



# Panorama del Emprendimiento en Colombia

Discusión conceptual y  
perspectivas a 2020

## Resumen

El término emprendimiento resulta ser muy debatido y polémico, en especial ya que reviste un interés particular para las economías nacionales por los impactos sociales que conlleva. En este informe, se elabora una discusión conceptual sobre el término. Seguido, se da a conocer la clasificación de emprendimiento de subsistencia y aquel de alto impacto que se relacionan con aquel por necesidad y por oportunidad. Posteriormente, y con datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) se muestran los principales hallazgos de las dinámicas del emprendimiento en Colombia, centrando especial atención en el emprendimiento juvenil en la penúltima parte. Finalmente, las conclusiones.

## Autores:

**Juan Camilo Tibaduiza**

Director de programas  
Investigador

**Wilfran José Calderon**

Gerente de programas  
Investigador

Enero 2020  
@losexponencialistas  
[www.losexponencialistas.com](http://www.losexponencialistas.com)



# Panorama del emprendimiento en Colombia

"Las personas deben perseguir lo que les apasiona. Eso los hará más felices que casi cualquier otra cosa".  
**Elon Musk**

"[Es el] proceso de mutación industrial... [el] que revoluciona incesantemente la estructura económica desde dentro, destruyendo interrumpidamente lo antiguo y creando continuamente elementos nuevos. Este proceso es la destrucción creadora". **J.A. Schumpeter**

"Los emprendedores innovan. La innovación es el instrumento específico del emprendimiento. Es el acto que dota a los recursos de una nueva capacidad para crear riqueza. La innovación, de hecho, crea un recurso". **Peter F. Drucker**

"Escribe algo que valga la pena leer o haz algo que valga la pena escribir". **Benjamin Franklin**

## Introducción

Desde las distintas apuestas del gobierno colombiano en los últimos años para fortalecer el espíritu empresarial a través del emprendimiento, éste ha desempeñado un papel cada vez más importante en la promoción del desarrollo del país<sup>1</sup>. Se evidencia cierta relación entre el grado de innovación y emprendimiento de un país con su desarrollo (Lundvall, Joseph, Chaminade, & Vang, 2011). Sin embargo, este espíritu de emprendimiento no se distribuye igualitariamente en toda la población, factores como la educación, las actitudes, el nivel de ingresos, entre otras características, posibilita el mayor éxito de una idea de negocio y la frustración de otros.

El emprendimiento puede ser una solución ante la escasez de puestos de trabajo que mejore la independencia económica y los ingresos. Sin embargo, no resulta ser una panacea, no todos los que quieren auto emplearse lo logran y son exitosos (Schoof & Semlali, 2008). Por ende, se requiere de investigación que sugiera la mejor forma de posibilitar el desarrollo social con lo complejo del mundo circundante.

Con una mirada particular del término emprendimiento, este informe aborda la discusión y realiza un recorrido histórico para comprenderlo, además de esbozar las principales consideraciones sobre el mismo. En la segunda parte, y con datos del Monitor

---

<sup>1</sup> Para el gobierno colombiano, el emprendimiento es: "Una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un

liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad (Congreso de la República, 2006).



Global de Emprendimiento (GEM, Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2019)), en una muestra de 3686 individuos, se evidencian los principales hallazgos en términos del tejido emprendedor para Colombia. En la tercera parte, se dan a conocer particularidades con los microdatos del GEM (2015) del emprendimiento juvenil colombiano, entendido éste como aquel desarrollado por personas entre los 18 a 28 años de edad, revelando algunas motivaciones y percepciones para el rango de edad específico. En la cuarta parte se desarrollan las conclusiones mostrando algunos puntos de interés.

## Hacia una noción del emprendimiento

Existe amplia literatura alrededor del mundo que socava la importancia del emprendimiento como factor de expansión de una economía nacional, pues permite la superación y satisfacción de necesidades, genera valor agregado a la producción de bienes y servicios, permite empoderar a las mujeres (Jennings & Brush, 2013), además de considerarse como factor de movilización social que genera beneficios sociales como privados al posibilitar el crecimiento social de una nación (Carree & Thurik, 2010). Generalmente en la economía, este término viene a significar todo aquel proceso que fruto de la innovación, las nuevas técnicas, la disrupción del conocimiento, transforma los constructos y reinventa lo establecido, asumiendo generalmente un riesgo (Azqueta, 2009).

El termino emprendedor en la actualidad puede considerarse como una palabra polisémica

(Gartner, 1990), ha sido abordada por diferentes disciplinas tanto en la economía, la administración, negocios, entre otras. Estas disciplinas sientan las bases para comprender el significado desde distintos puntos de vistas y con diversas variantes. En concordancia, el término emprendedor proviene del francés *entrepreneur*. A su vez, éste proviene del latín *in, en, y prendere* que significa coger, atrapar y tomar. Por su parte, en el castellano, el verbo emprender se utilizó a principios del siglo XI, y designaba usualmente dos significados: Por un lado, engendrar y por el otro, tomar una acción. Posteriormente, para finales del siglo XVI refiere su uso en el español a las campañas conquistadoras que ejercían los aventureros sobre diferentes partes del mundo, como también a las conquistas armamentistas por parte de militares en diversos territorios.

Para el siglo XVIII, en el francés, la palabra *entrepreneur* describe a los constructores o terratenientes que, mediante sus saberes, explotan y construyen obras con la espera de sus respectivos beneficios. En este mismo siglo, la palabra emprendedor se asocia explícitamente a actividades económicas. En el año 1724 en el *Diccionario universal del comercio*, se entiende que *entrepreneur* es “aquel que emprende una obra”.

Una característica importante del término es que hace alusión a los individuos que adquieren contratos en el nuevo mundo y que tenían por objetivo la creación de productos carentes en las nuevas tierras supliendo las carencias significativas de los pobladores.

En síntesis, se puede decir que el término *entrepreneur* para el castellano, en sus inicios evoca a aquella persona que decididamente



acomete una acción, pone en obra alguna intención con resolución y empeño.

En sus inicios, dentro del campo de la economía, el vocablo *entrepreneur*, comenzó a ser tratado por el mercantilista Richard Cantillon (1680–1734). En esta época, el *entrepreneur* se caracteriza por la capacidad de generar riqueza, aumentar la producción y el consumo, por medio del desarrollo de ideas, no necesariamente a partir de la tenencia de un capital grande, sino en la capacidad de asumir riesgos en condiciones de incertidumbre a cambio de ganancias.

