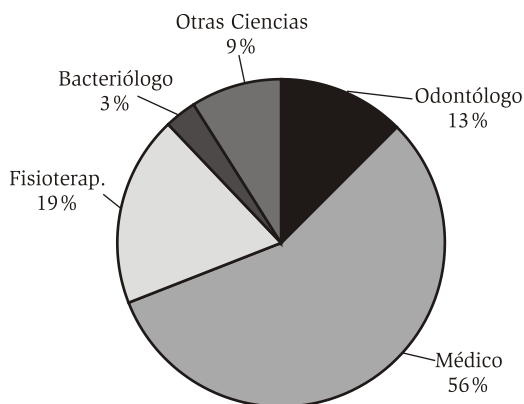
y el 59% restante se han graduado de algún tipo de especialización; tal como se muestra en la figura 1. Lo que da a entender que el 100% de las personas que se atrevieron a constituir empresas de salud en Santa Marta durante el periodo 1990-2005, han cursado y se han titulado en estudios superiores.



**Figura 1.** Nivel de formación del empresario del sector salud en el Distrito de Santa Marta 1990-2005

Fuente: Cálculos elaborados por el autor con base en encuestas hechas a los empresarios del sector Salud.

Ahora bien, las profesiones de estos empresarios dan cuenta que el 91% de los mismos son profesionales de las ciencias de la salud, destacándose los médicos y cirujanos con el 53%, seguido en su orden por fisioterapeutas con el 19%, odontólogos con el 13% y bacteriólogos con el 3%. El restante 9% de las profesiones se distribuyen en profesionales de las ciencias empresariales y económicas, quienes vieron en la salud un negocio lucrativo y con buena rentabilidad para invertir (ver figura 2).



**Figura 2.** Profesión del Empresario de Salud de Santa Marta 1990-2005

Fuente: Cálculos elaborados por el autor con base en encuestas hechas a los Empresarios del sector Salud.

Otra de las características que se analizó fue la edad que tenían los empresarios al momento de constituir la empresa. Es en este contexto que en aras de sistematizar la información se procedió a ordenar los datos utilizando intervalos por periodos decenales. Siendo que los resultados obtenidos en la escala empleada, arrojó que la mayor ponderación de los encuestados se encuentra en edades que oscila entre los 41 y 50 años con el 38%, seguido con el 26% entre 20 y 30 años, como ilustra la tabla 1.

**Tabla 1.** Edad del empresario de salud al momento de constituir la empresa

EDAD	%
Hasta 20 años	0%
Entre 21 y 30 años	26%
Entre 31 y 40 años	38%
Entre 41 y 50 años	6%
Entre 51 y 60 años	0%
Más de 60 años	0%
No respondió	30%
TOTAL	100%

Fuente: Cálculos elaborados por el autor con base en encuestas hechas a los empresarios del sector Salud.

Como se observa, la mayoría del empresariado ha emprendido su negocio en una etapa culturalmente considerada como de “edad madura”, donde se supone que ya tiene una familia por sacar adelante, ya es una persona con mayor responsabilidad y la edad es poco favorable para obtener un empleo. Además, según los encuestados las personas en esta edad empiezan a experimentar un cambio de actitud, de pensamientos, de metas y de prioridades que las motiva aún más, a materializar su idea de negocio. Otros, encontraron los socios idóneos para asociarse. Cabe destacar que ya egresados como profesionales universitarios y por las condiciones socioeconómicas que imperan en el Caribe Colombiano, en cuanto a la generación de nuevos puestos de trabajo y éstos al verse que no conseguían empleo debido a la escasa oferta laboral para ellos, se vieron obligados en montar su propio negocio para ejercer cabalmente su profesión y así hacer su propia autogestión y sostenibilidad.

Hecho que comprueba la teoría de la marginación<sup>25, 26</sup>, puesto que, varios empresarios comentaron que nunca fueron dados a la creación de empresas, ni mucho menos estudiaron para eso y que, por no tener otra alternativa



para subsistir se sintieron obligados a tener su propio negocio.

Ahora bien, en cuanto a la característica origen o lugar de procedencia, se logró establecer que el 75% de los encuestados son oriundos del departamento del Magdalena y el 25% proceden de los otros departamentos del país. Hilvanando la idea, los resultados dan cuenta que el 88% de los empresarios nacieron en la Región Caribe Colombiana, mientras que el 12% restante se lo reparten personas que proceden del interior del país y del extranjero (6% cada uno).

