

PRODUCTO 2: DOCUMENTO CON UNA BATERÍA DE MÍNIMO CINCUENTA INDICADORES COMPARABLES INTERNACIONALMENTE, SU RELEVANCIA, DEFINICIÓN Y FÓRMULA DE CÁLCULO

Septiembre 2020

Convenio 023-2020 entre la Universidad Nacional de Colombia y la Fundación
Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico Swisscontact

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Económicas
Unidad de Emprendimiento e Innovación

Tabla de contenido

Introducción	ii
1. Antecedentes de política pública de emprendimiento en el país	1
1.1. Revisión de las estrategias de política pública consignadas en Leyes.....	2
1.2. Revisión de las estrategias de política pública estipuladas en documentos CONPES y Planes de Desarrollo.	3
1.3. Conclusiones de la política pública	5
2. Marco conceptual para una batería de indicadores de emprendimiento en Colombia. 8	
2.1. El emprendimiento es un proceso que requiere insumos y obtiene productos e impactos.....	11
2.2. Determinantes del emprendimiento	15
2.3. Desempeño del emprendimiento	21
2.4. Impacto del desempeño empresarial a nivel macro: resultados deseados del emprendimiento en la economía	33
3. Diseño y construcción de la batería de indicadores	43
3.1. Metodología de selección de indicadores propuestos desde el equipo base consultor	43
3.2. Batería de indicadores.....	47
4. Validación y selección final de indicadores	50
4.1. Instrumento para la validación y selección final de indicadores por parte de expertos	50
4.2. Criterios de inclusión de los participantes	52
4.3. Consideraciones éticas para el abordaje de participantes	53
5. Caracterización de la actividad emprendedora en Colombia.....	54
5.1. Contexto colombiano	54
5.2. Actividad emprendedora en Colombia	75
6. Conclusiones	86
Referencias	89
Anexo 1: Fichas de indicadores	
Anexo 2: Consolidado de calificación equipo evaluador.....	

Introducción

En las últimas décadas, el emprendimiento ha cobrado una gran importancia dentro de la economía mundial. Su relevancia en el crecimiento y desarrollo económico desde principios de la década de 1990 lo han convertido al emprendimiento en objeto de estudio. La comprensión cada vez mayor de los procesos de emprendimiento, a través de las investigaciones sistemáticas, ha permitido que se inserte como parte importante de los planes de desarrollo de los países. Una consecuencia del desarrollo de la comprensión del emprendimiento es que los estados lo consideran un elemento relevante para la política pública, lo que ha derivado en políticas para mejorar el ecosistema emprendedor, eliminando las barreras y generando estímulos directos para emprender (Ahmad, N. Hoffman, A., 2007).

Colombia hace parte de los países que ha empezado a comprender la importancia que tiene el emprendimiento y ha tomado medidas para procurar su desarrollo. Muestra de esto se encuentra en los últimos planes de desarrollo, políticas y marcos normativos favorables para el emprendimiento en el país, en los cuales se incorpora el emprendimiento de manera explícita donde su implementación y despliegue se promueve a través del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI). El emprendimiento es entonces un elemento transversal en las políticas y planes de desarrollo con el objetivo de mejorar la productividad y competitividad del país.

Por otro lado, para la OCDE, los emprendedores y los emprendimientos incluyen los pequeños negocios, el autoempleo (trabajadores independientes), así como empresas de mayor tamaño siempre y cuando creen valor para la economía y la sociedad a través de la identificación y explotación de nuevos productos, procesos y mercados con perfiles innovadores (Ahmad, N. Hoffman, A., 2007). Uno de los retos para la política pública es que el seguimiento y monitoreo de estos procesos emprendedores y empresariales requiere de información de calidad relacionada con su actividad, y esta a su vez requiere de niveles de organización y registro formales. El problema del seguimiento al emprendimiento resulta ser más complejo en Colombia donde los niveles de informalidad empresarial son altos, alrededor del 75 % de las microempresas en el país no están registradas.

En este contexto, el presente documento, que se desarrolla en el marco del Convenio 023-2020 entre la Universidad Nacional de Colombia y la Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico Swisscontact, hace una primera versión del modelo conceptual y la batería de indicadores para la medición del emprendimiento para Colombia, la cual permite pasar a un proceso de validación tanto de expertos nacionales como internacionales.

El documento se compone de 5 capítulos, el primero de ellos presenta una síntesis de la política pública relacionada con el emprendimiento en el país, en los últimos 30 años, se presenta a través de diagramas, uno para las Leyes, otro para los CONPES y otro para los Planes Nacionales de Desarrollo.

En el segundo capítulo se presenta el marco conceptual del modelo de medición propuesto, en el cual se encuentran las definiciones detalladas de sus componentes, así como diagramas en los que se estructura el modelo y que permiten realizar una comparación directa con modelos que utilizan como referente los planteamientos de la OCDE.

En el capítulo tres, se presenta la metodología para la evaluación de indicadores, así como las fichas de la batería de indicadores propuestos. En este capítulo se presenta cómo se eligieron indicadores que pudieran ser adaptados a las características del ecosistema de Colombia y que permitieran tener una visión general del estado, medición y evolución del emprendimiento para facilitar la toma de decisiones de políticas públicas y que funcionen como un insumo para los diferentes actores del ecosistema. Teniendo en cuenta lo desarrollado por la OCDE, la evaluación general de cada indicador se deriva de la valoración de tres (3) dimensiones: relevancia, precisión y disponibilidad. Cada una de estas dimensiones es medida a través de dos (2) subindicadores que reflejan la calificación del indicador seleccionado en cada aspecto, de acuerdo con los criterios preestablecidos.

En el capítulo cuatro, se despliega la metodología propuesta para realizar la validación de los indicadores con expertos. En el quinto capítulo se presentan indicadores del contexto económico y social colombiano, de los últimos 30 años, para poder analizar en qué circunstancias macroeconómicas se desempeña el emprendimiento del país, posteriormente se presentan indicadores de caracterización de la actividad emprendedora y de manera transversal se analiza el efecto del COVID – 19 en el contexto colombiano a partir de estudios de entidades nacionales y organismos internacionales. Finalmente se presentan las principales conclusiones del trabajo desplegado en este segundo entregable.

1. Antecedentes de política pública de emprendimiento en el país

La síntesis y el análisis de los antecedentes de política pública de emprendimiento en el país se elaboran a partir de los siguientes diagramas, en los cuales se presenta una recopilación de los principales esfuerzos, dividida en dos segmentos; primero el conjunto de leyes y segundo los CONPES y planes de desarrollo, que tuvieron como objetivo fomentar el emprendimiento como elemento para el desarrollo social y económico de Colombia.

En ese sentido, se utilizan los siguientes colores de convención que nos permitan asociar cada Ley, CONPES o estrategia de planes de desarrollo con alguno de los principales determinantes del emprendimiento, con el fin de entender cuáles son los aciertos y vacíos en términos de política pública del país, destacando que no se realizará un análisis de impacto dado que ello supera el alcance planteado para el presente producto.



Adicionalmente, con el fin de dar contexto a los diagramas expuestos a continuación, se describen algunos de los elementos históricos claves en términos de política pública de emprendimiento en Colombia.

En los años 60's, el foco en términos de política pública estaba dado a las Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y no propiamente al emprendimiento considerando que en este contexto aún no era común el concepto en el país, en este sentido, se empieza a vislumbrar el primer esfuerzo para el apoyo a las micro y medianas empresas con los programas Artesanías de Colombia (1964), Colciencias y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (1968) y el Fondo Nacional de Garantías (1982) e importantes iniciativas de crédito para este tipo de organizaciones.

Posteriormente en los 80's, se da un segundo impulso a las MiPymes cuando se intenta generar una coordinación interinstitucional de apoyo y se da el inicio a los ordenamientos gremiales. Simultáneamente se abren las puertas a temas de asesoría y capacitación empresarial e incentivos para el desarrollo tecnológico en el país.

Por último, iniciando los años 90's aun hablando de MiPymes y emprendimiento como el mismo fenómeno empresarial, se hace más evidente el esfuerzo institucional por apoyar la creación y formalización de empresas, implicando acciones en temas tecnológicos y de sistemas de información con la aparición de la internet.

Así mismo, en 1993 se da la apertura económica de Colombia lo cual empieza a generar consecuencias visibles ocho años después, entrado al siglo XXI momento en el que es

evidente la desindustrialización del país y el esfuerzo en términos de política pública por incentivar la creación de empleos y formalización de las empresas.

1.1. Revisión de las estrategias de política pública consignadas en Leyes

En la Figura 1 se muestra la evolución histórica de las principales leyes que han tenido como objetivo fortalecer el emprendimiento en Colombia desde el año 1982, con sus modificaciones en el tiempo.

Figura 1. Leyes relacionadas con emprendimiento

Ley 21 de 1982 Subsidio Familiar	Ley 1746 de 2000	Ley 812 de 2003	Decreto 19 de 2012	Ley 789 de 2012	Betancur
Ley 20 de 1990 Ley de ciencia Tecnología e innovación	Ley 1286 de 2009				Gaitán
Ley 344 de 1996 Ley de la juventud	Ley 633 de 2000	Ley 1607 de 2012	Ley 1819 de 2016		Samper
Ley 590 de 2000 Promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa	Ley 905 de 2004	Ley 1151 de 2007	Ley 1450 de 2011		Pastrana
Ley 1014 de 2006 Fomento a la cultura del emprendimiento	Decreto 4463 de 2006	Decreto 1192 de 2009			Uribe
Ley 1286 de 2009 Se fortalece el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia	Ley 1450 de 2011	Ley 1951 de 2019			
Ley 1429 de 2010 Ley de Formalización y Generación de Empleo.	Decreto 19 de 2012	Ley 1780 de 2016			
Ley 1448 de 2011 Unidad Administrativa especial para la Atención y Reparación integral de Víctimas y restitución de tierras	Decreto 2460 de 2015	Decreto 1084 2015			Santos
Ley 1622 de 2013 Estatuto de ciudadanía juvenil	Ley 1885 de 2018				
Ley 1780 de 2016 Promueve el empleo y el emprendimiento juvenil	Decreto 639 de 2017				
Ley 1838 de 2017 Fomento a la ciencia, tecnología e innovación mediante la creación de empresas de base tecnológica	Ley 1955 de 2019				
Ley 1951 de 2019 Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, se fortalece el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación					Duque

Fuente: Elaboración propia.

De esta forma, se evidencia como desde la Constitución de 1991 en su artículo 333 donde se establecen los lineamientos de la iniciativa privada, la libre competencia económica y la función social de las empresas, se han generado una serie de normativas que ponen el foco

en el emprendimiento entre ellas la Ley 29 de 1990 de Ciencia, Tecnológica e Innovación y la Ley 344 de 1996 de Juventud.

Posteriormente, la ley 590 del 2000 que se enmarcó en el fortalecimiento a las MiPymes y la creación del Registro Único Empresarial y Social (RUES), el cual integró el registro mercantil y el registro único de proponentes, otras leyes de las cuales se destacan la 1429 de 2010, la 1450 de 2011 que creó el Fondo de Modernización e Innovación para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fomipyme), para ampliar el espacio de los fondos de capital privado, especialmente de semilla y riesgo y la ley 1429 de 2010 que se enfocó en la generación de empleo y formalización empresarial.

Tras el proceso de paz, el Gobierno adoptó medidas que buscan promover el emprendimiento en la población víctima del conflicto con leyes como la Ley 1448 de 2011 que dicta las medidas de atención, asistencia y reparación integral a las víctimas del conflicto armado interno y la Ley 1780 de 2016, que busca estimular el empleo y el emprendimiento para jóvenes entre 18 y 28 años.

Entre las leyes más recientes se destaca la 1951 de 2019 de la cual nace el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación fortaleciendo el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación y la ley 1651 de 2019 que crea el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación, encargado de coordinar los sectores público, privado y académico, para la promoción de la competitividad y la innovación a nivel departamental, las políticas se ejecutan a través de las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación y la recientemente radicada Ley de Emprendimiento estructurada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de iNNpulsa Colombia, la cual tiene como propósito propiciar el crecimiento, consolidación y sostenibilidad del emprendimiento, con el fin de incrementar el bienestar social y generar equidad en el país (iNNpulsa Colombia, 2020).

1.2. Revisión de las estrategias de política pública estipuladas en documentos CONPES y Planes de Desarrollo.

En este apartado, se describen los principales CONPES que apuntan al emprendimiento con su año de expedición y objetivo particular.