En la consolidación del término, desde el punto de vista económico, autores como Jean-Baptiste Say (1767–1832) lo identifica como constitutivo de la teoría de la empresa, y que son vitales para el crecimiento y consolidación del capital. Él identifica al *entrepreneur* como aquel obligado a asumir riesgos y aprovechar oportunidades. Con la consolidación de la época industrial, el *entrepreneur* es sinónimo de empresario, y es el gestor del crecimiento social y económico de la comunidad.

Con Jhon E. Mill, el planteamiento y fin de la acción empresarial es el de la utilidad, de esta manera, la maximización de la utilidad es fruto de la búsqueda del beneficio personal que, en suma, del conjunto social, posibilita un bienestar colectivo. El emprendedor es tolerante al riesgo, pero es particularmente distinto al resto de los individuos. El objetivo del *entrepreneur* es satisfacer demandas individuales y que éstas reporten la máxima utilidad a los individuos. Para Schumpeter, el ejercicio del emprendimiento es una tarea que surge tras los procesos repetitivos de error y fracaso. El motor del desarrollo económico que

posibilita el emprendimiento es lo que denominó *destrucción creativa*, entendiéndose esta como el resultado de los continuos ensayos y errores frutos del desarrollo de bienes y servicios sociales, procesos dinámicos de la innovación (Ayestaran, 2011).

Acotando más el término, más a su definición desde la economía, se asume generalmente el emprendimiento como aquella labor que refina una idea creativa y la adapta a una oportunidad de mercado, se reúnen recursos para proporcionar potencialmente el autoempleo y / o el beneficio, se asume el riesgo en esta nueva tarea; dirigiendo su estrategia hacia un crecimiento rápido y significativo por medio de la innovación (Gartner, 1990, pág. 28) en la creación de un bien o servicio.

## Hacia una clasificación del emprendimiento

En la clasificación económica, el emprendimiento se puede clasificar en dos vertientes, de *alto impacto*, y aquel de *subsistencia*, el primero es el caso más paradigmático y a la vez a la que la mayoría de emprendedores quisiera lograr, en esta clasificación, el emprendimiento de alto impacto reinvierte los retornos de su creación en la consolidación de un capital sólido para posicionar la empresa, fomenta el empleo y crea la especialización de actividades. Este tipo de empresa de alto impacto tiene historias de éxito como Apple, Facebook, Amazon, Coca-Cola, Huawei, etc.

Sin embargo, hay casos de emprendimiento llamados "subsistencia"; corresponde a aquellos individuos que forman empresas



luego de no poder ser absorbidos por el mercado laboral. En este caso, las personas que enfrentan una restricción de ingresos buscan alternativas para suavizar su presupuesto bajo diferentes modalidades, lo que se puede traducir en empleo informal, subcontratación, o creación de pequeños negocios con lo que los retornos de la inversión no se reinvierten en la empresa plenamente y se destinan principalmente al consumo de subsistencia personal y familiar. Este tipo de emprendimiento es la forma más abundante, especialmente en los países en desarrollo (Banerjee & Duflo, 2011, pág. 211).

Dada esta clasificación de emprendimiento de alto impacto y de subsistencia, también se encuentran las motivaciones del emprendimiento que se pueden relacionar con las vertientes anteriormente nombradas. El emprendimiento por necesidad que es el resultado de la incapacidad de encontrar un empleo y su única fuente de ingresos es recurrir a iniciar un negocio; por otro lado, el emprendimiento por oportunidad es aquel que surge tras una posibilidad para empezar la idea de negocio.

## Colorario para Colombia

### *Percepción social de la intención emprendedora*

Antes de iniciar la tarea emprendedora sea por necesidad u oportunidad, un emprendedor en el país es visto en su mayoría como alguien positivo para el conjunto social. De esta forma, cerca del 62.4% en el 2018 ve favorable los nuevos emprendimientos en el Colombia, así mismo, cerca del 68.7% considera la opción emprendedora como una carrera profesional deseable. Además, que posibilita un alto nivel de estatus dentro de los encuestados; donde cerca del 84% denota este reconocimiento. Cerca del 90% de los encuestados manifestó estar dispuesto a sacrificar tiempo libre para dedicarse a desarrollar alguna idea de negocio, una cifra de 32 puntos por encima de la media global. Con respecto a la situación del país, cerca del 32% consideró que la actual situación económica del país incentiva la formación del espíritu emprendedor, 4 puntos porcentuales debajo de la media global. La percepción sobre las regulaciones del Estado para la formación de empresa según los encuestados refleja que son fáciles de cumplir para el 50%, un optimismo más alto del promedio mundial que lo ubica en el 34%. En el aspecto tributario, para el país, 30% los encuestados manifestaron que son un factor soportable, en contraposición al 20% global.

Para el año de estudio (2018), el 50.2% de la población percibió que en los siguientes seis meses habrá buenas oportunidades para comenzar una idea de negocio, con lo cual, las posibilidades de recuperar la inversión junto con su retorno son muy favorables. Con lo



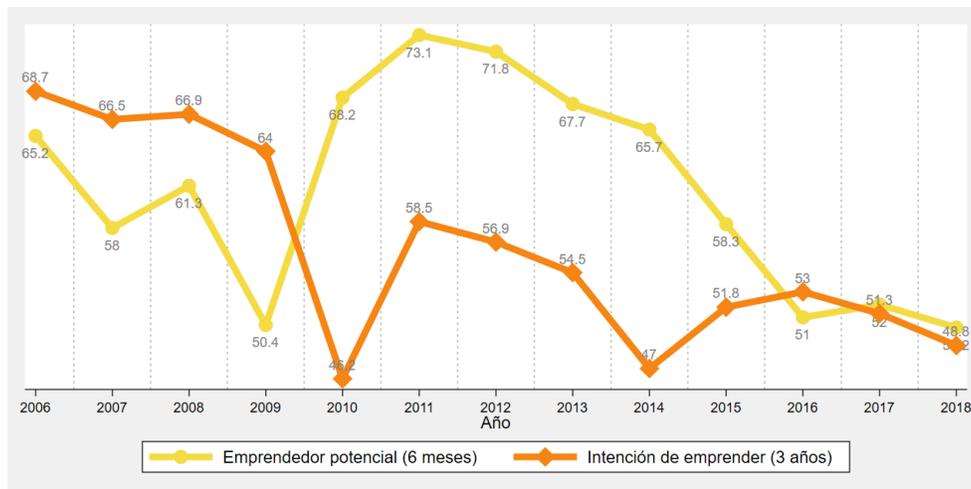
anterior, cerca del 49% de la muestra presentó la intención de iniciar algún tipo de negocio o autoempleo en los próximos tres años. Esta cifra viene disminuyendo en lo corrido del tiempo desde el 2006 para el país.