Paradójicamente este hecho es concurrente y contrario a lo replicado en el argot popular “*que los magdalenenses no crean empresas*”. Lo anterior demuestra que la teoría de la Voluntad expuesta por William McGrevey<sup>6</sup>, a pesar de que, fue una postura ideológica fuertemente criticada por autores como Frank Safford<sup>8,9</sup>, Miguel Urrutia en “50 años de desarrollo en Colombia” y por Kenneth Loewy (1999) en los comentarios hechos al artículo de Rodolfo Segovia “*Hacia un Modelo Para la Industrialización de la Costa Caribe*”, dentro del libro “*El Rezago de la Costa Caribe Colombiana*”, aplica para el sector salud, en especial dentro del Distrito de Santa Marta, por que se confirmó que la mayoría de empresarios del sector son oriundos del departamentos del Magdalena, demostrando con ello, que el Magdalenense se siente motivado para crear empresas y buscar su propia independencia.

Todo lo anterior, incluso muy a pesar que el desarrollo de la salud en la ciudad de Santa Marta haya sido coyuntural, o sólo por aprovechar ciertas circunstancias específicas. Es el caso del cese de las actividades del Hospital Central Julio Méndez Barreneche, coyuntura que hizo que por no tener la región un centro hospitalario, en el año de 2005 se crearan más empresas que en dos décadas de estudio. Fuera de eso, se mejoraron las condiciones de cobertura para las afiliaciones al sistema general de participación y el “manejo del negocio” que traían las grandes compañías nacionales, fueron puestas en cintura por la aplicación de competencia desleal, circunstancia que no permitía que el micro y pequeño empresario surgiera.

Continuando con el derrotero, a renglón seguido le corresponde el turno al análisis del lugar de residencia, pues en mucho de los casos, coloquialmente se cree que el empresario de Santa Marta no habita en la ciudad. Así las cosas, el instrumento utilizado enseña que dicha creencia es completamente falsa, porque el 100% de los

encuestados respondió que reside los 365 días del año en Santa Marta. Esto se debe en parte a que la mayoría son nacidos en el departamento del Magdalena.

Además de las características individuales de cada empresario del sector Salud en el Distrito de Santa Marta, de igual forma es preciso considerar algunos rasgos en los familiares de creadores de empresa, con el objeto de establecer antecedentes de emprendimiento de sus ascendientes o en el árbol genealógico familiar. Para tal fin en la encuesta que se aplicó, se introdujeron ciertos interrogantes que dan una idea del grado de incidencia que pudo haber tenido la familia para que se arriesgara a crear una empresa.

En ese sentido, el 38% de los encuestados respondieron que su padre había creado empresas en alguna ocasión; el 22% que tanto el padre como la madre de manera conjunta habían montado negocios; el 9% lo habían hecho simultáneamente, tanto el padre como la madre, pero acaecían de forma separada; el 3% sólo la madre se había arriesgado a convertirse en empresaria y el 28% restante, los empresarios reconocieron que no poseían antecedentes de empresarismo de ninguno de los dos padres (Ver figura 3).

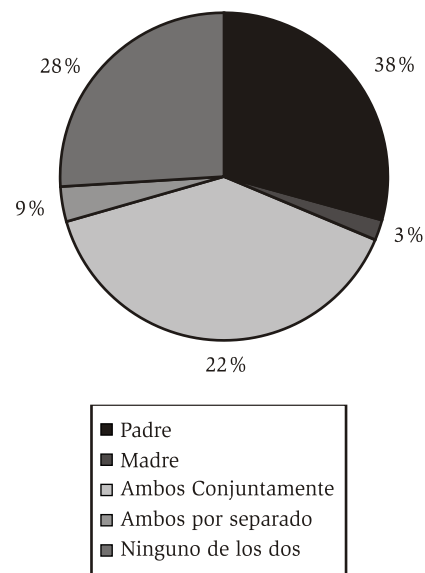


Figura 3. Antecedentes de Empresarios en la Familia del Empresario de Salud del Distrito de Santa Marta

Fuente: Datos Obtenidos en entrevista realizada en los meses de abril a junio de 2.006

Al hacer una compilación porcentual de estos resultados, puede registrarse que el 72% de los encuestados tienen antecedentes de creadores de empresas en su familia,



mientras que el 28% restante dice no tener familiares que hayan creado alguna.