Destacando, inicialmente un interés por focalizar la oferta social con el CONPES 100 de 2006 del cual nace el SISBEN, adicionalmente el CONPES 3426 de 2006 y el CONPES 3467 de 2007 con el fin de combatir la pobreza rural mediante una mejora en el financiamiento de las unidades productivas para la generación de ingreso. Adicionalmente en materia de inclusión productiva, se expidió el CONPES 3616 de 2009, con el objetivo de mejorar el potencial productivo de la población en situación de pobreza y víctimas del conflicto.

El CONPES 3866 de 2016, señala los principios para la construcción de la Política Nacional de desarrollo productivo, identificando las fallas del mercado y proponiendo la intervención pública y el desarrollo de bienes públicos sectoriales.

Por último, se debe mencionar el CONPES 3956 de 2019, que busca mejorar la relación beneficio-costeo de la formalidad, reducir la carga regulatoria para las empresas formales materializando los beneficios potenciales y mejorar la información para toma de decisiones de política pública al respecto, entre otras. En la Figura 2 se presenta el diagrama de los CONPES relacionados con el emprendimiento.

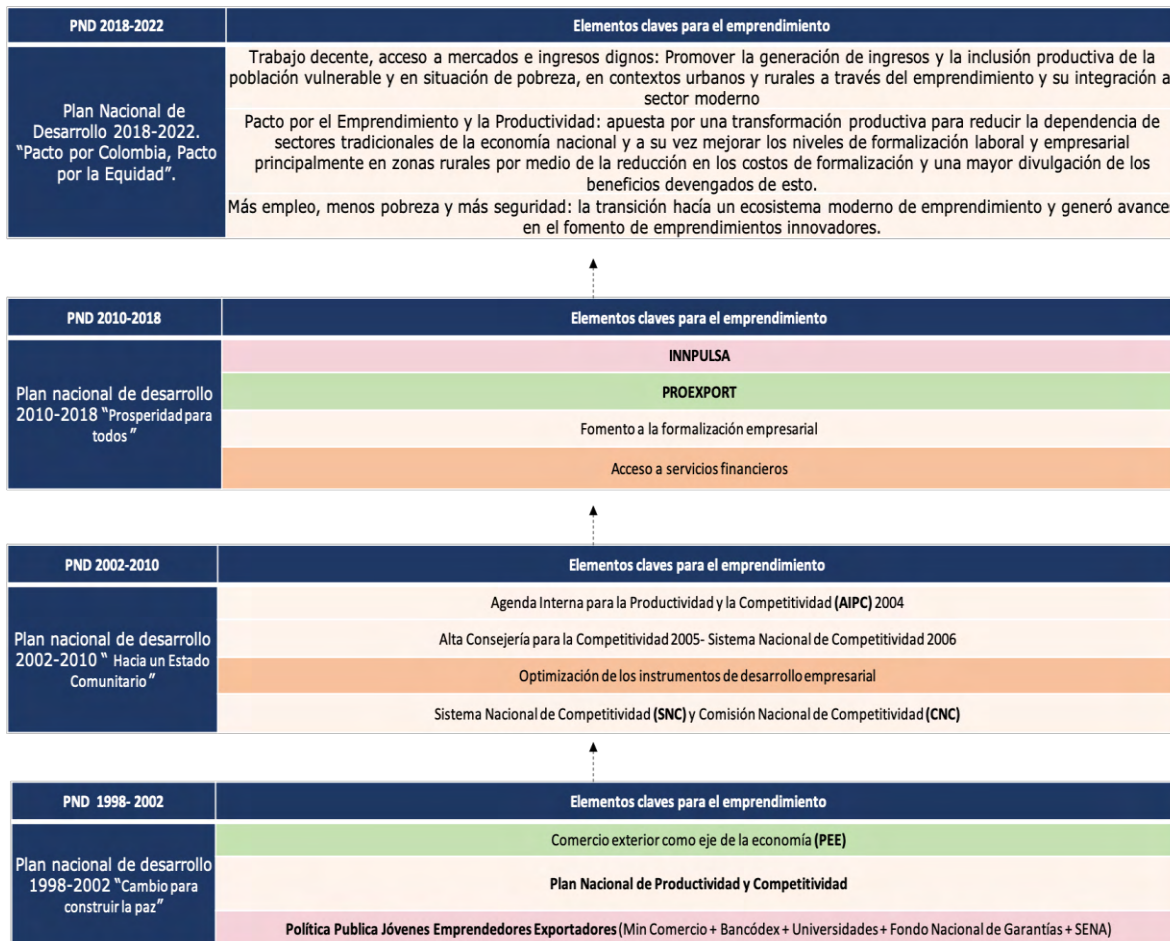
Figura 2. CONPES relacionados con emprendimiento

CONPES 100 DE 2006		Uribe
Nombre	Objetivo	
Lineamientos para la focalización del gasto Público social	Recomendaciones técnicas para el diseño de los procesos de focalización de los diferentes programas sociales del Estado, cuya principal herramienta, denominada Sistema Nacional de Potenciales Beneficiarios -SISBEN-	
CONPES 3439 de 2006		
Nombre	Objetivo	
Sistema Administrativo Nacional de Competitividad y Comisión Nacional de Competitividad.	Creación del Sistema Administrativo Nacional de Competitividad y como su instancia coordinadora la Comisión Nacional de Competitividad.	
CONPES 3426 DE 2006		
Nombre	Objetivo	
Concepto favorable a la Nación para contratar un empréstito externo con el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) por un valor de hasta us \$20 millones o su equivalente en otras monedas, para financiar parcialmente el programa "Desarrollo de las Oportunidades de Inversión y Capitalización de los Activos de las Microempresas Rurales"	contribuye a la lucha contra la pobreza rural, a través del incremento del empleo y de los ingresos de las familias más pobres, mejorando para ello la competitividad e integración a los mercados de las microempresas rurales.	
CONPES 3467 DE 2007		
Nombre	Objetivo	
Concepto favorable a la Nación para Contratar un Empréstito Externo con la Banca multilateral por un valor de hasta us \$30 millones o su equivalente en otras monedas, para Financiar Parcialmente el Proyecto "Apoyo a Alianzas Productivas Fase II"	Busca incrementar la competitividad y el desarrollo empresarial de las comunidades rurales pobres, de manera sostenible, a través de alianzas orientadas por la demanda del sector privado comercializador.	
Conpes 3484 de 2007		
Nombre	Objetivo	
Transformación Productiva PYME.	Creación de las las estrategias de política para la transformación productiva y la mejora sostenible de la productividad y competitividad de las Microempresas y de las Pymes	
CONPES 3527 DE 2008		
Nombre	Objetivo	
Política Nacional de Competitividad y Productividad	Estableció los siguientes cinco pilares para la política de competitividad: (1) desarrollo de sectores o clusters de clase mundial, (2) salto en la productividad y el empleo, (3) formalización empresarial y laboral, (4) fomento a la ciencia, la tecnología y la innovación, y (5) estrategias transversales de promoción de la competencia y la inversión	
Conpes 3582 de 2009		
Nombre	Objetivo	
Política Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación.	Incrementar la capacidad del país en identificar, producir, difundir, usar e integrar el conocimiento científico y tecnológico, con el propósito de mejorar la competitividad, y contribuir a la transformación productiva del país.	
CONPES 3616 DE 2009		
Nombre	Objetivo	
Lineamientos de la Política de Generación de Ingresos para la Población en situación de pobreza extrema y/o desplazamiento.	Aumentar el potencial productivo de la población a través del fortalecimiento de capacidades y de la creación de oportunidades para que los hogares alcancen la estabilización socioeconómica.	
Conpes 3652 de 2010		
Nombre	Objetivo	
Autoriza buscar crédito para financiar SNCTI.	El concepto favorable a la Nación para contratar empréstitos externos con la Banca Multilateral hasta por la suma de US\$ 50 millones o su equivalente en otras monedas, con el fin de financiar el Proyecto de Fortalecimiento del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.	
CONPES 3866 DE 2016		
Nombre	Objetivo	
Política de Desarrollo Productivo (PDP) 2016–2025	Principios para la construcción de política de desarrollo empresarial al requerir la identificación de fallas de mercado, articulación o gobierno para justificar la intervención pública, y privilegiar las intervenciones transversales, el desarrollo de bienes públicos sectoriales, y la necesidad de basar en evidencia las políticas públicas	
CONPES 3956 DE 2019		
Nombre	Objetivo	
Política de Formalización Empresarial	Priorizó acciones para disminuir la carga regulatoria de las empresas para convertirse en formales, apoyar a las empresas para que materialicen los beneficios de la formalización, y fortalecer las actividades de inspección, vigilancia y control para el cumplimiento de las regulaciones	
CONPES 3975 de 2019		
Nombre	Objetivo	
Política nacional para la transformación digital e inteligencia artificial	crear condiciones habilitantes mediante alianzas internacionales para la innovación, el diseño y ejecución de iniciativas para fomentar el emprendimiento y la transformación digital	

Fuente: Elaboración propia.

En la Figura 3, se mencionan algunos de los elementos más importantes en términos de emprendimiento establecidos en los Planes Nacionales de Desarrollo de los últimos 22 años del país.

Figura 3. Relación de emprendimiento en los PND



Fuente: elaboración propia

Con el fin de profundizar, se hace referencia particular al PND 2018- 2022 considerando su vigencia actual, que busca promover la generación de ingresos y la inclusión productiva de la población en situación de pobreza. Además, resalta la importancia de mejorar los niveles de formalización laboral y empresarial.

1.3. Conclusiones de la política pública

La política pública relacionada con el emprendimiento en Colombia ha tenido cada vez mayor despliegue normativo; el diseño y enfoque de la diferentes Leyes, CONPES y Planes Nacionales de Desarrollo, demuestra el interés de por desarrollar programas que promuevan el emprendimiento en diferentes sectores y de diferentes tipos, entre los que se destacan el emprendimiento para jóvenes, emprendimiento rural, emprendimiento para

población vulnerable, emprendimiento de base tecnológica y emprendimiento naranja, entre otros.

Si bien la actividad de creación de empresa en el país existe desde antes de su relacionamiento con el concepto de emprendimiento, el marco de política pública que se ha creado en los últimos años, como se presenta en los diagramas de este capítulo, es un punto de partida para identificar los campos de acción que ha tenido el país para el desarrollo del emprendimiento y entender el origen de varios de los actores públicos del ecosistema.

En este análisis, tomando como referencia una descripción cronológica, se determina que en la medida en que el Estado en Colombia fue comprendiendo el rol del emprendimiento en el desarrollo económico y social del país, y dimensionando los determinantes del mismo, se fueron generando priorizaciones así como diferentes normas relacionadas con los mismos aspectos, de allí que históricamente la política pública del país ha sido enfocada principalmente en temas de formalización (creación de empresas) y empleo (disminución del desempleo).

De esta manera, la concepción misma del emprendimiento cada vez se ha tornado más compleja, por ello se evidencia un aumento significativo de los esfuerzos en política pública (tanto en creación como en modificaciones) por abarcar gran parte de los principales determinantes, a través del involucramiento de los diferentes actores de este ecosistema incluyendo al Gobierno como elemento fundamental para el fomento y apoyo de la actividad emprendedora.

Es evidente que con el tiempo se ha desarrollado un esfuerzo importante por pasar de las políticas públicas enfocadas a la creación de empresas a tener una normativa que responda a las necesidades holísticas reales del emprendimiento en el país, transformación que muestra como la visión del gobierno y la sociedad respecto al papel de la actividad emprendedora ha cambiado, orientándose no solo a ser una herramienta para combatir la pobreza y crear empleo, si no a verse como un determinante para la productividad, competitividad, transferencia de conocimiento, generación de innovación y diversificación del aparato productivo del país.

Aún con lo anterior, existen vacíos en términos de política pública en lo referente a la cultura emprendedora, la financiación y el acceso a mercados, elementos fundamentales para la creación de emprendimientos dinámicos. Adicionalmente se evidencia que la lista de normas que buscan fomentar la actividad emprendedora puede generar desarticulaciones y disminuir el impacto de estas en todos los actores del ecosistema, generando una notable fractura en el apoyo y dificultando la creación de un sistema de fomento definido, con mayores efectos en el emprendedor colombiano.