Frente a la percepción emprendedora para la muestra, cerca del 50.2% percibe que en los

próximos seis meses habrá un clima propicio para la puesta en marcha de alguna idea de negocio. Además, cerca del 49% poblacional, declaró la intención de emprender un negocio que incluya alguna vinculación de autoempleo durante los próximos tres años.

Gráfica 1

## Percepción sobre oportunidades de emprendimiento en Colombia



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

De otro lado, existe una convicción firme en el 66% de la muestra de tener conocimientos y/o habilidades necesarias para un nuevo negocio. Por el contrario, cerca del 23.1% manifestó tener miedo al fracaso. Por su parte, el 89% estaba dispuesto a tomar el riesgo de emprender aún tomando el riesgo de fracasar al iniciar su negocio. Al descomponer por grupos de edad, como se verá más adelante, los jóvenes presentan la menor aversión al riesgo y con ello al fracaso para iniciar negocios.

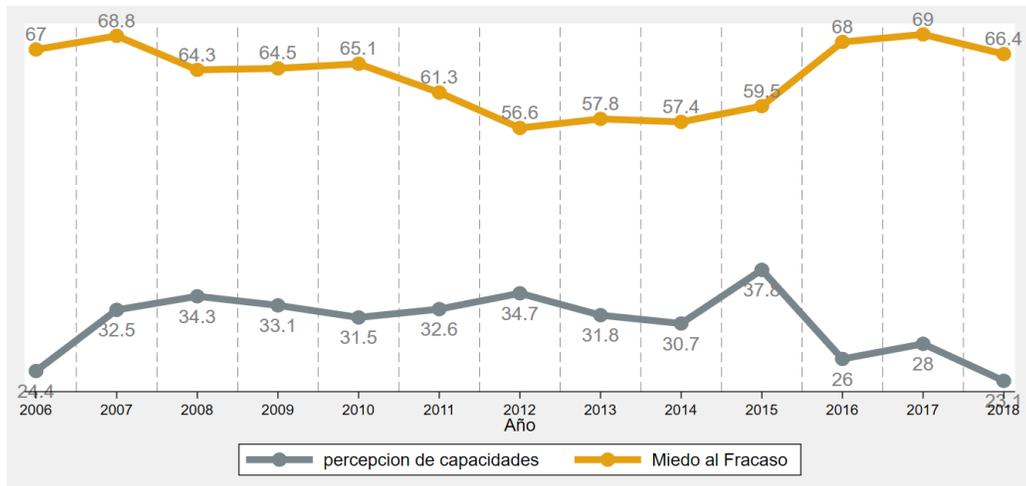
## El emprendimiento en cifras

Para medir la actividad emprendedora en una economía, se usa usualmente la tasa de actividad emprendedora (TEA), esta es, la proporción de personas entre los 18 y 64 años que se encuentran en proceso, o bien de iniciar un negocio, o empezando uno nuevo que aún no supera los 42 meses. Esta TEA a su vez se divide en dos partes, aquellos emprendedores nacientes y los nuevos empresarios; los



Gráfica 2

## Percepción de las capacidades y miedo al fracaso de los emprendedores colombianos



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

primeros hacen alusión a las personas entre el rango de edad estudiado que han comprometido recursos para empezar la empresa, pero aún no han pagado salarios por más de tres meses. Los nuevos empresarios, por otro lado, son las personas que administran su propio negocio y llevan hasta 42 meses de existencia y han pagado salarios por más de tres meses. De igual forma, se tiene que para el país, la actividad empresarial para el 2018 fue un 13% superior a la registrada en el año predecesor.

Para el país, la TAE se ubica en el 2018 en 21.2%, el comportamiento de esta ratio se ubica en valores cercanos entre el 20% y el 25% para toda la serie. Desde el 2011 se puede observar que la de los emprendedores nacientes son mayores que los nuevos. Esta última viene decreciendo durante los últimos tres años. Esto indica que bien, los

emprendedores que eran nacientes en un porcentaje importante quedan en este proceso y no consolidan una empresa nueva.

Esta tasa de emprendedores nacientes del 15.7% en el país es superior al promedio de otras economías. La tasa de emprendedores nuevos del 5.82% se encuentra por encima de las economías de América Latina. El país ocupa en 4 lugar en Latinoamérica en tasa de actividad emprendedora, y la séptima en el promedio global.

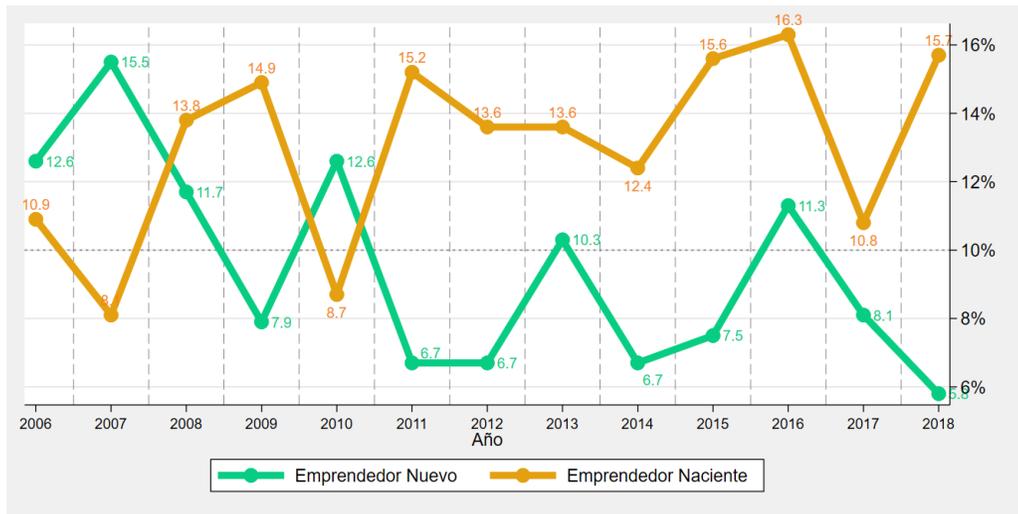
En cuanto al establecimiento de los emprendimientos entendida esta como los propietarios y administradores de una empresa que han pagado salarios y retribuciones por los de 3.5 años, se encuentra para Colombia que este valor oscila entre el 4 y el 14%. Para el 2018 ésta se ubicó en el 6.5%; un valor inferior



al promedio latino americano, ocupando el sexto lugar, y a nivel mundial el puesto 27.