De otro lado, al hacer la misma pregunta pero con relación a otros parientes, los empresarios indicaron que el 28% de sus hermanos también había creado empresa antes que la suya; el 22% le correspondía a otros familiares había emprendido ideas negocios, entre ellos están tíos y primos; el 12% respondió que sus abuelos habían sido gestores de empresas y el 38% de remanente, que ninguno poseía familiares con antecedentes de emprendedores.

Después de analizar los resultados que se explicitan en los párrafos inmediatamente anteriores, muestran que los antecedentes de creación de empresas en familiares y parientes de los empresarios de Salud en el Distrito de Santa Marta, son bastante altos; esto puede ser una variable importante para que los encuestados se animaran a hacer empresa.

Ya sobre la actitud que tienen los empresarios con relación a la experiencia de haber constituido algún tipo de firma, éstos enfatizan que la coyuntura como tal resulta positiva en un 84%; 9% lo hacen de manera neutral y el 7% restante se abstuvo de emitir concepto al respecto. Caso similar acontece desde el punto de vista de los familiares del empresario, especialmente sobre el hecho o la motivación de parientes y amigos como influencia en la decisión y al estado de ánimo para crear empresas.

A *Grosso modo* en la figura 4 se indica que el 81% de los encuestados respondió que sus familiares, parientes y amigos, le animaron frente a la decisión de crear su propia empresa; mientras que el 13% de los empresarios se mostraron neutrales; al igual que el 6% se abstuvo de responder a esta pregunta. Frente a esto, hay que señalar que los creadores de las empresas de salud en el Distrito de Santa Marta han encontrado en su familia, parientes y amigos un apoyo moral e incondicional, lo que hace aumentar el grado de motivación hacia el emprendimiento, básicamente por la minimización que se presenta en el miedo que pueden tener las personas para asumir riesgos de inversión.

Por su parte, aunado a lo anterior, como datos complementarios es de suma importancia conocer también la habilidad que tienen los patrones de la salud para emprender su propio negocio; el espíritu de riesgo en la generación de nuevos proyectos; los conocimientos básicos para la creación de empresas; los

recursos económicos con los que se cuenta al momento de organizarse como profesional independiente; los programas de apoyo a la creación empresarial; la iniciativa individual de cada empresario, entre otros.

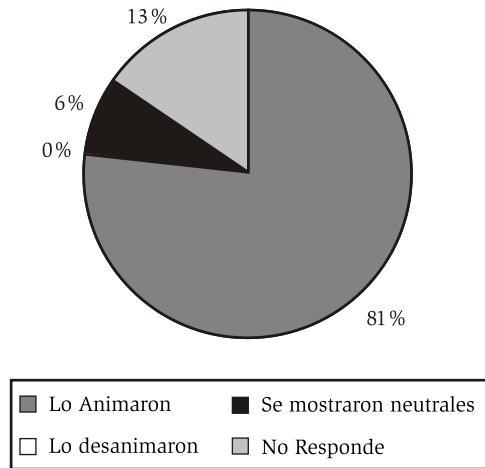


Figura 4. Actitud de familiares y amigos de Empresarios de Salud en el Distrito de Santa Marta frente a la creación de empresas.

Fuente: Datos Obtenidos en entrevista realizada en los meses de abril a junio de 2.006

Con la finalidad de obtener las respuestas necesarias sobre los ítems referenciados en el párrafo inmediatamente anterior, una de las variables que se tuvo en cuenta para comprender el perfil, fue la iniciativa, para lo cual en el instrumento diseñado para la consecución de las respuestas, se formuló una pregunta atinente a conocer si dichas personas antes de crear la entidad prestadora de salud por la cual se habían convertido en empresarios se les había ocurrido alguna otra idea. Los resultados que se obtuvieron son los consignados en la figura 5.

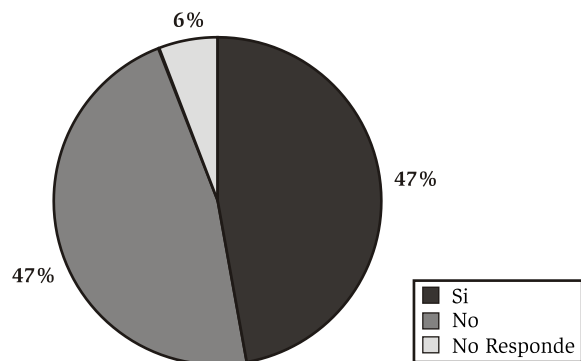


Figura 5. Empresarios del sector Salud del Distrito de Santa Marta que habían tenido alguna idea antes de crear su empresa

Fuente: Cálculos del autor con base en resultados del Instrumento utilizado.