En este sentido, el hoy proyecto de Ley de Emprendimiento, presentado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de manera conjunta con INNpula, que busca generar un entorno favorable para ayudar al crecimiento del ecosistema emprendedor del país, se enfoca en 4 ejes: las tarifas diferenciadas, simplificación y compras públicas, la educación, la institucionalidad y el financiamiento. Adicionalmente pretende, generar una actualización

de la normativa vigente, descrita anteriormente, para incorporar elementos que se ajusten a las necesidades actuales de los emprendedores.

De esta manera, es fundamental mencionar que este proyecto de ley fue producto de un trabajo articulado entre el Gobierno Nacional, emprendedores y gremios en diferentes escenarios, buscando resolver algunas de las fallas enunciadas con anterioridad, luego de hacer una recopilación y análisis minucioso de los antecedentes de política pública del país descrita en el borrador del CONPES de Política Nacional de Emprendimiento.

Por último, al observar el conjunto de normas (leyes, CONPES, PND), se puede destacar que, en Colombia, aunque se han logrado adoptar medidas bastante amplias, aún existe un camino amplio por recorrer en cuanto al despliegue territorial de la política de emprendimiento dirigida a la población en pobreza extrema y víctima del conflicto.

2. Marco conceptual para una batería de indicadores de emprendimiento en Colombia

Esta sección plantea el marco teórico que sustenta la batería de indicadores de emprendimiento para Colombia basado en la revisión de literatura, el marco conceptual de la OCDE, la política pública del país en materia de emprendimiento y un enfoque de cadena de valor para el monitoreo y seguimiento de la actividad emprendedora. A continuación se presenta, en primer lugar, el modelo “*Entrepreneurship Indicators Program*” (EIP) de la OCDE, en segundo lugar, una descripción general de la estructura del emprendimiento como cadena valor; en tercer lugar, las dimensiones, en cuarto lugar, los productos del ecosistema emprendedor, medido a través de su desempeño a nivel de empresa, y finalmente los impactos del emprendimiento, entendidos en este documento como los resultados o contribuciones del desempeño del ecosistema emprendedor en un nivel más macro.

Según el DANE, “*un indicador es una expresión cualitativa o cuantitativa observable, que permite describir características, comportamientos o fenómenos de la realidad a través de la evolución de una variable o el establecimiento de una relación entre variables, la que, comparada con periodos anteriores, productos similares, o una meta o compromiso, permite evaluar el desempeño y su evolución en el tiempo.*” (Guía para Diseño, Construcción e Interpretación de Indicadores, DANE).

Un indicador no es un simple dato; es una herramienta de gestión elaborada, que reúne una serie de informaciones, como: su razón de ser, quién la debe producir, su periodicidad, su definición técnica (formulación), su forma de segmentación y de desagregación cuando es un indicador complejo, su forma de seguimiento y comparación cuando es estandarizado, su forma de presentación y de difusión.

Un indicador tiene un rasgo que depende de su posición con relación a la acción (Lorino, 2000):

- Se trata de evaluar un resultado final de una acción concluida, es decir es un indicador de resultado. Usualmente llega tarde; es una herramienta para formalizar o controlar el logro de los objetivos y por consiguiente del compromiso de los actores.
- Se trata de conducir o guiar una acción en curso que es susceptible de intervención, es decir es un indicador de proceso o de seguimiento. Muestra tendencias y permite tomar acción para anticiparse o reorientar la acción.
- Se trata de un determinante que facilita o restringe un curso de acción. Generalmente corresponde a una condición preliminar que existe o es construida con un propósito; se constituye en un insumo que induce el desencadenamiento de acciones y procesos por parte de los actores.

En todos los casos, independientemente de la etapa en la que se encuentre, todo proceso requiere de medidas e indicadores de seguimiento y evaluación. Así, un indicador tiene

sentido en la medida que facilita la comprensión de un fenómeno o proceso y permite tomar decisiones relacionadas con los fundamentos (determinantes), orientación (políticas), desempeño (performance) y logro de propósitos (productos) del objeto de estudio y sus impactos estratégicos en la sociedad.

El diseño y construcción de indicadores dentro de un sistema requiere de información que en principio se puede clasificar como básica (datos brutos) y de información destinada a la conducción u orientación de un proceso, es decir orientada a la acción y toma de decisiones (Lorino, 2000).

La información básica es usualmente abundante y variada, y requiere de sistemas de gestión de la información robustos y complejos. El sistema para captar la información y organizarla para su análisis y propósitos tiene un grado de complejidad y dificultad que no es conveniente modificar con frecuencia, por el contrario, el sistema requiere de estabilidad para su gestión, que facilite la estandarización con propósitos de comparabilidad.

Lorino (2000) plantea que el sistema de información destinado a la conducción y gestión de los procesos y su desempeño requiere de ciertas condiciones aparentemente sencillas, pero no siempre alcanzables en su totalidad:

- Debe ser simple, fácil de manejar y modificar; orientado a un número reducido de objetivos e indicadores útiles para los usuarios a los que está dirigido. Por tanto, es preferible que sea selectivo con criterios estratégicos ligados a su propósito.
- Debe ser interpretable y dirigido a la acción; que sea claro para los públicos interesados.
- Para ser interpretable, el sistema y sus indicadores deben ser estructurados. A veces los indicadores pueden ser contradictorios, razón por la cuál es conveniente establecer prioridades. Un sistema de indicadores para la conducción y el desempeño reposa implícitamente sobre relaciones causa-efecto con diferente grado de complejidad a veces soportada por la experiencia.
- Finalmente, el sistema de indicadores debe estar orientado estratégicamente para y por las políticas construidas colectivamente por las partes interesadas.

El emprendimiento, al ser un ecosistema vasto y complejo en la interacción de las variables, condiciones y actores, maneja indicadores que son en gran medida complejos y corresponden al agregado de varios indicadores más simples que toman en consideración una estructura y su relación con el territorio o ámbito de aplicación.

El modelo OCDE de indicadores

Internacionalmente se reconoce que el emprendimiento y los emprendedores son dinamizadores de la economía, la generación de empleo, la innovación y la productividad y por estas razones han sido estudiados por académicos y analistas en las últimas tres

décadas. Por las mismas razones, los formuladores de políticas públicas tanto locales, como nacionales e internacionales se interesan en mejorar las condiciones para emprender, ya sea removiendo obstáculos o más directamente estableciendo estímulos y subvenciones para emprender y consolidar las iniciativas emprendedoras (OCDE, 2017).

El desarrollo de políticas públicas e identificación de factores que facilitan y benefician el emprendimiento en nuestro país, está limitado por la escasez de información relacionada con las variables que inciden sobre el emprendimiento, sus resultados y sus impactos. En el mejor de los casos, se analiza información relacionada con las MiPymes, (Micro, pequeña y medianas empresas), lo cual no recoge la información deseable para interpretar y orientar de forma más efectiva el fenómeno del emprendimiento (OCDE, 2014); y menos aún si se trata de comparar, asimilar y evaluar las mejores prácticas a nivel internacional, en la medida que pueden facilitar aprendizajes y la comprensión de nuestros propios fenómenos de emprendimiento.

Esfuerzos como los del World Bank, The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) o el World Economic Forum (WEF) han hecho importantes aportes capturando y ofreciendo información comparable internacionalmente, pero que responde a una interpretación parcial del fenómeno del emprendimiento. Los más sesudos esfuerzos se traducen en modelos estructurados de medición que reconocen que el emprendimiento es un fenómeno complejo con particularidades nacionales y locales que dificultan la medición y estandarización de variables y parámetros para establecer indicadores representativos. El reto es entonces, hacer la mejor lectura del entorno, la institucionalidad y las normativas con las que cuenta un país para favorecer el emprendimiento, su consolidación y desempeño, y estructurar un sistema de indicadores que a su vez permita el establecimiento estratégico de más y mejores políticas públicas.

El modelo OCDE, identifica tres bloques de indicadores interconectados, todos importantes en la formulación, seguimiento y evaluación de políticas públicas: “determinantes”, “desempeño del emprendimiento” e “impactos”; en donde los “determinantes” reflejan los factores claves del entorno que condicionan el “desempeño del emprendimiento” y este desempeño genera unos productos que a su vez inducen impactos en la sociedad (Ahmad & Hoffman, 2007).

Si se detalla cada uno de los bloques antes mencionados, se puede establecer que los “impactos” reflejan el valor creado por los emprendedores y el emprendimiento. Este valor se manifiesta de diferentes maneras, por ejemplo, a través de variables macroeconómicas como aumentos en el PIB o el empleo o aún en la redistribución del ingreso (coeficiente de Gini) (Ahmad & Hoffman, 2007).

El bloque del “desempeño del emprendimiento” mide las acciones emprendedoras que son en alguna medida instrumentales para el logro de resultados que impactan. Existen posibles impactos directos y por consiguiente de indicadores relacionados. Cada país debe entonces escoger sus indicadores de desempeño del emprendimiento enfocándose en sus objetivos de política y el valor que desean crear.

El bloque de indicadores conocido como “determinantes” toma en consideración factores del entorno (económico, social, cultural e institucional) que se combinan con los atributos personales de los emprendedores y que afectan las salidas del proceso emprendedor.

2.1. El emprendimiento es un proceso que requiere insumos y obtiene productos e impactos

El emprendimiento es un proceso dinámico e iterativo que se caracteriza por dos aspectos: Primero, tiene un comportamiento de embudo, es decir, a medida que los emprendimientos emergen en el ecosistema emprendedor, estos son seleccionados por el mercado para continuar o para repensarse. Segundo, el emprendimiento es una cadena de valor que requiere de insumos para obtener unos productos (UNCTAD, 2015; Wilson, 2015). Medir e identificar los productos y resultados del emprendimiento puede no ser una tarea sencilla (Carree & Thurik, 2003), aun así, es fundamental contar con instrumentos suficientemente robustos para poder aproximarse a ellos.

Desde la perspectiva de la OCDE, los emprendedores y los emprendimientos incluyen los negocios pequeños, el autoempleo (trabajadores independientes) y las empresas de mayor tamaño siempre, y cuando creen valor para la economía y la sociedad a través de la identificación y explotación de nuevos productos, procesos y mercados con perfiles innovadores (Ahmad & Hoffman, 2008). Así, el seguimiento y monitoreo de estos procesos emprendedores y empresariales se hace imperante para el desarrollo de mejores políticas públicas y requiere de organización y registros formales con información de calidad¹ relacionada con su actividad.

Una importante parte de la literatura desarrollada alrededor del emprendimiento ha analizado los efectos que este tiene en el crecimiento y desarrollo de los países (Carree & Thurik, 2010; Stam & Stel, 2011). En esa misma línea, los países han aprendido qué estrategias de promoción del emprendimiento generan mejores resultados en el largo plazo y cuáles no (OCDE, 2014; UNCTAD, 2015; UNCTAD, 2015; Wilson, 2015). Así mismo, se ha logrado identificar los determinantes, la estructura de las relaciones dentro del ecosistema y la comprensión de que no es un proceso lineal, desde cualquier punto de vista. Una idea de negocio que está en tránsito hacia la configuración de un emprendimiento no sigue un estricto proceso lineal dentro de los factores que necesita para consolidarse. Podría, en cambio, considerarse que su trayectoria es espiral, al ser iterativa y basada en la experimentación hasta lograr un producto que le genere valor a la economía y a la sociedad.

En este sentido, el presente documento propone un marco teórico para la medición del emprendimiento en Colombia, basado en tres principios: i) el emprendimiento sigue la lógica de una cadena de valor y, por tanto, necesita insumos para obtener productos e impactos, ii) es un proceso iterativo, y iii) es un proceso dinámico y cambiante, se requiere observar la transición de emprendimiento a empresa, derivada de la dinámica del emprendedor en

¹ De acuerdo con el DANE (2017), los atributos de calidad en la información establecidos a nivel internacional son: pertinencia, relevancia, precisión-exactitud, accesibilidad, oportunidad, coherencia, integridad y consistencia.