Gráfica 3

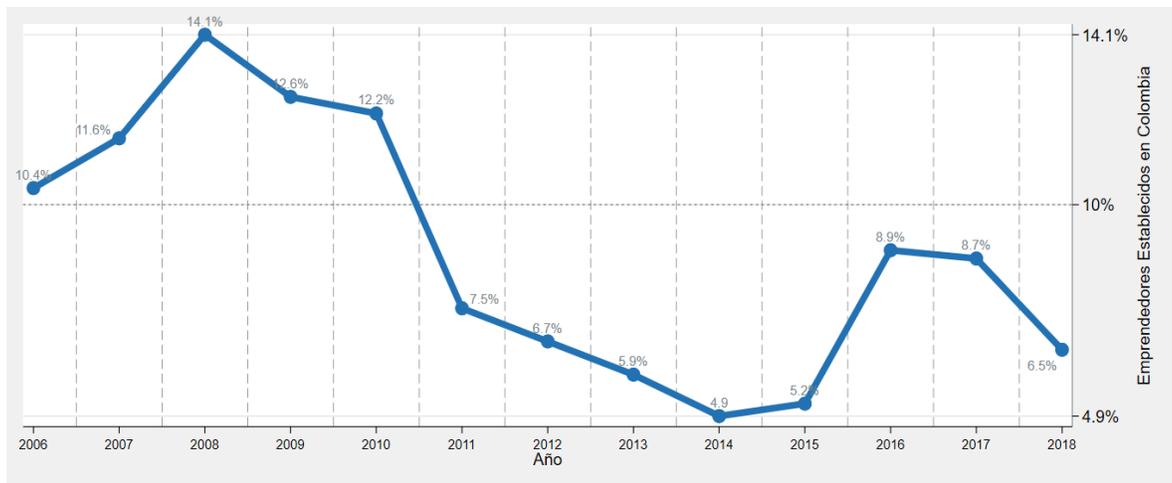
### Evolución de emprendedores nuevos y nacientes en Colombia



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

Gráfica 4

### Serie de emprendedores establecidos en Colombia (2006 – 2018)



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

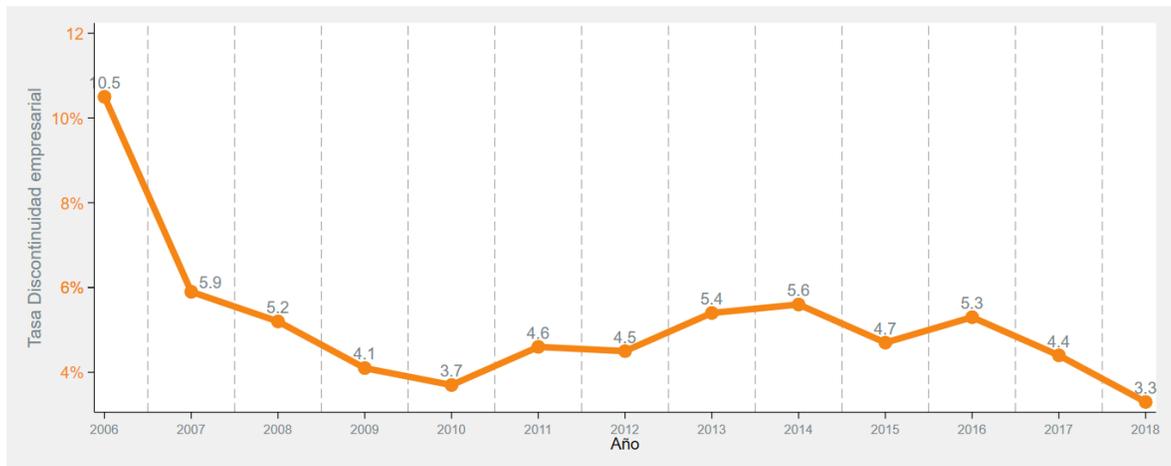


Con respecto a la tasa de discontinuidad empresarial, entendida como el porcentaje de personas que en el último año (12 meses) han cerrado, vendido o abandonado la actividad empresarial. Para el país, esta se ubica en el 3.29% para el 2018. En el año 2006 se ubicaba en e 10.5%.

Aduce a una permanencia y constancia de las empresas por mantenerse en el tiempo, aunque no se conoce cual es la duración de la empresa o cual es tasa de discontinuidad posterior al año. Esta cifra para el 2018 se ubica por debajo del promedio en América Latina.

Gráfica 5

### Serie de emprendedores establecidos en Colombia (2006 – 2018)



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

Dentro de las principales causas de abandono o discontinuidad empresarial se encuentran en primer lugar la baja rentabilidad (30%), razones personales o afines a la familia (20%).

Una causa de la baja rentabilidad consiste en la no identificación por parte del emprendedor de los nichos de mercado y oportunidades óptimas. La carga burocrática y tributaria contrariamente a lo que se piensa representa el 5% de los motivos de abandono empresarial.

Al descomponer la población de la muestra por grupos de edad, a partir de los 18 años o más, de ellos se sustrae que el mayor grupo de

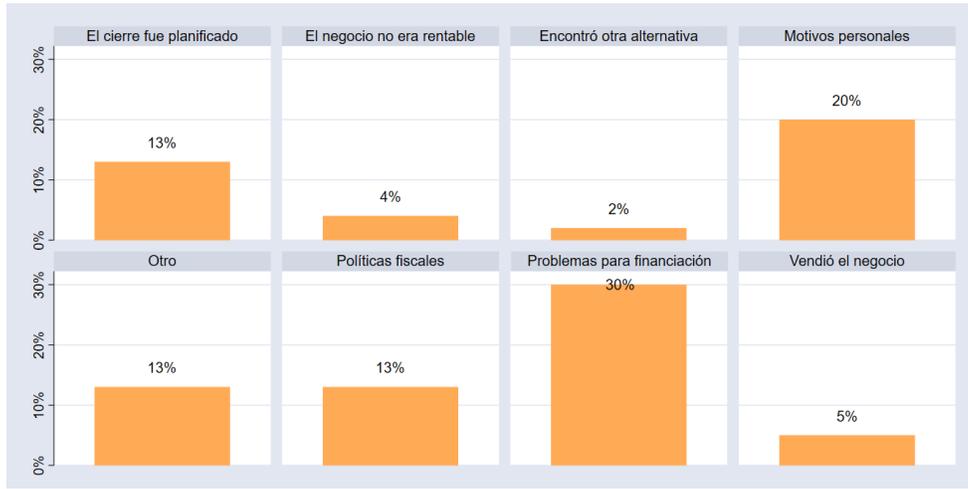
emprendedores lo compone la población entre los 35 a 44 años (26.2%) seguido por el grupo de 25 a 34 años con una participación del 24.3%. Los jóvenes comprendidos entre los 18 y 24 años lo componen cerca del 17.1%.