La gráfica anterior indica que del total de los encuestados el 47% dijo que sí se le había ocurrido alguna idea, en igual porcentaje respondieron que no; Vale la pena comentar que de los que respondieron que sí, muchos no la crearon anteriormente por limitantes de tipo económicos.

Como en el caso anterior, otra actividad importante relacionada con el proceso de creación de empresas, es el que nos permite analizar cuánto tiempo transcurrió entre el proceso de planificación y su posterior constitución legal, por tal motivo se les consultó a las personas inmersas en nuestra población, siendo que los resultados obtenidos se reflejan en la tabla 2.

**Tabla 2.** Tiempo transcurrido entre la planificación y la constitución legal de la empresa

PERIODO	%
Menos de 6 meses	59%
Entre 6 y 12 Meses	19%
Más de un Año	19%
No Responde	3%
<b>TOTAL ENCUESTADOS</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculos del autor con base en resultados del Instrumento utilizado.

Se puede apreciar en la tabla número 2 que de los empresarios encuestados el 59 % tardaron menos de 6 meses para constituir la entidad desde el proceso de la planificación hasta el momento de la constitución legal de la empresa; así mismo el 19% respondieron que duraron aproximadamente entre 6 a 12 meses, al igual que los que dicen que esta actividad la realizaron en más de 1 año.

Sobre la pregunta de la encuesta que buscaba analizar si las personas encuestadas asistieron a algún curso o seminario para la creación de su empresa, y además con la finalidad de saber qué tan capacitados están los empresarios del sector salud del Distrito de Santa Marta con relación al tema. Siendo que el 24% de los empresarios entrevistados dijeron que sí asistieron a algún tipo de capacitación sobre temas de creación de empresas, mientras que el 76% de los empresarios expresaron que no acudieron a esto, lo quiere decir que el mayor porcentaje de estos son empíricos con conocimientos muy bajos de administración.

Al igual que en la variable anterior es importante conocer si el empresario del sector salud del distrito de Santa

Marta, tiene conocimientos respecto a la evaluación financiera de proyectos. Según los resultados se puede decir que el 56% de los empresarios no realizó ningún tipo de evaluación de proyectos para la creación de empresas, sólo tuvo la intención de hacerlo y materializarlo sin tener presente si su negocio o inversión iba a resultar ser rentable o no, sólo contaba con su designio para crear su empresa, con el objeto de ganar un espacio profesional, tener un alto reconocimiento dentro del gremio y por supuesto, no depender de nadie generando su propia auto-sostenibilidad económica; mientras que el 44% restante si la realizó; por tal razón, en el empresarismo del sector salud de Santa Marta la mayoría de los profesionales no tienen las suficientes bases o conocimientos de tipo administrativo para realizar un buen proceso, de ahí que de las 308 entidades de salud que se crearon durante el periodo objeto de estudios, acorde con Elías (2006) son empresas de poca monta, bajas en tecnificación, manejando su productividad de manera informal, mostrando con ello un decrecimiento a nivel empresarial<sup>15</sup>.

## CONCLUSIONES

Después de estudiar y analizar las principales características de los creadores de las entidades prestadoras de servicios de salud en el distrito de Santa Marta y todas las variables que se tuvieron en cuenta en el desarrollo de la misma, se concluye que indudablemente el empresario del sector salud del distrito de Santa Marta, en cuanto al nivel de formación, pertenecen al de estudios superiores, es decir, que han estudiado en la universidad y posteriormente han realizaron alguna especialización, no obstante, la formación de postgrados avanzados como maestrías y doctorados no están dentro de las preferencias de los empresarios.

En términos generales, el mayor porcentaje de estos creadores de empresas son médicos o se han titulado en profesiones afines con la Salud. La Medicina es una de las profesiones que requiere actualizarse diariamente, ya que los avances tecnológicos y los descubrimientos científicos para el tratamiento de las enfermedades haga de ello una imperiosa necesidad. Quizás esto sea lo haga que el profesional de la medicina realice especializaciones, fuera de que le permite ampliar su espectro dentro de su campo profesional. El estudio constante hace que de manera continua le permita mejorar sus competencias para ofrecer a sus usuarios un mejor servicio; pero como se pudo observar, para el empresario de la salud de Santa Marta siempre lo hizo bajo un esquema tipo técnico-operativo, más no investigativo.