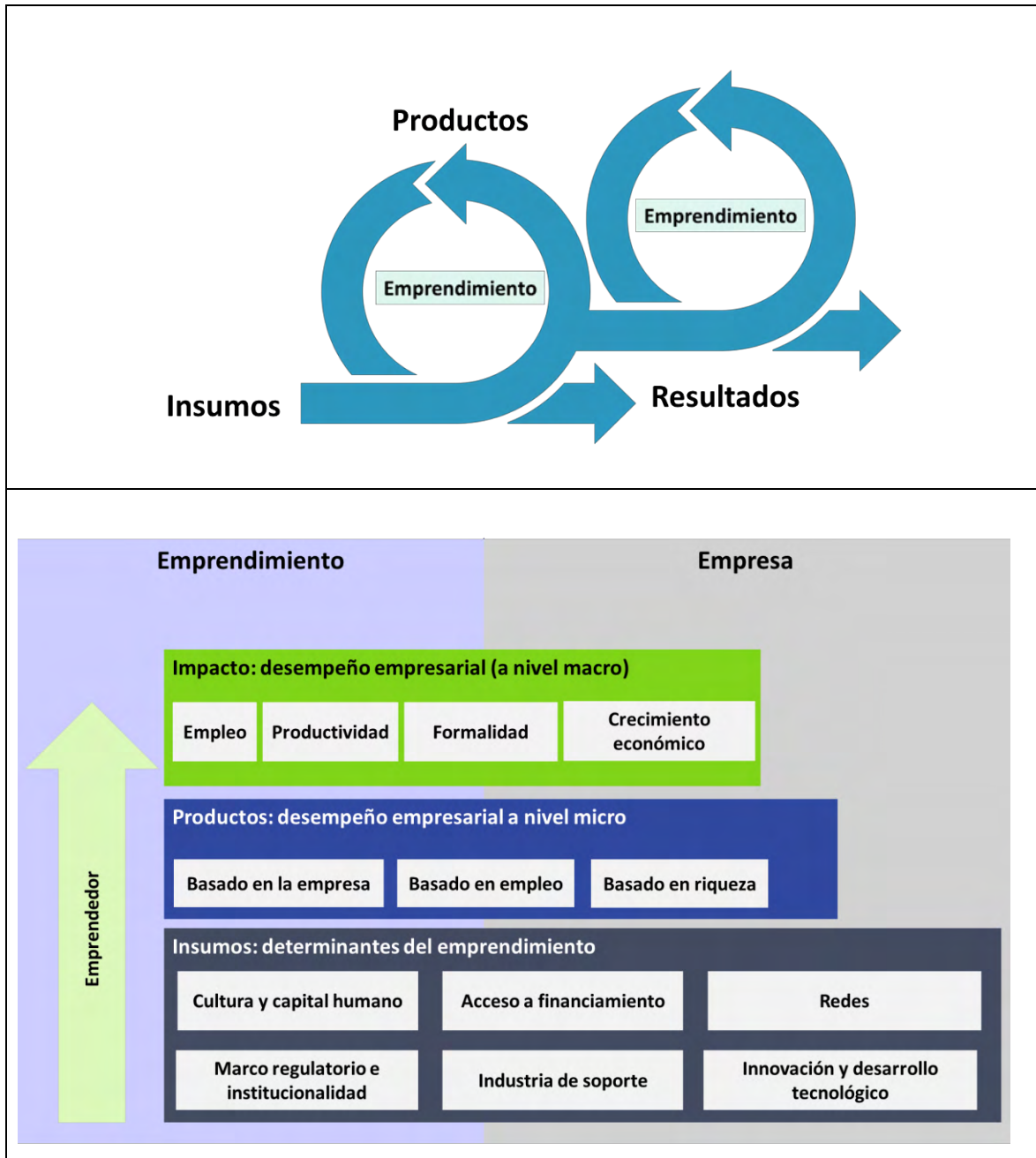
ese proceso. Vale la pena notar que la línea divisoria entre emprendimiento y empresa es delgada; sin embargo, para efectos de este documento hace referencia al cambio de estado de un emprendedor que tiene un emprendimiento y supera la fase de validación de mercado², a uno que entra formalmente a competir.

La Figura 4 representa la estructura general de marco teórico propuesta para el monitoreo y seguimiento del emprendimiento en Colombia. El panel superior representa el emprendimiento como proceso iterativo y basado en una retroalimentación continua de cada una de sus partes (insumos, productos e impactos), el panel inferior muestra la característica de embudo del emprendimiento, partiendo de las condiciones del ecosistema para que surjan y se desarrollen emprendimientos (los insumos) que llevan a unos resultados a nivel micro (los productos) y a nivel macro (los impactos).

Los determinantes de la transición de los ciudadanos a emprendedores son los insumos que brinda el ecosistema emprendedor desde diferentes temáticas y su interacción. Así, la existencia y combinación de factores como la innovación, las habilidades emprendedoras y el financiamiento, son fundamentales para la transformación de las ideas de negocio de emprendedores en emprendimientos, y de estos últimos en empresas a través de procesos de crecimiento y consolidación. Lo anterior, especialmente deseable por los beneficios económicos y sociales que trae para una economía tener empresas formales, generadoras de empleo y de riqueza, más allá de la valoración o la intención de emprender. En este sentido, seis dimensiones del ecosistema de emprendimiento son identificadas como esenciales, de acuerdo con Ahmad & Hoffman, 2008; Stam, 2015; Stam & Ven, 2019; Cao & Shi, 2020; Acs & Amoró, 2008. A saber, i) cultura y capital humano, ii) marco regulatorio e institucionalidad, iii) financiamiento, iv) industria de soporte, v) redes e innovación y vi) desarrollo tecnológico (Figura 4).

² La fase de validación de mercado para este documento corresponde al momento en el que un emprendimiento ha encontrado el producto adecuado para sus consumidores y está listo para realizar ventas y competir en el mercado.

Figura 4. Estructura de marco teórico para la medición del emprendimiento en Colombia como proceso iterativo, de continua retroalimentación y con enfoque de cadena de valor



Fuente: elaboración del equipo consultor a partir de revisión de literatura y estructura de mejores prácticas de medición del emprendimiento

La calidad de las condiciones del ecosistema emprendedor y, en general de la economía de un país o región define los tipos de emprendimiento que pueden surgir. Por ello, es fundamental medir no sólo los insumos sino los productos de las relaciones que se generan

dentro del ecosistema. Esto brinda mejor información a los diseñadores de política pública frente a las barreras y fallas del mercado que enfrenta el emprendimiento en un lugar. Por ejemplo, un alto número de emprendimientos por necesidad refleja que las posibilidades de emplearse formalmente son bajas. También denota la pobreza oculta que hay detrás del autoempleo que no trasciende a un negocio formal y con crecimiento. Cao & Shi (2020) a partir de una revisión de literatura sistemática del emprendimiento en países en desarrollo, encuentran que, en los países no desarrollados, el emprendimiento por necesidad predomina debido a la debilidad institucionalidad y la ausencia de oportunidades.

Más allá del tipo de emprendimiento que se genera en la sociedad por las condiciones del ecosistema y las diferencias entre su desempeño, estos productos también restringen el desarrollo de los insumos – las condiciones del ecosistema-. Además, la existencia de un gran número de emprendimientos por necesidad dentro de las empresas jóvenes³ genera deficiencias en la demanda de servicios para apoyo a emprendimientos basados en la oportunidad, deseables para el crecimiento y desarrollo económico.

Un ejemplo de ello son los actores en las dimensiones de financiamiento e industria de soporte. La baja disponibilidad y acceso a productos financieros no tradicionales en parte, se debe a la información asimétrica entre las partes, pero también se debe a la ausencia de un número significativo de emprendimientos basados en innovación que genere incentivos en quien tiene los recursos de abrir o aumentar el alcance de los productos financieros pensados para el emprendimiento. De manera similar sucede con la industria de soporte, las incubadoras y aceleradoras encuentran su misionalidad en el acompañamiento y evolución de emprendimientos basados en la innovación, más que en los negocios cuyo objetivo en el corto, mediano y largo plazo es la generación de ingresos. Por lo anterior, un bajo número de emprendimientos por oportunidad a su vez significa un bajo número de actores de industria de soporte en el ecosistema, pues no se alinean los incentivos.

En el panel inferior de la Figura 4 se presentan los impactos desde el punto de vista de la contribución del desempeño empresarial a las variables macroeconómicas, como último eslabón de la cadena de valor del emprendimiento. Un alto o bajo desempeño en este componente depende de la calidad de los emprendimientos que germinan en el ecosistema. Los emprendedores por oportunidad tienen una visión de crecimiento empresarial desde la consolidación de ideas de negocio basadas en la innovación y el conocimiento. En contraste, los emprendedores por necesidad suelen iniciar un negocio con la visión de generación de ingresos, unidades de subsistencia (OCDE, 2016), lo que normalmente requiere de repensar la idea y de acompañamiento para una transición de una óptica a la otra (Vesga, 2018).

En ese sentido, la contribución a la generación de empleo de calidad, crecimiento económico, desarrollo social, aumento de los ingresos fiscales, formalización y productividad son diferentes para los dos grandes tipos de emprendimiento. Si bien el emprendimiento por necesidad ayuda a reducir el porcentaje de población en pobreza y desocupada, no dejan de ser población vulnerable a la pobreza y desempleo, por la calidad

³ De acuerdo con la OCDE (2016), una empresa joven es una empresa cuya antigüedad es menor o igual a cinco años

del empleo generado y la menor proporción de ingresos generados, respecto de emprendimientos basados en innovación.

Ahora, mientras la relación entre cultura y habilidades emprendedoras tiene sentido analizarlas desde el emprendedor, por hacer parte del proceso inicial del emprendimiento; el vínculo entre emprendimiento y crecimiento y desarrollo económico es relevante desde el punto de vista de una empresa, pues son las que finalmente impactan la economía (Carree & Thurik, 2010). Por lo anterior, la Figura 4 presenta una ilustración sencilla y no exhaustiva de los componentes que resultan oportunos medirse desde un emprendedor o desde una empresa joven para el monitoreo del emprendimiento en una región o país. De igual manera, se resalta que, por lo mencionado previamente las unidades empresa y emprendedor son complementarias.

Por último, cabe mencionar que la mayoría de determinantes que aplican para el emprendimiento aplican para el intraemprendimiento (incubación y aceleración dentro de empresas establecidas) al considerarse un proceso iterativo y continuo de innovación y generación de líneas de negocio.

A continuación, se desagregan las grandes dimensiones que componen el proceso emprendedor de acuerdo con el marco conceptual aquí propuesto, así como las variables que se consideran deseables para el monitoreo y seguimiento del ecosistema emprendedor colombiano.

2.2. Determinantes del emprendimiento

Las identificaciones de determinantes de los procesos emprendedores han venido sufriendo una evolución a lo largo del tiempo. Los primeros conceptos sobre este tema fueron planteados de manera simple por parte de la Escuela Austriaca, en la que algunos de sus más influyentes teóricos, proponían la idea de la “Oportunidad” como el gran determinante de la iniciativa empresarial (Acs, Autio y Szerb, 2013). Sin embargo, los desarrollos conceptuales sobre este tema evolucionaron principalmente a través del tiempo desde lo individual hasta los sistemas sobre los que se está abordando el tema en este documento. Aun cuando algunos elementos presentan desarrollos incipientes, es generalmente reconocido el que hacen parte de los determinantes en la evolución de las iniciativas emprendedoras.

2.2.1. Cultura y capital humano

El primer componente de los determinantes de la evolución de una iniciativa emprendedora se enmarca en el contexto de la cultura emprendedora y la orientación individual a emprender. Aun cuando es generalmente aceptado este componente dentro de los determinantes del emprendimiento, su análisis y evolución son incipientes al estar compuestos por variables que requieren el desarrollo de métricas propias. El concepto que dio origen a la evolución del análisis sobre la cultura del emprendimiento fue propuesto por Miller (1983), quien sugiere que dicha orientación se encuentra asociada a una disposición general a tomar riesgos y a proponer e implementar innovaciones. Esta definición fue

posteriormente desarrollada por Lumpkin y Dess (1996) quienes sugieren que dicha orientación está compuesta por las variables de "autonomía", "propensión a asumir riesgos", "proactividad", "innovación" y "agresividad competitiva", lo que más recientemente se han denominado habilidades emprendedoras.

La perspectiva abordada por Miller se ha mantenido relativamente vigente en el tiempo y ha sido compartida por autores más contemporáneos como Hayton y Cacciotti (2013), para quienes, a pesar de las críticas asociadas a ligerezas en la determinación de conceptos propios de la personalidad de un individuo, se puede definir una orientación hacia el comienzo de una iniciativa de tipo emprendedor. Cabe mencionar que no está probado que los descriptores propuestos por Miller hayan perdido validez desde sus orígenes en la década de 1980. De acuerdo con Lumpkin et al. (2011), las diferencias observadas entre un número significativo de estudios empíricos demuestran que los componentes principales del concepto de orientación emprendedora permanecen vigentes, salvo variaciones en el peso específico de cada componente en el resultado final.