En cuanto a los emprendimientos establecidos por grupos de edad, son más altas las tasas en los grupos de 45 a 54 años (13.3%), en el rango 55 a 64 años este valor es del 9.3%, mientras que el valor más bajo representa en el rango de 18 a 24 años con 1.5% de empresas establecidas por más de 42 meses.



Gráfica 6

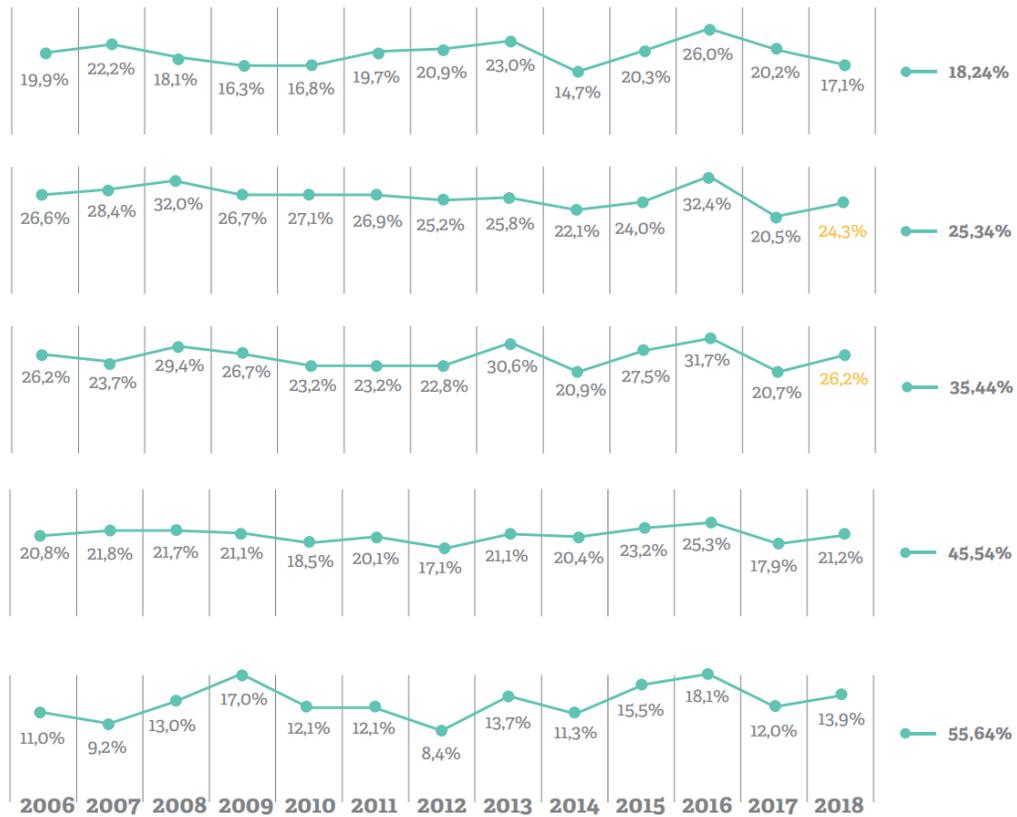
### Razones de discontinuidad empresarial para Colombia (2018)



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

Gráfica 7

### Comportamiento de la TEA por grupos de edad (2006 – 2018)



Fuente: Datos GEM (2019).

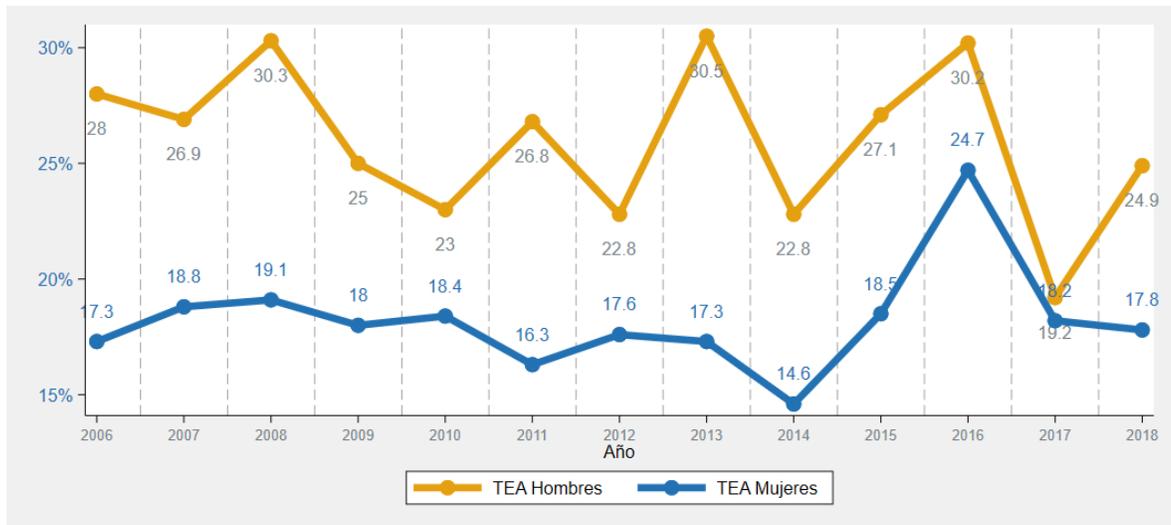


Por distribución, se conserva una estructura simétrica por edad en el número de muestra, aunque con algunas particularidades. En cuanto a la tasa de actividad emprendedora por género, los hombres presentan esta ratio más alta que las mujeres. Para el 2018, la TAE se incrementó un 5.7% frente al año anterior las mujeres descendieron 0.4 puntos.

Aunque la brecha de la TEA en el recorrido ha cerrado, aún existe una participación más alta de los hombres. la diferencia del 2018 se encuentra en 7.1% (17.8% para mujeres y 24.9% para hombres). Es el tercer país con brecha desigual por género en América Latina. Esta tendencia es similar para los emprendedores establecidos.

Gráfica 8

### Serie de la TEA por género en Colombia (2018)



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

Dentro de la motivación de emprendedores, se distinguen dos clases; aquellos por necesidad y otros por oportunidad<sup>2</sup>. Para el país, la TEA de oportunidad (18.13%) es más alta que la de necesidad (2.5%). Las razones de emprender por la oportunidad se encuentran la mayor independencia (56.8%), probabilidad de

incrementar ingresos (34.7%). La motivación por necesidad presenta una mayor participación en el grupo de mujeres, tanto para la TEA (7.4%), como aquellos establecidos (12.4%).