A su vez, el promedio de edad de estas personas al momento de la creación de sus empresas fluctúa entre 30 y 40 años, debido a que esta profesión es una de las más largas, agregando a esto que deben prestar un año de servicio social o rural y usualmente comienzan a estudiar el postgrado después de unos años de práctica profesional. Fuera de ello, después de ser egresados de su especialidad trabajan en centros asistenciales del cual siempre se quejan por lo mal remunerado que se encuentran. Situación que hace que se decidan por montar su propio negocio.

Es más en mucho de los casos, al empresario le tocó crearla por que le tocaba, no había otra alternativa, pues en esa iniciativa radicaba su subsistencia prácticamente debido a la sobreoferta de profesionales de la medicina, pero poca demanda de centros especialitos que los recibiera, circunstancia que imprimía una dosis de desespero y marginación lo que inducía a que la persona por no conseguir empleo o estar mal remunerado, la creación de su propia era el salvavidas de todas sus penurias económicas y profesional. De ahí la explicación de la teoría de la marginación.

Como era de esperarse el 75% de los empresarios del sector salud en el Distrito de Santa Marta, son nacidos en alguna localidad del departamento del Magdalena; y el 100% residen actualmente en Santa Marta, por lo que se puede concluir que existe una tendencia a no alejarse mucho del sitio que los vio nacer, es decir hay un arraigamiento por la región.

Una de las causas que pudo haber incidido en que estas personas se animaran a crear su propia empresa, radicaba en que en su mayoría, los familiares, parientes y amigos, ya habían tenido la experiencia en esta materia; de otra parte es importante resaltar que también un gran porcentaje de la población estudiada, recibió el apoyo incondicional de sus amistades y demás parientes, hecho dinamizador en el aumento del grado de motivación.

Otra de las conclusiones del perfil del empresario de la salud, están dadas en que la idea de crear una empresa siempre estuvo latente en el 50% de los encuestados, y que esa idea anterior no se cristalizó por factores especialmente de tipo económico. Algunos en su momento no tuvieron el apoyo de su familia, etc., pero en general siempre existió iniciativa para realizar esta actividad emprendedora. La mayoría coincide en que la constitución legal de su empresa fue a corto plazo, ya que lo hicieron en menos de seis meses, sin ningún

tipo de evaluación de las condiciones financieras y de valoración de mercado.

De esta forma, como dijo Peter Drucker, “*el emprendimiento se fortalece con la enseñanza de los conceptos básicos de gestión*”, de ahí que los conocimientos sobre administración sean pocos, pues en su mayoría son profesionales de la salud, pero sumado a eso un gran porcentaje nunca ha asistido a cursos o seminarios que les brinden conocimientos básicos en la materia, ni antes ni después de crear la empresa, lo que indica que son empresarios por haber creado una empresa, pero no por que hayan adquirido los conocimientos a través del estudio o la práctica. Debido a lo anterior, muchos no se preocuparon por hacer un estudio de factibilidad o evaluación del proyecto, y así con base en ello, analizar si lo que tenían en mente iba a ser productivo y rentable, que debilidades y que oportunidades de éxito podían tener.

Al respecto, Elías (2006) plantea:

*“por consiguiente esta falta de conocimientos ha generado un perfil bajo del empresario de salud, que ha hecho que no se haya diseñado e implementado un modelo gerencial eficiente que permita el desarrollo de una gerencia exitosa, asentada en la construcción de conocimientos, habilidades y destrezas, para el desarrollo económico de las organizaciones de este tipo, a su vez que acceda a tomar decisiones estratégicas que determinen la dirección hacia el futuro y la posición competitiva de las organizaciones”<sup>15</sup>.*

Fuera de lo anterior, por la escasa gestión que realiza el empresario de salud, las ayudas y apoyo del Gobierno sobre incentivos que fomenten la creación y consolidación de nuevas empresas es bastante etérea; coyuntura que repercute o implica que el crecimiento de este sector no sea muy representativo.