Producto de la visión sostenida sobre la importancia de la orientación emprendedora, el concepto ha evolucionado y se han unido otro tipo de estudios como los desarrollados por Hofstede (1980), quien abrió un amplio campo de estudio sobre el efecto de los factores propios de las culturas, inicialmente asociados al mundo laboral y, ampliados posteriormente por otros autores, al contexto del emprendimiento. Así, el capital intelectual de las personas, sus redes de contacto y condiciones sociales también son incluidos por diversos académicos y han tenido validación empírica en las investigaciones llevadas a cabo por diferentes instituciones, incluido, por ejemplo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que ha capturado datos de forma longitudinal en diversos territorios. Estos estudios han mostrado la importante correlación que genera la formación técnica, tecnológica, profesional, de posgrado o la experiencia profesional en el desempeño de las iniciativas emprendedoras, situación que ha sido validada incluso en el contexto colombiano (Viña y Santana, 2014).

Liñan y Yi-Win (2009) aportaron a la consolidación de los elementos previamente mencionados a partir del desarrollo de una primera aplicación del instrumento denominado Entrepreneurship Intention Questionnaire (EIQ), enfocado en medir la intención de los individuos a iniciar una actividad de emprendimiento, basados en los factores culturales, sociales y de contexto que los rodean. En dicho instrumento se evalúan aspectos tales como la percepción de las condiciones económicas reinantes, niveles de aceptación social del emprendedor y factores personales que pueden aportar o contrarrestar dicha intención. Este instrumento, aunque sujeto de diversas críticas, ha sido aplicado en diferentes contextos y cuenta con una amplia base de datos que le han permitido validar, refutar o reorientar los criterios que observa en distintos territorios.

2.2.2. Marco regulatorio e institucionalidad

Como segundo componente principal de los factores determinantes, se encuentra que la presencia institucional y de un marco jurídico mínimo juega un papel importante en el

desarrollo del emprendimiento. Si bien desde la década de los 90s emergieron diferentes corrientes que daban un carácter institucional y articulador al ejercicio de acciones típicas del emprendimiento, como es el caso de la innovación (North, 1990), o inclusive la institucionalización de los sistemas de fomento a la misma, como los propuestos por Lundvall (1992) o Nelson (1993); solo durante los últimos veinte años se ha consolidado un componente teórico relativamente robusto sobre la institucionalidad necesaria en el caso específico del ejercicio emprendedor.

De acuerdo con Boetke y Coyne (2003), los dos grandes componentes institucionales que deben reinar para dinamizar la actividad emprendedora son la propiedad privada y un marco normativo confiable. Alrededor de estos dos factores se pueden tejer el grueso de las instituciones de apoyo, la industria de soporte y demás actores necesarios para el adecuado desempeño de las iniciativas. El rol de las instituciones ha sido abordado desde diferentes perspectivas, Acs y Amorós (2008), por ejemplo, realizaron una evaluación sistemática de algunos componentes institucionales para analizar la solidez de estos marcos en diversos países de Latinoamérica. El resultado de esta investigación permitió concluir a los autores, que existe una relación negativa entre los índices de corrupción o la percepción de incertidumbre jurídica y el desarrollo emprendedor de la región.

Cao & Shi (2020), ejecutaron una Revisión Sistemática de la Literatura en la cual proponen elementos adicionales que componen el marco institucional y que serán abordados más adelante en este documento, y concluyen que a 2020, los factores de incertidumbre jurídica, falta de involucramiento entre agentes privados expertos en el fortalecimiento y financiación de iniciativas emprendedoras y la falta de articulación entre el Estado, la academia y la empresa son algunos de los factores que siguen afectando el surgimiento de las iniciativas. Coinciden además en su observación con Acs y Amorós (2008) en su percepción sobre el efecto negativo que ha generado la percepción de corrupción entre los emprendedores y la falta de estímulos para que personas con alto capital humano se vinculen a procesos emprendedores y, por el contrario, tengan mayor preferencia por emplearse para otros.

2.2.3. Acceso a financiamiento

Un tema frecuentemente analizado por diversos autores es el de las fuentes de financiación de iniciativas emprendedoras. Lingelbach (2009) sugiere que la presencia de eslabones como los capitalistas de riesgo, los ángeles inversionistas y los eslabones de inversión de capital semilla hacen parte fundamental del ecosistema para facilitar su desarrollo. La presencia de estos actores en el contexto institucional es, de acuerdo con Cao & Shi (2020), un detonante de la cantidad y calidad de los emprendimientos, así como de su sostenibilidad de mediano y largo plazo. Sin embargo, la oferta de financiamiento también está vinculada con el tipo de emprendimiento y etapa del negocio.

Dentro de estos eslabones es posible identificar unas fuentes de origen público, generalmente vinculadas a etapas primarias del proceso emprendedor. En este grupo es posible identificar los diferentes programas de capital semilla ofrecidos por los gobiernos (Parton, Robb y Valerio, 2014). Para el caso colombiano, el ejemplo más representativo lo

ofrece el Fondo Emprender del SENA, aunque también se destacan programas como el de Jóvenes en Acción y Mi Negocio del Departamento para la Prosperidad Social o los recursos aportados por iNNpulsa Colombia mediante algunos de sus instrumentos.

En etapas más avanzadas del proceso de evolución de las iniciativas, las fuentes de financiación migran hacia los privados, primero con eslabones como los ángeles inversionistas que aportan, tanto recursos económicos como conocimiento y acceso a redes, y que en etapas superiores del emprendimiento podrán convertirse en Inversionistas de Riesgo. La diferencia en estos eslabones está asociada al volumen de recursos económicos requeridos por la iniciativa, su riesgo y el grado de madurez de la misma. Finalmente, los emprendimientos buscan acceder, en la etapa de consolidación, crecimiento o aceleración, a fondos de capital de riesgo o a recursos del mercado público de valores.

Estos últimos eslabones han mostrado una gran debilidad en contextos de países emergentes (Lingelbach, 2009), y han estado altamente permeados por la acción del Estado que, si bien ha generado mejores condiciones para ciertos territorios (Guerrero, 2019; Aqueveque, Felzensztein, & Gimmon, 2013), también ha obligado a agentes públicos a asumir roles que son más aptos para profesionales expertos de los sectores privados (Cao & Shi, 2020).

2.2.4. Industria de soporte

Al igual que la financiación, la industria de soporte aún se encuentra en etapas muy primitivas de desarrollo en la mayoría de los países emergentes (Cao & Shi, 2020). En este grupo se identifican organizaciones como las incubadoras de empresas, unidades de emprendimiento, aceleradoras, *co-working spaces*, *Hubs* o programas público-privados de apoyo al emprendimiento como los centros SeEmpresa que surgieron como alianza entre Estado y Particulares en Colombia, entre éstos se destacan los programas C Emprende, los centros Sacúdete, la red de Tecnoparques y los SBDC del SENA.

De acuerdo con Gómez, Pereira, Quiroga, y Varela (2008), el ecosistema de fomento al emprendimiento colombiano se caracterizaba, en dicho momento, por ser incipiente. La ausencia de privados expertos en el fomento de las iniciativas resultaba evidente y ello generaba un alto volumen de intención emprendedora entre la población, pero un bajo número de iniciativas funcionando y con capacidad de sostenimiento. Tras algo más de una década de este diagnóstico, el crecimiento de la industria de soporte en el país ha sido evidente (CID, 2019), aunque aún requiere un vínculo más fuerte entre el Estado, la Empresa y la Academia (Cao & Shi, 2020).

2.2.5. Redes

A lo largo del Siglo XX, un creciente número de estudiosos profundizó en el rol de las redes que forman los individuos y la funcionalidad dada por los mismos a ellas. Destacan entre

estos conceptos los aportados por Mark Granovetter, particularmente en relación con “lazos fuertes” y “lazos débiles”, cuya funcionalidad es diferenciable y tiene impacto directo en la actividad emprendedora.

De acuerdo con el mencionado autor, los “lazos fuertes” promueven vínculos con personas cercanas, generando núcleos con estructuras jerárquicas propias, mientras que los “lazos débiles” generan relaciones ampliadas que se construyen y crecen a medida que los individuos desarrollan vínculos de conveniencia con diversos objetivos. Tal como se deduce de lo anterior, los lazos fuertes son generalmente más cortos y de utilización más frecuente mientras que los débiles son de uso menos regular, pero con mayor extensión (Granovetter, 1973). A este concepto aportaron otros investigadores dentro de los que destacan los estudios del sociólogo John Milgram, quien se considera el padre del principio de los “Seis Grados de Distanciamiento” que sugieren que cualquier persona puede llegar a otro en cualquier parte del planeta, solo mediante el uso de seis contactos. Este último concepto es frecuentemente aplicado en el desarrollo de redes por parte de actores expertos de la industria de soporte al emprendimiento para apoyar los procesos de validación, consolidación o aceleración de las iniciativas que ellos apoyan.

La función de las redes en la actividad emprendedora no es una situación pasiva; por el contrario, corresponde a una decisión activa del individuo que hace uso de las mismas para gestionar recursos, buscar oportunidades, aprender de sus pares y compartir conocimiento. En este sentido, algunos eslabones de la industria de soporte ejecutan funciones críticas para el fortalecimiento de redes. Co-working Spaces, Incubadoras o Unidades de Emprendimiento realizan esfuerzos regulares para vincular a los individuos mediante el uso de recursos físicos, económicos e institucionales, aunque, de acuerdo con autores como Cao & Shi (2020), en los países emergentes se observa que algunos de ellos aún requieren fortalecimiento para alcanzar una efectividad aceptable para los emprendedores.

La dificultad que implica realizar una medición de la intensidad y tipo de vínculo que mantienen los diferentes participantes del ecosistema emprendedor, hace que no se tengan referentes internacionales relevantes que evalúen este aspecto. En tal sentido, el modelo de medición que se propone en el presente producto, incluye una aproximación con la cual se pretende comenzar a cerrar la brecha de conocimiento sobre la realidad de las interacciones entre los eslabones que conforman el ecosistema de emprendimiento y aportar información que guíe la identificación de la estructura real de dicho ecosistema.

De esta manera y como ejemplo de los esfuerzos existentes por generar medición de la intensidad de las relaciones entre países, se presenta el programa “The Dutch Startup Ecosystem” <https://www.startupecosystem.nl/> como un sitio web explora el ecosistema de startups a través de los ojos de casi 600 startups holandesas, según sus datos de Twitter.

2.2.6. Innovación y desarrollo tecnológico

Tal como se señaló al inicio de este apartado, el proceso de innovación y de fomento a la misma por parte del Estado y las industrias de soporte, está fuertemente asociada a la evolución de los sistemas nacionales de innovación. Estos sistemas han adoptado, en muchos casos incluyendo a Colombia, el concepto de innovación propuesto en el Manual de Oslo y sus diferentes versiones, particularmente en lo relacionado con los tipos de innovación y la caracterización de la misma (OCDE, 2019).

En este sentido, se entiende en este documento que la innovación debe cumplir con requisitos de novedad en el contexto, generación de cambios respecto de la condición previa, agregación de valor por la vía de la disposición a ser transada por un grupo que se interese en ella y obtenida por la vía del desarrollo de conocimiento, adquisición, transferencia de conocimiento o mediante desarrollo a partir de un asesoramiento (OCDE, 2019).

Las fuentes de innovación reconocidas por este manual son diversas e incluyen el desarrollo tecnológico, cambios organizacionales, administrativos y financieros cuyo resultado es una mejora que redunde en creación de valor. Se consideran dos tipos de innovación: la innovación tecnológica y la no tecnológica; donde la primera incluye el desarrollo de productos o procesos que mejoran los tiempos de entrega, la eficiencia, el desempeño del producto entregado entre otros aspectos. En esta tipología, la OCDE enfatiza en que dicho desarrollo debe ser claramente diferenciable y distinto del portafolio de productos de la organización o de los procesos que ejecuta la misma hasta el momento de la innovación.

Las innovaciones no-tecnológicas reconocidas por la OCDE incluyen las innovaciones de tipo organizacional y de tipo comercial. Las innovaciones organizacionales consideran el cambio en los esquemas de relacionamiento interno, con proveedores, clientes o aliados que da como resultado una mejora en la efectividad de la organización o que agrega valor a los bienes o servicios que la misma ofrece. La Innovación comercial contempla los cambios en la mezcla de mercadeo, ya sea de empaque, venta y distribución, estrategia de precio o de promoción que aumenten el valor para el consumidor o la organización.