<sup>2</sup> La motivación de emprender por necesidad es aquella que resulta de la imposibilidad de ser absorbido por el mercado laboral, y al no tener empleo, su única opción de generar ingresos es por medio de un emprendimiento. La motivación de emprendimiento por oportunidad es aquella que resulta al iniciar

un negocio de aprovechar el momento; Las oportunidades pueden ser percibidas ya sea a través de búsqueda activa o pasiva, por lo que alguien es receptivo y está alerta ante un nuevo producto / oportunidad de mercado.



Gráfica 9

## Evolución de la TEA en Colombia según motivación (2018)



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

Los datos revelan una relación directa y positiva entre el nivel educativo de los emprendedores y la motivación por oportunidad para crear una empresa. Para el año 2018 la proporción de emprendedores por oportunidad se concentra en aquellos que poseen un estudio universitario con cerca del 90.6% seguido de Educación técnica por 87.3% por el contrario el caso de emprendedores por necesidad concentra su mayor nivel de Educación en el nivel primaria 26.1%.

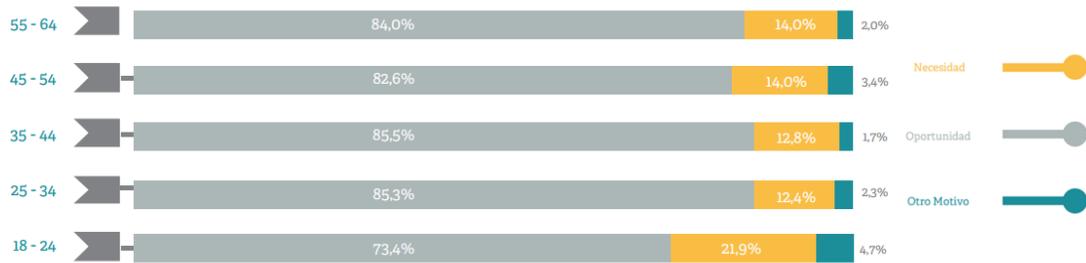
Esos resultados guardan relación También con el nivel de ingresos, de esta forma los emprendimientos por oportunidad se concentran en el grupo de ingresos de 3 a 4 SMLV (93.8%), mientras que los emprendedores por necesidad se concentran en aquellos grupos con ingresos inferiores a salario mínimo (3.3%). A su vez, por grupos de edad, las motivaciones por oportunidad se concentran en los rangos de 25 a 44 años.

Mientras que los que emprenden por necesidad se concentran en la parte más joven de la distribución (21.9%).



Gráfica 10

### Evolución de la TEA en Colombia según motivación (2018)



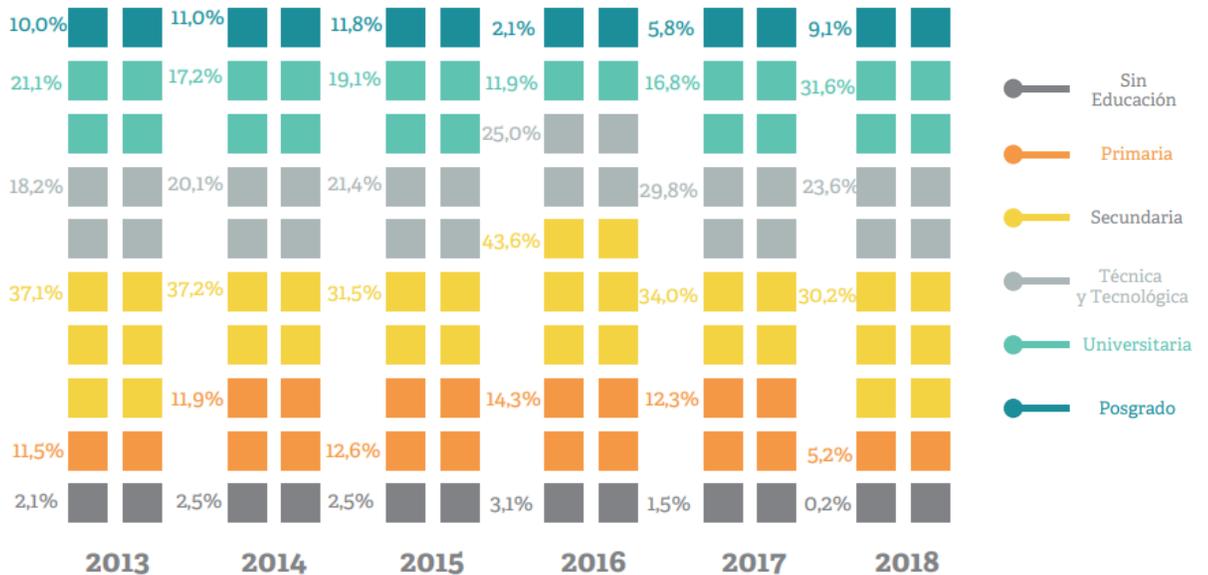
Fuente: Datos GEM (2019).

Para el 2018 la tasa de actividad emprendedora se concentra en la población que posee estudios universitarios (31.6%), en contraposición a los años anteriores (2013- 2017) que su mayor participación eran las personas con estudios secundarios. Como se evidenció, la educación posee un factor clave para el desarrollo del

emprendimiento por oportunidad que, junto con la edad, proporciona maduración de idea y mejor búsqueda del nicho favorable para el desarrollo del negocio. La mayor educación posibilita la especialización del sector emprendedor.

Gráfica 11

### Proporción de la TEA en Colombia según nivel educativo (2012 - 2018)



Fuente: Datos GEM (2019).



La educación al descomponer por los distintos niveles, en la TEA se evidencia que la mayor participación la ejercen las mujeres en el nivel de secundaria con el 31.3%, en el nivel de educación superior este valor es de 26.3%, mientras que, en hombres, la mayor participación la componen los estudios universitarios. Para los emprendimientos establecidos, se invierte la proporción, pasando a ser mayor la participación de las mujeres con estudios universitarios (40%), frente al 28.6% de los hombres.

Con relación a las actitudes empresariales, para el año 2018, el 31.5% de las mujeres encuestadas que hacen parte de la TEA y el 20.3% de los emprendimientos establecidos percibieron buenas oportunidades para iniciar un negocio en los próximos 6 meses. Respecto al miedo al fracaso, las mujeres presentan el menor miedo en la TEA que los hombres (9.3% y 10.2% respectivamente), mientras que, en los emprendimientos establecidos, este miedo es superior en las mujeres 10.9%, frente al 9.4% de los hombres. La intención de emprender las ideas de negocios dentro de los tres años siguientes es positiva para hombres y mujeres tanto de la TEA como de los emprendimientos ya establecidos, sin embargo, este porcentaje cambia, disminuyendo del 27.7% en mujeres de la TEA al 15.1% ya establecido. En hombres esta tendencia es similar para la proporción de la TEA y de emprendedores establecidos.