Finalmente, se concluye que el perfil del empresario del sector salud del distrito de Santa Marta, durante el periodo comprendido entre los años de 1.990 a 2.005, ha sido el siguiente:

Profesional de la medicina y carreras afines a la salud, con un nivel de estudio de especialización, con edad promedio de 30 a 40 años, estudioso de su profesión, pues se capacita periódicamente, pero con escasos conocimientos en procesos administrativos y de actividades relacionadas con el asunto de la creación de empresas, a pesar de ello por diversas circunstancias



ya explicadas, cuentan con iniciativas empresariales, de nivel socioeconómico medio-alto, oriundo del departamento del Magdalena, enraizados al lugar de nacimiento y con poco espíritu de riesgo, por el miedo que poseen hacia la inversión y la tecnificación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Veciana J. Empresario y proceso de creación de empresas. Revista Económica de Cataluña, 1988; 8, mayo-agosto
2. Veciana J. Creación de empresas como programa de investigación científica. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Universidad Autónoma de Barcelona. 1999; 8(3), 11.
3. Dávila C. Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX - XX. Una colección de estudios recientes. Ediciones Uniandes, Bogotá D.C. 2002
4. Dávila C. El empresariado colombiano: una perspectiva histórica, Pontificia Universidad Javeriana, FEI, Bogotá D.C. 1986
5. Hagen E. El cambio social en Colombia. El factor humano en el desarrollo. Tercer Mundo Editores. Bogotá. D.C. 1963
6. McGreevy, W. Historia Económica de Colombia, 1845-1930. Tercer Mundo Editores. Bogotá D.C. 1975
7. Rodríguez M. El empresariado industrial del viejo Caldas. Uniandes. Bogotá. D.C. 1993
8. Sáfford F. Commerce and enterprise in Central Colombia 1821-1870. PhD. Dissertation. Columbia University. 1965
9. Sáfford F. La significación de los antioqueños en el desarrollo colombiano. Anuario Colombiano de Historia Social y Cultural. Nro. 2 Bogotá. 1965
10. Saézn E. La ofensiva empresarial. Industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia. Tercer Mundo Editores.-Uniandes. Bogotá D.C. 1992
11. Santa E. La colonización antioqueña. Una empresa de caminos. Tercer Mundo Editores. Bogotá D.C. 1994
12. Brew R. El desarrollo Económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920. Publicaciones del Banco de la República. Archivo de la Economía Nacional. Bogotá. 1977
13. Cruz A. Antioquia y su desarrollo económico. Boletín Cultural y Bibliográfico. Banco de la República. Biblioteca Luis Ángel Arango. Volumen XVI, Número 4. Abril. Bogotá. 1979. Pp. 110-117.
14. Hannan M, Freeman J. The population ecology of organizations. American Journal of Sociology; 1977; 82: 929-64.
15. Elias J. El comportamiento del sector salud en el D.T.C.H de Santa Marta, a partir de la creación de empresas. Revista Duazary; 2006; 3 (2): 164 -74.
16. Samuels W. Institutional Economics. Vol. I. Edward Elgar, England. 1988
17. Samuels W. Institutional economics after one century. Journal of Economic Issues; 2000; 34(2). 305-15
18. Rodríguez O. Economía institucional, corriente principal y heterodoxia. Revista de Economía Institucional; 2001; 4: Primer Trimestre.
19. Rutherford M. Institutionalism Between the Wars. Journal of Economic Issues; 2000a; 34(2): 291-303
20. Rutherford M. Understanding Institutional Economics: 1918-1929. Journal of the History of Economic Thought; 2000b; 22(3): 277-308.
21. Kalmanovitz S. Las Instituciones y el Desarrollo Económico en Colombia. Grupo Editorial Norma, Bogotá D.C. 2001
22. Parada J. Economía institucional original y nueva economía institucional: semejanzas y diferencias. Revista de Economía Institucional; 2003; 5 (8): 92-116.
23. North D. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica. México D.C. Pág. 3. 1993.
24. Smallbone D, North D, Kalantaridis C. Adapting to Peripherality: A Study of Small Rural Manufacturing Firms. In: Northern England. Entrepreneurship & regional Development. Taylor & Francis Ltd, UK.; 1999;1: 109-127.
25. Kirzner I. Competition and entrepreneurship. Chicago: University Press. y Versión castellana: (1975). Competencia y función empresarial. Madrid: Unión Editorial.
26. Shapero A, Sokol L. The social dimensions of entrepreneurship. Encyclopedia of entrepreneurship. 1982 p. 72-90.
27. Schumpeter S. Theory of economic development. Cambridge, MA: Harvard

University Press. O Teoría del Desarrollo Económico; 1934. México. Fondo de Cultura Económica.

28. Mises L. La acción Humana. Tratado de economía. (4ª. Edición). Unión Editorial. Madrid. 1986
29. Varela R. Innovación empresarial: arte y ciencia de la creación de empresa. Editorial Prentice Hall. Bogotá D.C. 2001; Pp. 83-116.