Esta visión moderna es la que orienta los diversos sistemas de promoción del emprendimiento en naciones como la colombiana; no obstante, su implementación en el marco institucional de fomento al emprendimiento aún está en una etapa de desarrollo más que de implementación (Cao & Shi, 2020). Se observan brechas marcadas en el vínculo que existe entre la academia, la empresa y el Estado, generando que los esfuerzos de desarrollo tecnológico que llevan a cabo las instituciones educativas queden a medio camino de desarrollo por la dificultad financiera, empresarial o comercial para llevarlo a cabo. Esta condición, que se ha venido superando en contextos de naciones emergentes (e.g. Chen, Lin, Kuo, & Lee, 2014), plantea retos que deberán ser abordados por los

diferentes eslabones del marco institucional, a fin de cerrar las brechas que persisten en torno a este tema.

2.3. Desempeño del emprendimiento

El desempeño de los procesos de emprendimiento tiene que ver con la orientación, seguimiento y evaluación de este, en términos de resultados parciales o finales, la efectividad y eficiencia de los recursos involucrados y la gestión necesaria con los distintos actores individuales e institucionales del entorno, que condicionan el avance de este. De alguna manera, la conducción del emprendimiento en procura y en respuesta de las políticas públicas y sus objetivos.

Se puede definir indicador de desempeño como *“la información que debe ayudar a un actor, individual o generalmente colectivo, a conducir u orientar una acción hacia el logro de un objetivo o que le ayude a evaluar un resultado”* (Lorino, 2000).

2.3.1. Desempeño emprendedor

Es necesario entender y distinguir los diferentes tipos de emprendimiento y la diversidad de sus impactos e interrelaciones. Es deseable que los analistas y formuladores de política puedan leer, a través de los indicadores, los diferentes tipos de emprendimiento que están tratando de impactar.

Según el modelo de la OCDE, los indicadores de desempeño del emprendimiento se pueden clasificar en tres tipos, a saber: relacionados con la firma (emprendimientos nacientes o empresas), los relacionados con la creación de empleo y los relacionados con la generación de riqueza.

La clasificación anterior se puede desagregar pensando en el número de emprendedores y empresas nacientes identificadas, el número de empleos que generan, su velocidad de crecimiento y si son innovadoras o no. Igualmente, la clasificación puede tomar criterios propuestos por Schumpeter, como lo es el de destrucción creativa, asociados a la muerte de las iniciativas emprendedoras y de las empresas.

2.3.1.1. Nacimiento, muerte y supervivencia de los emprendimientos

Según la OCDE (2014) el nacimiento de nuevas empresas es un indicador clave del dinamismo de una economía, así como de los sectores que la componen. Representa la capacidad de un país, una región o un sector para crear nuevos negocios. Estas nuevas empresas pueden ser generadoras de uno o más empleos o por el contrario puedan caer en la categoría de autoempleo, en dónde el único empleado es el emprendedor. Las primeras tienen mayor interés para la economía de un país por su capacidad para generar empleos y riqueza.

Se puede medir en términos absolutos el número de nuevas empresas, o en términos relativos, como la tasa de nacimientos de nuevas empresas, es decir el porcentaje de las nuevas respecto de las ya existentes. En ambos casos se pueden manejar por separado la categoría de empresas con autoempleo a diferencia de las que tienen al menos un empleado o más.

La muerte de las empresas está muy ligada al fenómeno del emprendimiento y su supervivencia.

Medir la tasa de creación y de muerte anual de empresas en un país, su evolución en el tiempo, así como su comparación con lo que pasa en otros países es importante para los formuladores de política, ya que les permite entender mejor la dinámica de los ciclos económicos y la consecuente reformulación y ajuste de las políticas. La medición de las muertes, como en el caso de los nacimientos puede ser en valor absoluto o como un porcentaje de las empresas existentes activas.

Otro indicador de la dinámica de generación y muerte de las empresas es la suma de los anteriores dos indicadores y se expresa como una tasa de “destrucción creativa” con relación a las empresas establecidas.

La OCDE y la literatura establecen que una empresa joven es aquella cuya antigüedad está entre los 0 y 5 años.

La supervivencia de una empresa joven hace referencia al número de años contados a partir de su nacimiento. El modelo de medición de la OCDE establece indicadores relacionados con la supervivencia luego de los tres y cinco primeros años de vida.

El nacimiento, muerte y supervivencia de las empresas puede ser muy diferente dependiendo del país o región objeto de análisis, razón por la cual puede ser importante recabar información que explique estas diferencias de comportamiento a fin de establecer políticas públicas que respondan a las características de una unidad de análisis en particular.

2.3.1.2. Crecimiento de las empresas y creación de empleo.

La OCDE (2014) plantea que la creación y destrucción de empleo se puede generar por dos vías:

- 1) La creación o muerte de las empresas y por consiguiente la aparición o desaparición de los empleos correspondientes.
- 2) Crecimiento o contracción de las empresas sobrevivientes y su correspondiente aumento o disminución de personal empleado.

La observación de estos fenómenos provee indicadores importantes de cómo las empresas contribuyen a los cambios en el empleo de una economía. La contribución proviene de los

cambios tanto en las grandes como en las pequeñas empresas, así como de los cambios en las empresas jóvenes como en los emprendimientos de origen corporativo. El establecimiento de los indicadores depende del propósito de los análisis que se quieran hacer o de las políticas que se quieran evaluar. La literatura indica que para empresas en etapa temprana tiene más relevancia la edad que el tamaño cuando se quiere evaluar la contribución al crecimiento del empleo (OCDE, 2014). Así mismo se ha observado que el indicador de “destrucción creativa” es más o menos estable en el tiempo a menos que aparezca un fenómeno de gran impacto sobre la economía. Tanto la creación, como la destrucción de empleo pueden medirse de manera absoluta como relativa.

A través de estos indicadores se puede observar que aportan más a la empleabilidad la aparición y desaparición de empresas que su crecimiento o contracción. En el caso del crecimiento o contracción de jóvenes empresas que sobreviven, se pueden establecer períodos de referencia de uno, tres o cinco años para efectos de comparación, análisis de causalidad o evaluación de políticas. Es una medida de la velocidad a la que las empresas jóvenes pueden generar nuevos empleos después de su contribución inicial.

2.3.1.3. Empresas de alto crecimiento

Esta categoría de empresas no es muy numerosa, pero tiene un impacto importante en la generación de empleo. Un caso particular es el de las Empresas Gacela, que muestran muy importantes crecimientos antes de los cinco años de vida.

Típicamente una empresa de alto crecimiento evaluada desde la perspectiva del empleo crece en más del 20% anual durante un período de tres años, iniciando el período con más de 10 empleados (OCDE, 2014). En el caso de las empresas gacela, el período de análisis es de cinco años. En ambos casos la contribución de estas empresas a la generación neta de empleo es extraordinaria a pesar de que no sean muchas en número, según Grover Medvedev y Olafsen (2019), las empresas de alto crecimiento generan más de la mitad de los nuevos empleos y de las ventas en los sectores de manufactura y servicios en países como Brasil, Costa de Marfil, Etiopía, Hungría, India, Indonesia, México, Sudáfrica, Tailandia, Túnez y Turquía, aun cuando este tipo de empresas conforman del 3% al 20% del tejido empresarial en dichos sectores.

El establecimiento de indicadores de seguimiento y evaluación de la generación de empleo es en todos los casos importante, independiente del tamaño de la unidad de análisis o de su alcance territorial, por lo que se consideran indicadores imprescindibles para la evaluación del emprendimiento.

2.3.2. Otros indicadores estructurales y de desempeño

2.3.2.1. Tamaño y número de empresas por categoría

Estructuralmente las empresas pueden clasificarse por su tamaño. La categoría de MiPymes está asociada al número de empleados que tiene la empresa y se subdividen en clases como micro 0-9, pequeñas 10-49, medianas 50-249 y grandes +250 empleados por

empresa con algunas variaciones entre países. En Colombia según la ley 590 de 2000 que tuvo vigencia hasta diciembre de 2019, la clasificación obedecía al número de empleados y al valor de sus activos.

El 5 de diciembre de 2019 comenzó a regir el Decreto 957 del 5 de junio de 2019, a través del cual el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo estableció una nueva clasificación respecto al tamaño empresarial, basada en el criterio único de ingresos por actividades ordinarias

Tanto en países desarrollados, como emergentes la gran mayoría de las empresas corresponde a la categoría de microempresas y son a su vez éstas las que más aportan a la generación agregada de empleo, razón por la cual es pertinente obtener y procesar información relacionada que permita establecer indicadores de desempeño asociados tanto al tamaño (número de empleados), como al número de empresas en cada categoría. Esto es aplicable a todas las categorías y como se señaló anteriormente es posible desagregar esta información por sector económico con el propósito de análisis y estructuración o evaluación de políticas.

En Colombia, la Gran Encuesta de las Microempresas 2020, publicada el Centro de Estudios Económicos de Anif, muestra que la mayoría de las microempresas reportó contar con 2-5 empleados, incluyendo al propietario (ANIF, 2020)

Para fines de comparabilidad internacional sería necesario continuar registrando el número de empleados de la empresa, estadístico que tiene un método bien establecido para su seguimiento.

2.3.2.2. Valor agregado y Productividad de las empresas jóvenes

La productividad refleja la eficiencia con la que los recursos son aplicados a los procesos de transformación en una economía.

Tanto el valor agregado como la productividad de las empresas está asociado al tamaño de estas, y en general se puede afirmar que las empresas medianas se benefician de economías de escala por lo que pueden entregar más valor y son más productivas que las pequeñas; su poder de negociación también es mayor, razón de más para lograr mejores resultados. Sin embargo, lo anterior no siempre es cierto, dado que en algunos casos las empresas pequeñas pueden obtener ventajas asociadas a la innovación o a la disponibilidad de algunos recursos particulares con los que eventualmente una empresa mediana no cuenta; o en otros casos porque las empresas y los países pueden diferenciarse por su especialización en productos de alto valor.

En la Política de Desarrollo Productivo (DNP, 2016) se determina que la innovación a nivel empresa es un determinante de la productividad, esta relación se aplica para las empresas sin importar su tamaño y define una ruta de acción en la cual por medio de la innovación y el valor que se agrega con esta, se logran mejoramientos de la productividad.

La noción de valor está asociada a la noción de novedad bien sea esta de producto, de proceso o de mercado, por esta razón los emprendimientos y las empresas nacientes tienen mayor probabilidad de captar participación en el mercado por medio de la novedad, en la medida que en lo logran, incrementan su participación en el mercado y por esta vía, crecen y logran una mayor productividad en sus procesos (OCDE, 2007).

En el Reino Unido, por ejemplo, la productividad de las microempresas es de 60% aproximadamente respecto de las grandes; mientras que en países como Turquía o Hungría es de solo 20%. Otros países como México muestran una productividad muy variable para la Pymes (OCDE, 2017). Para el caso colombiano, la brecha de productividad según el tamaño de las empresas está calculada para el sector manufacturero con base en la productividad laboral, entendida como el valor agregado generado por trabajador, llegando a la conclusión de que en promedio una pyme es la mitad de productiva respecto a una gran empresa, es decir que un trabajador colombiano de una pyme en promedio produce anualmente \$57 millones de valor agregado, mientras que un trabajador de una gran empresa produce \$137,99 millones de valor agregado al año, estas cifras según la Encuesta Anual Manufacturera del DANE (Dinero, 2018).

En particular para las empresas jóvenes y desde una perspectiva de política pública, es interesante establecer parámetros de medida y seguimiento, por lo que el establecimiento de indicadores no solo es pertinente sino prácticamente una necesidad para evaluar su desempeño.

2.3.2.3. Desempeño de la innovación en empresas pequeñas y jóvenes

La innovación y el emprendimiento están íntimamente ligados. La creación de nuevos productos y procesos, así como los procesos de cambio organizacional y de reestructuración de los mercados, definen el alcance la innovación.

El emprendimiento y la innovación tienen que ver con la manera como se pueden llevar las nuevas ideas y procedimientos al mercado, a través de nuevas empresas o a través del crecimiento rápido de las ya establecidas.

La innovación es entonces un impulsor del emprendimiento y da una indicación del potencial de crecimiento de un país, una región o una empresa ya establecida sea esta pequeña o grande. Los retos para innovar son distintos dependiendo del tamaño de la empresa, de las políticas establecidas y del ritmo que lleve una economía.

Los tipos de innovación están bien definidos por el Manual de Oslo, el cual establece las siguientes categorías (OCDE, 2014): Innovación de producto, innovación de proceso, Innovación de mercadeo e innovación organizacional.