## **Actividad empresarial**

Algo particular sobre la actividad empresarial, es que alrededor del 64.5% de las empresas de las mujeres en la TEA y el 61.2% en los emprendimientos ya establecidos se encuentran dentro del sector de servicios de

consumo. En contraposición, los hombres presentan una participación de cerca del 47% en las dos modalidades.

Dentro del proceso llevado a cabo por las empresas, el 2% de las mujeres pertenecientes a la TEA y el 3% de los emprendimientos establecidos, consideran que presentan nueva tecnología mientras que en los hombres estos valores se duplican. A su vez, al indagar sobre la percepción de innovación de los productos y servicios ofrecidos, en promedio, el 10.2% de las mujeres lo consideró innovador, en los hombres este valor fue de 3.4% superior.

Respecto a la exportación por parte de estos emprendimientos, se encuentra que las mujeres presentan los mayores niveles de participación exportable. Junto para la TEA como para los emprendimientos establecidos existe una diferencia de 1.5% y 13.6% respectivamente. El 63.8% de los hombres no exporta y el 52.1% de las mujeres no se internacionaliza con la comercialización de sus bienes y servicios.

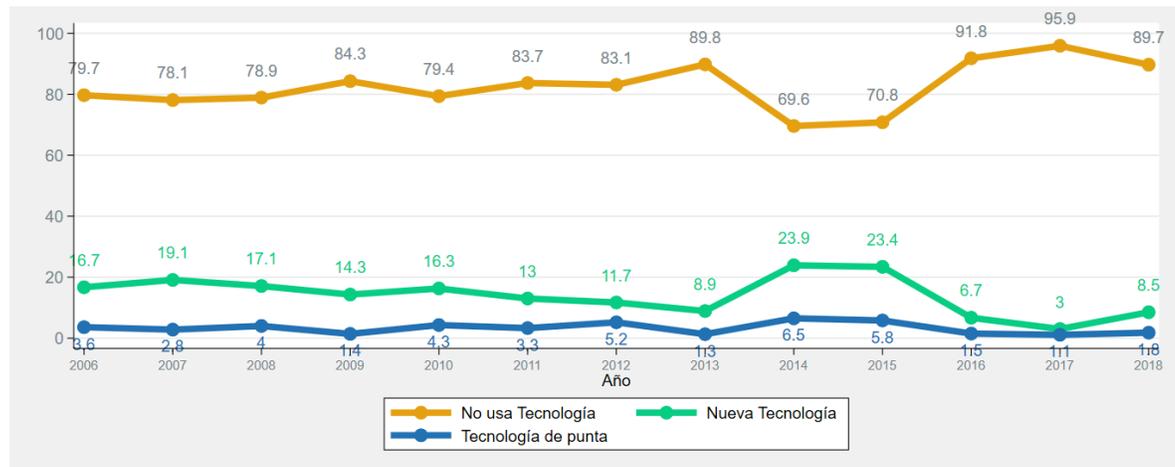
En cuanto al componente tecnológico, este se suele clasificar en tres categorías. No usa tecnología si presenta tecnología de más de 5 años en su proceso productivo, nueva tecnología si esa maquinaria se encuentra entre 1 y 5 años, y tecnología de punta si es menor a un año. Para el conjunto de las TEA, más del 50% en promedio no usa tecnologías, para el 2018 esta participación ascendió al 79%, las empresas que usan nueva tecnología participaron con el 14%, mientras que el 6% de las empresas usaron de tecnología de punta. Estos valores son similares para las empresas establecidas. El porcentaje de empresas que no usan tecnología asciende al 89.7% para el 2018, las que involucran nueva tecnología son



alrededor del 8.5% y las que llevan tecnología de punta son cerca del 1.8%.

Gráfica 12

## Evolución de los niveles tecnológicos de la TEA (2006 – 2018)



Fuente: Datos GEM (2019), cálculos de los autores.

Estos valores del no uso de tecnología son los más altos en comparación con las demás economías. Este indicador refleja las dificultades por las que atraviesan los emprendedores en Colombia para alcanzar procesos de innovación, y se relaciona con los bajos porcentajes de involucración de nueva tecnología y de punta para el desarrollo de actividades.

En cuanto a sus impactos, existe para los emprendedores nuevos y los establecidos una percepción alta sobre las expectativas de generación de empleo de 10 o más puestos de trabajo superior al promedio de las economías. Este positivismo involucra un crecimiento mínimo del 50% de la empresa. Las expectativas más altas se encuentran en los

emprendedores establecidos con un 39.2% frente al optimismo del 19.6% de los TEA.

Desde el 2006, tanto la TEA como los emprendimientos establecidos presentan un aumento en el sector de los servicios de consumo, y asciende al valor más alto para el 2018, superando el 52% de toda la oferta. El siguiente reglón lo constituye el de la transformación que vienen decreciendo en la serie. El sector tanto extractivo como servicios industriales presentaron una leve alza en el ultimo periodo. Pero la mayor oferta se concentra en un sector amplio como el de los servicios de consumo.



Gráfica 13

## Sectores económicos y su evolución (2006 – 2018)



Fuente: Datos GEM (2019).

## Panorama juvenil

Los datos de la GEM, permiten hacer análisis minucioso con los micro datos solo hasta tres años atrás de la última versión, por lo que los datos expuestos aquí corresponden a las encuestas realizadas por esa organización para el 2015. De esta manera, se pretende observar la percepción de los jóvenes respecto al emprendimiento. El rango de edad estudiado comprende las edades de 18 a 28 años.

Respecto a la tenencia de algún conocimiento, habilidad o experiencia necesarios para comenzar un nuevo negocio, los jóvenes de 18 a 23 años muestran mayor desconocimiento a

alguna habilidad específica para comenzar alguna idea de negocios, pero este conocimiento o habilidad aumenta conforme aumentan los años. Pasando del 50,5% en el primer grupo al 60,7% en el segundo. Con respecto al miedo de iniciar un nuevo negocio, los jóvenes presentan los menores porcentajes, de esta forma, presentan menor aversión al fracaso y aumenta a medida que pasan los años.

La educación juega un papel preponderante en las decisiones de reconocimiento de habilidades, a medida que se aumenta el nivel educativo, los jóvenes reconocen muchas más habilidades, conocimientos e ideas para la puesta en marcha de negocios. Aquellos que no



poseen formación certificada el 50.8% de los jóvenes (18-28 años) reconoce habilidades, pero a medida que aumenta el nivel educativo, y terminan estudios universitarios, el 76.3% reconoce habilidades. La educación formal, y el desarrollo de habilidades cognitivas como el reconocimiento de oportunidades, la resiliencia, el pensamiento crítico, entre otros, son determinantes también en la tarea emprendedora.