- Innovación del producto: la introducción de un bien o servicio que es nuevo o mejora significativamente con respecto a sus características o usos previstos.
- Innovación en procesos: la implementación de un nuevo o significativa mejora del método de producción o entrega.

- Innovación en mercadeo: la implementación de un nuevo método de mercadeo que implica cambios significativos en el producto diseño o embalaje, colocación de productos, promoción de productos o precios.
- Innovación organizacional: la implementación de un nuevo método en la organización de las prácticas comerciales de la empresa, organización del lugar de trabajo o relaciones externas.

El monitoreo de la innovación a través de indicadores debe tomar en consideración la toma y análisis de información relevante en función de su tipo, del tamaño y del sector observado. Las diferencias entre países pueden ser muy relevantes, dadas las diferencias en el nivel de desarrollo y la particular estrategia de cada uno de ellos.

La innovación puede ser favorecida u obstaculizada por diferentes factores, entre los que se pueden identificar la falta de calificación del personal, la falta de información tecnológica, la falta de información de mercado, la dificultad para encontrar buenos aliados, escasez de recursos financieros, o altos costos y riesgos para innovar.

La colaboración y las alianzas entre las empresas es una vía efectiva para sobrepasar los obstáculos para innovar. Incluye el apalancamiento para reducir costos, búsqueda de sinergias en los desarrollos tecnológicos o a través de redes amplias de colaboración. Entre los colaboradores se pueden identificar empresas de un mismo grupo, los proveedores, algunos clientes, las instituciones educativas o de investigación, instituciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras.

Un gran número de países realizan encuestas para monitorear la innovación y estos instrumentos constituyen una buena fuente de información para analizar el emprendimiento, siempre y cuando estén lo suficientemente desagregados, por tamaño, sector, antigüedad y geografía.

Finalmente, el apoyo público a la innovación de manera directa o indirecta se vuelve un elemento relevante para el impulso al emprendimiento, a través de facilidades para invertir en I+D+i, en particular los apoyos orientados a las MiPymes. Sin embargo, se observan notables diferencias en las políticas que aplican los países; unos privilegian a las Pymes, mientras otros lo hacen con empresas grandes.

Los fondos para financiar las actividades de I+D como los orientados a la innovación incluyen recursos financieros a los que se accede por concurso, o a través de préstamos condonables o en condiciones favorables, reducción de impuestos, entre otros.

2.3.2.4. Desempeño exportador de empresas pequeñas y jóvenes

La producción de bienes y servicios hoy en día ha sido globalizada y fragmentada a través de largas cadenas de valor, por lo que la información detallada sobre exportaciones e importaciones de un país es una fuente ineludible para la formulación de políticas públicas para mejorar la competitividad a nivel internacional. Se observa que la exportación de productos y servicios de alto valor está concentrada en las empresas grandes

El desarrollo de nuevas herramientas y plataformas informáticas ha creado nuevas oportunidades para que las MiPymes puedan acceder a mercados externos, en proporciones que no se había pensado hace muy pocos años (OCDE, 2017). El líder en estos avances ha sido Korea, mientras países como Colombia tienen una muy modesta posición (ANIF, 2020).

2.3.3. El crecimiento empresarial como detonante de mejores empresas jóvenes

Las motivaciones del emprendedor, en parte, determinan el tipo de emprendimiento que se gesta en un ecosistema. A su vez, la mentalidad del emprendedor frente al futuro de su negocio –crecimiento– y el propósito de este determinan el desempeño de esa empresa joven, entre otras, en materia de ingresos y generación de empleos de calidad. Un emprendimiento por oportunidad, generalmente, persigue la creación de riqueza mientras un negocio por necesidad busca la generación de ingresos para su propietario y el reducido número de empleados que suelen tener vinculados⁴.

La principal diferencia entre una orientación fija (negocio de subsistencia) y una orientación hacia el crecimiento, descansa en las creencias del origen de las habilidades de un individuo, en este caso el emprendedor (Dweck, 2007). Mientras bajo la primera óptica se cree que las habilidades son invariantes para el individuo, en la segunda se espera adquirir las habilidades a través del aprendizaje durante el trayecto recorrido –ciclo de vida de la empresa–. De esta manera, habilidades blandas emprendedoras, como la resiliencia, marcan una diferencia en la orientación hacia el crecimiento. En línea con lo anterior, Huggins, Prokop & Thompson (nd), encuentran que el capital humano, la motivación por el crecimiento y el contexto en el que se gestan los emprendimientos incide en el crecimiento exitoso de estos en Reino Unido.

La orientación hacia el crecimiento en los emprendedores es fundamental para mejorar las probabilidades de éxito del mismo. A pesar de que la evidencia para países en desarrollo es escasa, para países desarrollados se han logrado mediciones del efecto de la orientación hacia el crecimiento sobre los resultados del emprendimiento. Estudios como Orser (1997) son ejemplos que muestran que si el dueño de un emprendimiento cinco años atrás tuvo una mentalidad hacia el crecimiento, tuvo más probabilidades de sobrevivir que aquel que no priorizó el crecimiento en su emprendimiento, pues o no creció o tuvo que ser cerrada la empresa. Otros estudios similares son Lee & Tsang (2001) y Baum & Lock (2004).

La riqueza generada a través del crecimiento, este último como un medio, se puede asociar con la trayectoria que se necesita recorrer para alcanzar la transición de emprendedor hacia empresa joven –emprendimiento–. Por ello, no basta con tener una idea novedosa, sino que se requiere de una mentalidad de crecimiento y otras habilidades emprendedoras para avanzar y materializar una oportunidad de negocio en una empresa con crecimiento sostenible (Cooney, 2012).

⁴ De acuerdo con la literatura, un emprendimiento por subsistencia suele ser el autoempleo que en Colombia se define como un patrón que tiene un negocio y emplea máximo tres personas.

Analizar las motivaciones para el crecimiento desde el emprendedor es oportuno, pero también es relevante analizar la orientación al crecimiento desde el desempeño empresarial. A pesar de que en la literatura aún no se ha alcanzado un consenso acerca de qué es el crecimiento empresarial; indicadores en materia de empleo, ventas o supervivencia han orientado la construcción de literatura en lo que a orientación al crecimiento se refiere (Olafsen & Cook, 2016).

2.3.4. Los resultados son diferentes en emprendimientos por necesidad que por oportunidad

Un emprendimiento enfrenta dos tipos de barreras para crecer en el ecosistema: barreras externas e internas (Cooney, 2012). Las barreras externas, como las fallas de mercado o de coordinación, son atendidas netamente por la política pública mientras las barreras internas al emprendimiento, como el financiamiento, dependen del emprendedor, pero pueden ser solucionadas con focalizaciones y la articulación de políticas públicas.

Otra de las barreras internas que debe ser superada por el emprendedor son los factores motivacionales y el valor agregado que su producto entrega a la sociedad. De esta manera, la calidad de los emprendimientos está determinada en parte por el emprendedor y en parte por el escenario económico (Cooney, 2012). Por lo anterior, las empresas orientadas al crecimiento perciben más relevante para crecer la atracción y retención de capital humano altamente que otras condiciones externas como la competencia (NESTA, 2011).

El desempeño empresarial a nivel de empleo y ventas es un punto en el ciclo de vida de un emprendimiento que debe mirarse con retrospectiva para entender el dato. La existencia de una orientación al crecimiento en un emprendimiento determina su desempeño empresarial a lo largo del ciclo de vida de una empresa. De esta manera, una forma de reconstruir esa historia es observar las motivaciones de los emprendedores, las habilidades gerenciales o incluso la calidad del equipo del emprendimiento, entendido como el capital humano que está impulsando la empresa joven.

Existen diferentes medidas del crecimiento empresarial para realizar comparaciones del desempeño de las empresas jóvenes y de estas con otras empresas. Ejemplo de estas son las ventas, empleo generado, fondeo por capital de riesgo y participación de mercado. Sin embargo, algunas de ellas son más sencillas de observar y medir que otras, y también algunas brindan información más completa (Cooney, 2012). Por ejemplo, medir el empleo no es estrictamente sinónimo de crecimiento en la participación de mercado. De la misma manera, un aumento de ventas por sí solo no quiere decir que se aumentó el empleo generado; por lo cual la medición de ambas variables resulta relevante.

A pesar de ser deseable medir una misma firma joven desde las ventas y la generación de empleo para comprender su dinámica y orientación, no siempre es factible por la recolección y accesibilidad a la información. Frecuentemente, la literatura usa el empleo

generado como medida de crecimiento, no fijando un número exacto como meta, sino más bien el movimiento en esta variable.

En términos de medición, es idóneo disponer de un panel de empresas desde su gestación hasta la actualidad con variables como las mencionadas previamente. Esto facilita el seguimiento adecuado de la transición de emprendedor a empresa joven. Sin embargo, esto solo se logra para casos específicos por varias razones. Entre ellas, el costo-beneficio de levantamiento de esta información, la eficiencia y pertinencia de medir el universo, el cual comprende los emprendimientos por subsistencia y por oportunidad, o más bien medir aquellos emprendimientos que son identificables y observables.

Evidencia para Colombia, tanto de la incidencia positiva de la orientación hacia el crecimiento sobre el desempeño empresarial, como de la transición de emprendedor a empresa, muestra dicha medición deseable a través de un programa específico – VALOREX-. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversión (FOMIN) en 2018 desarrollaron en Colombia un programa de atención a emprendimientos que se han gestado en contextos complejos, en el que a través de la medición de variables en diferentes frentes (Tabla 1) se identifica su potencial de crecimiento y es acelerado. La intervención que reciben los emprendedores tiene tres metodologías y, en todo caso, están orientadas a mejorar sus habilidades, a promover una mentalidad de crecimiento y fortalecer la conciencia de que se debe repensar el producto o el modelo de negocio para crecer. Los resultados muestran que las ventas de los emprendimientos intervenidos aumentaron, en promedio, 64% en seis meses. (Vesga, 2018).

De esta manera, se encuentra que, es fundamental medir los emprendimientos por oportunidad cuya motivación es el crecimiento, más allá de medir los emprendimientos por necesidad, pues sus resultados en desempeño empresarial e impactos en la economía son diferentes (Vesga, 2018). Además, se encuentra que privilegiar la medición de los emprendimientos, entendidos como empresas jóvenes es oportuno y eficiente, por las restricciones y complejidad de medición longitudinal de emprendimientos por necesidad, y por los costos asociados a esta actividad en pro de la eficiencia.

La siguiente tabla presenta un balance de disponibilidad de indicadores en la batería propuesta con los indicadores usados por VALOREX para identificar el potencial de crecimiento de los emprendimientos. Vale la pena notar que sólo es un ejercicio ilustrativo y que, en todo caso, los indicadores no son idénticos y directamente comparables.