Los jóvenes del país a menudo observan en los medios de comunicación historias de éxito empresarial (64.24%), este valor es más alto que el promedio internacional (59.8%). En relación a la percepción de sí es fácil iniciar un negocio en el país, cerca del 58.98% para este rango de edad considera que no es fácil comenzar una empresa, y guarda relación con el promedio internacional.

## Jóvenes y emprendimiento social

En un estudio particular del GEM Global, que analiza el emprendimiento social<sup>3</sup>, se encontró que el emprendimiento social a menudo se asocia con jóvenes propiciadores de cambios que son de naturaleza idealista.

La mayor participación de este tipo de emprendimiento se encontró entre las edades de 18 a 34 años, en contraposición a los emprendedores comerciales en tres de las regiones del mundo, a saber, Medio Oriente y África del Norte, África subsahariana y Europa

---

<sup>3</sup> El emprendimiento social es considerado como una medida general que considera a las personas que están comenzando o actualmente liderando cualquier tipo de actividad, organización o iniciativa que tenga un objetivo particularmente *social, ambiental o comunitario*. En sentido estricto impone las

occidental. Por otro lado, para Europa del Este, América Latina y el Caribe, el sudeste de Asia, Australia y los Estados Unidos se encuentran más emprendedores comerciales nacientes que emprendedores sociales nacientes para este grupo de edad específico. Para Colombia, cerca del 8.65% de los emprendedores se encuentran involucrados con alguna actividad social.

Con relación al nivel educativo, se encuentra que los emprendedores sociales difieren sustancialmente entre las regiones. Los emprendedores sociales y los emprendedores comerciales del África subsahariana son mucho menos educados que en otras regiones del mundo. Para los Estados Unidos y Australia se presentan participaciones más altas de emprendedores sociales con un alto nivel de educación (62%), mientras que, en Europa Oriental y Occidental, aproximadamente la mitad de los emprendedores sociales están altamente educados. DE otro lado, se encuentra que cerca del 50% de los emprendedores que ejercen labor social, reinvierten los beneficios hacia objetivos sociales de acuerdo a su fin e iniciativas (Bosma , Schøtt, Terjesen, & Kew, 2016).

## Conclusiones y perspectivas 2020

Existe una amplia gama de estudios en el campo de la economía que abordan la perspectiva del emprendimiento. Muchos

siguientes restricciones: que esta actividad, organización o iniciativa (i) *prioriza el valor social y ambiental* sobre el valor financiero; y (ii) opera en el mercado *produciendo bienes y servicios* (Bosma , Schøtt, Terjesen, & Kew, 2016).



estudios recalcan la importancia de fortalecer el emprendimiento como motor de desarrollo social al posibilitar crecimiento económico, desarrollo y movilidad social.

Los distintos tipos de emprendimiento difieren en la capacidad de generar excedentes y que estos se reinviertan en la consolidación del negocio. El emprendimiento por necesidad y por oportunidad pueden diferir de su capacidad para brindar equidad social debido a las capacidades y habilidades individuales que requiere el oficio. El nivel educativo se caracteriza con un emprendimiento de mayor impacto social propiciando la especialización de actividades.

Ser emprendedor, y con ello empresario refleja una buena percepción y de status en el conjunto social, además que es considerada como una opción deseable. La cobertura y difusión de los medios ha descendido, pero una posible causa es el arraigo de la cultura emprendedora que requiere menos “publicidad”.

El comercio exterior para los emprendedores tanto de la TEA como aquellos establecidos es muy incipiente, más de la mitad muestral no exporta ni tiene en mente en corto plazo expandirse el mercado internacional. El uso de tecnología mayor a 5 años tanto para la TEA como para los emprendedores establecidos es alto, y son mayores al promedio de las economías. La mayor concentración de la oferta de los emprendimientos se concentra en los servicios de consumo con más del 50% de toda la oferta.

La política del emprendimiento en el país está en construcción, se requiere de la inercia del sector público como privado. Los nuevos

emprendimientos siguen manteniendo una fuerte atracción hacia el sector del servicio y consumo, cerrando posibles puertas a sectores que presentan mayores tasas de innovación y crecimiento con capacidad de generar más empleo y retornos. Existe poca absorción del mercado laboral, y traza una percepción de malestar social, a lo anterior, la poca innovación de los emprendedores y la baja oferta de exportación refleja una situación con bastantes retos.

Los jóvenes presentan una menor percepción frente a la tenencia de habilidades y/o conocimientos para emprender alguna idea de negocios. Esta confianza aumenta con la edad. Sin embargo, presentan las menores tasas de miedo al fracaso que en las personas de mayor edad. Existe una relación positiva entre la educación y la capacidad de adquirir habilidades y destrezas para desarrollar negocios. Sin embargo, existe una percepción alta (58.9%) de la dificultad para iniciar un negocio en el país. Más alta que el promedio internacional.

## Referencias

Ayestaran, I. (2011). Epistemología de la innovación social y de la destrucción creativa. *Utopía y praxis latinoamericana*, 16(54), 67-91.

Azqueta, A. D. (2009). *El concepto de emprendedor: origen, evolución e interpretación*. Sevilla.

Banerjee, A., & Duflo, E. (2011). *Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty*. New York: PublicAffairs.



Bosma, N., Schøtt, T., Terjesen, S. A., & Kew, P. (2016). *Global entrepreneurship monitor 2015 to 2016: special topic report on social entrepreneurship*. Cape Town: GEM. doi:SSRN 2786949.

Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2010). *The impact of entrepreneurship on economic growth*. New York, NY: Springer.

Congreso de la República. (2006). *Ley 1014 del 2006*. Bogotá DC: Congreso de la República.

Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business venturing*, 5(1), 15-28.

GEM. (2019). *Estudio de la actividad emprendedora en Colombia*. Bogotá DC: GEM Colombia.

Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715.

Karlan, D., & Hanna, R. (2017). *Designing Social Protection Programs: Using Theory and Experimentation to Understand how to Help Combat Poverty*. In . North-Holland: Handbook of Economic Field Experiments.

Lundvall, B. A., Joseph, K. J., Chaminade, C., & Vang, J. (2011). *Handbook of innovation systems and developing countries: building domestic capabilities in a global setting*. Cheltenham, UK.: Edward Elgar Publishing.

Schoof, U., & Semlali, A. (2008). *Youth Entrepreneurship Measures to overcome the barriers facing youth*. World Bank.