Tabla 1. Variables de identificación de tipos de emprendimiento de VALOREX y su correspondencia con indicadores de la propuesta de batería de indicadores

Dimensión	Categoría	Preguntas orientadoras	Identificador batería	Categoría en batería de indicadores
Mentalidad	Ambición	¿Hasta dónde quieren llegar el emprendedor y su equipo de trabajo? ¿Cómo ven las oportunidades de crecimiento?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Orgullo	¿Cuál es el nivel de satisfacción que sienten el emprendedor y su equipo al realizar su trabajo?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Orgullo	¿Cómo se presentan ante la comunidad en relación con el trabajo que realizan?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Orgullo	¿Quisieran seguir haciendo lo que hacen, aunque alguien trabajo que realizan? ¿Quisieran seguir haciendo lo que hacen, aunque alguien les ofreciera una alternativa que generará el mismo ingreso?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Resiliencia	¿Qué podemos saber respecto a la capacidad del emprendedor para recuperarse después de un fracaso y enfrentar desafíos nuevamente?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Legitimidad	¿Cómo se ve a sí mismo el emprendedor respecto a creación de riqueza?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Legitimidad	¿Considera que tiene derecho a alcanzarla?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Legitimidad	¿Considera que un emprendedor tiene la responsabilidad de crearla?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza
Mentalidad	Experiencia	¿Cuál es la experiencia del individuo como emprendedor?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Experiencia	¿Cuál es su experiencia como productor en esta actividad?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Liderazgo	¿Cuáles evidencias existen sobre la capacidad que tiene el emprendedor para convocar y conducir al equipo y a otros actores?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Liderazgo	¿Es capaz de anticipar situaciones y llevar a su equipo a enfrentarlas?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Liderazgo	¿Logra delegar?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Preparación	¿Cuál es el nivel de preparación que tiene el equipo para enfrentar nuevos desafíos?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Mentalidad	Preparación	¿Qué tan cerca está de lograr un equipo con las capacidades necesarias para crecer?	DT_CEM_065	Indicadores Capacidades emprendedoras
Efectividad operativa	Tecnología	¿Tiene el emprendedor acceso a herramientas tecnológicas que contribuyan a la productividad?	DT_CDC_041	Indicadores de creación y difusión del conocimiento

Efectividad operativa	Agregación	¿Existe valor agregado en el producto y una diferenciación ante el mercado?	DE_RIQ_035	Indicadores Basado en riqueza
Efectividad operativa	Procesos	¿El emprendedor ha identificado en forma explícita lo que hay que hacer para producir su producto y cómo se debe hacer?	DE_RIQ_035	Indicadores Basado en riqueza
Efectividad operativa	Procesos	¿Puede explicarlo a otros?	DE_RIQ_035	Indicadores Basado en riqueza
Efectividad operativa	Procesos	¿Lleva un registro de resultados y entiende cómo usar ese registro para entender su propia productividad?	DE_RIQ_035	Indicadores Basado en riqueza
Efectividad operativa	Marca	¿Existe una marca y un empaque asociados al posicionamiento del producto?	NA	NA
Efectividad operativa	Marca	¿Los clientes reconocen la marca, la recuerdan y la recomiendan?	NA	NA
Efectividad operativa	Información	¿El emprendedor tiene el hábito de tomar decisiones a partir de información y evidencia?	DT_CDC_021	Indicadores creación y difusión del conocimiento
Efectividad operativa	Información	¿El emprendedor conoce los ingresos, los costos fijos y costos variables de la operación?	NA	NA
Efectividad operativa	Experiencia del cliente	¿Cómo es la experiencia que tienen los clientes en el proceso de compra y uso del producto?	NA	NA
Efectividad operativa	Experiencia del cliente	¿Cuáles son los aspectos que sobresalen por ser positivos o negativos?	NA	NA
Efectividad operativa	Experiencia del cliente	¿Cuáles mecanismos usa el emprendedor para retener a sus clientes?	NA	NA
Ecosistema de Soporte	Organizaciones de soporte	¿Existe una oferta accesible de organizaciones de soporte y servicios empresariales?	DT_CMD_015	Indicadores condiciones de mercado
Ecosistema de Soporte	Organizaciones de soporte	¿Cuál es el grado de conocimiento que tiene el emprendedor sobre las características de esta oferta?	DT_CMD_015	Indicadores creación y difusión del conocimiento
Ecosistema de Soporte	Activos humanos regionales	¿Existen en el entorno inmediato personas que pueden ofrecer conocimiento y apoyo cuando el emprendedor lo requiere?	DT_CDC_021	Indicadores creación y difusión del conocimiento
Ecosistema de Soporte	Activos humanos regionales	¿Ha recibido apoyo de este tipo de personas en el desarrollo de su emprendimiento?	DT_CDC_021	Indicadores creación y difusión del conocimiento
Ecosistema de Soporte	Pertinencia de la oferta	¿La oferta de servicios de las organizaciones de soporte es pertinente y satisfactoria?	DT_CDC_021	Indicadores creación y difusión del conocimiento
Ecosistema de Soporte	Conectividad	¿Existen oportunidades de conexión y acceso a mercado y conocimiento?	DT_CDC_022	Indicadores creación y difusión del conocimiento
Mercado	Tamaño	¿El tamaño del mercado actual y potencial permite aspirar a lograr crecimiento?	IM_CEC_038	Indicadores Crecimiento económico
Mercado	Poder de proveeduría	¿Cómo es el balance de poder entre el emprendedor y su red de proveedores?	NA	NA
Mercado	Rentabilidad	¿Cuál es la rentabilidad típica en la industria en que se desarrolló el emprendimiento?	DE_RIQ_073	Indicadores Basado en riqueza

Mercado	Transabilidad	¿El producto puede llegar a otras geografías?	DE_RIQ_036	Indicadores Basado en riqueza
Mercado	Transabilidad	¿Qué tan compleja es la cadena de valor que permite o permitiría llegar a otras geografías?	DE_RIQ_036	Indicadores basados en la empresa
Mercado	Crecimiento	¿La tendencia de la industria es creciente o decreciente?	DE_RIQ_046	Indicadores Basado en riqueza
Mercado	Crecimiento	¿Cuál es su percepción frente al crecimiento, propio y de la industria, en este momento?	DE_RIQ_046	Indicadores Basado en riqueza

Fuente: elaboración del equipo consultor a partir de Vesga (2018) y Matriz de indicadores de los seis instrumentos seleccionados para el *benchmarking* de esta consultoría, específicamente el *Entrepreneurship Indicators Program*

2.4. Impacto del desempeño empresarial a nivel macro: resultados deseados del emprendimiento en la economía

Es claro que el emprendimiento contribuye al desempeño económico de varias maneras, especialmente al introducir innovación, crear condiciones para aumentar la competitividad y mejorar la rivalidad (Wong et al., 2005). Sin embargo, es importante reconocer que el impacto puede ser distinto entre países que se encuentran en el mismo nivel de desarrollo (Carree et al., 2002), entre países en diferentes etapas de desarrollo (Wennekers et al., 2005) y también entre regiones en un mismo país. (Acs y Armington, 2004).

En el caso de los países de América del Sur, tanto la competitividad como el impulso de la eficiencia, aún no crecen a tasas sostenibles, a pesar de los avances que, en materia de instituciones, infraestructura, y estabilidad macroeconómica ha tenido la región. Además, persisten retos importantes en áreas de la educación y creación de conocimiento, factores que son determinantes en la actividad emprendedora.

Sin duda, el emprendimiento es importante para los países en transición hacia el desarrollo. De acuerdo con Porter (1990) y Porter et al. (2002) la competitividad puede ser definida de acuerdo con el desarrollo económico del país, considerando tres etapas específicas: i) la etapa impulsada por factores, ii) la etapa impulsada por la eficiencia y iii) la etapa impulsada por la innovación; y dos transiciones entre estas etapas. Así, mientras que la mayoría de los países desarrollados están en la tercera etapa, las economías más grandes de América Latina, Argentina, Brasil, Chile y México están en la segunda etapa y países como Colombia, Ecuador y Venezuela están en transición (López- Claros et al., 2006).

El reconocimiento de la importancia del emprendedor en este proceso de desarrollo de las economías, así como la necesidad de los mercados en los que opera el emprendedor ha llevado a muchos países a trabajar en mejorar las condiciones de los mercados (Wilson, 2015), eliminar las barreras al emprendimiento y otras fallas de mercado. De la misma manera, es importante considerar el nivel macroeconómico ya que define los factores centrales que determinan el entorno que enfrentan las empresas y los individuos para ejecutar su actividad emprendedora.

2.4.1. Empleo

Como se mencionó atrás, el proceso del emprendimiento implica fases distintas en el desarrollo de la actividad. Es por esta razón que toma tiempo para los emprendedores convertirse en empresas, y a estas alcanzar un tamaño óptimo, ya que son las motivaciones y contexto del emprendedor las que definen el tipo de emprendimiento. A su vez, es el

tiempo el que lleva a los emprendedores a especializarse, a invertir más capital, a adquirir conocimientos, destrezas y habilidades, a aumentar las posibilidades de financiamiento, y a ir escalando la actividad emprendedora a los niveles deseados.

El mercado desempeña un importante papel para el empleo al actuar como mediador entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, y al determinar el tipo de emprendimiento que predomina, lo que, a su vez, también influye en el crecimiento.

Los niveles en las tasas de desempleo a nivel macroeconómico son un referente importante para entender las dinámicas emprendedoras, así, por ejemplo, la disparidad entre oferta y demanda de puestos de trabajo se refleja en altas tasas de desempleo. Adicionalmente, es probable que quienes tienen niveles educativos más altos (profesionales con título de especialización, maestría o doctorado) y mayor experiencia laboral prefieren iniciarse en el campo del emprendimiento en países donde las condiciones son más propicias, donde se facilita un apoyo desde diversas instancias y donde se da efectivamente el respeto por la propiedad intelectual.

Algunos estudios muestran que muchos emprendedores no tienen empleados al iniciar su actividad, sin embargo, en la medida que se expanden y van creciendo empiezan a contratar trabajadores; por tanto, es relevante en el proceso reconocer el tipo de empleos que la actividad va generando. La composición de género, el tipo de contratación, niveles de salarios, las jornadas laborales, entre otros, son factores que resultan relevantes e importantes para definir la dimensión y calidad del emprendimiento.

“Uno de los efectos más visibles de la globalización y liberalización económica está en el mercado laboral y, específicamente, en el cambio que sufre la estructura de la población ocupada. El trabajo autónomo o autoempleo viene convirtiéndose en la principal característica del mercado laboral, a pesar de que aun contribuye poco a la creación de empleo y renta. Según Guzmán y Romero (2005, p. 80), el trabajo autónomo se difunde tanto en el mundo que comienza a ser tomado como la “forma primigenia de empresa y al trabajador autónomo como forma elemental de empresario”.

Desde la década de 1980 las tasas de autoempleo han crecido: un estudio realizado por Van Stel (2006) para 23 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos –OCDE–, encontró un comportamiento de U en la tasa de autoempleo entre 1972 y 2002”. (Autoempleo y emprendimiento. Una hipótesis de trabajo para explicar una de las estrategias adoptadas por los gobiernos para hacer frente al progreso del mercado. German Darío Valencia Agudelo. Semestre Económico, volumen 15, No. 32, julio-diciembre 2012, Medellín Colombia).

Con el ánimo de dirigir los esfuerzos de política pública de forma adecuada, es importante tener una clara identificación de los elementos en términos del mercado laboral, que pueden ser reconocidos como fortalezas y aquellos considerados como retos para impulsar la actividad emprendedora en los diferentes sectores y regiones del país. El Censo de emprendedores realizado por INNpula y la Universidad Nacional, sede Medellín, en 2017, mostró que los emprendimientos con menos de cinco años de operación a esa fecha, habían generado 7.933 empleos directos. De igual forma, encontró que el mayor porcentaje de emprendedores innovan en servicios y productos (53,35% y 24,4% respectivamente).

Para Colombia, el porcentaje de personas que consideran el emprendimiento una opción de carrera deseable supera en 13 puntos porcentuales este mismo porcentaje para el promedio de Latinoamérica y el Caribe. Además, sobrepasa en 7 puntos porcentuales a las economías basadas en eficiencia. Esto evidencia un ecosistema con gran aceptación del emprendimiento y con gran potencial para el aumento del tejido empresarial.

2.4.2. Retornos de la sofisticación de la economía

Un elemento determinante en el desarrollo económico de una región es el incremento de la productividad, es decir, cuando los rendimientos del capital (físico y humano) de la economía son más altos en relación con el nivel de bienes y servicios producidos a partir de diferentes actividades e iniciativas.

Entre los factores que inciden en la productividad, se encuentra la innovación tecnológica, que permite el desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocio que generen valor para las organizaciones, generando impacto en el crecimiento económico, el tamaño y la dinámica de los mercados, la estrategia de las empresas, la identificación de necesidades de los consumidores, la generación y adaptación de conocimiento y tecnología, entre otros. En este aspecto, son importantes las habilidades de los emprendedores para identificar estas oportunidades en los mercados, así como la mentalidad y los mecanismos más eficientes para consolidar y expandir los nuevos emprendimientos. El éxito del proceso emprendedor lleva a un número de empresas que se crean y que contribuyen a la generación de riqueza para las personas, principalmente a través de la generación de nuevos empleos, y mejores niveles de ingreso, pero también en términos de valor agregado para la economía, en general.

Diferentes estudios muestran la ventaja de promover las exportaciones. Con el fracaso de la sustitución de importaciones y el éxito de los países asiáticos recientemente industrializados, es importante promover las exportaciones como un medio de desarrollo. Al comparar las exitosas economías asiáticas con los promotores de exportación asiáticos,

como Filipinas, Amsden (1991, p. 284), encontró que los subsidios en las economías exitosas de Asia Oriental estaban vinculados a "estándares de desempeño concretos con respecto a la producción, las exportaciones y, finalmente, la I&D". Krueger (1980) señala que "la experiencia ha sido que el desempeño del crecimiento ha sido más satisfactorio bajo las estrategias de promoción de exportaciones".

La orientación a la exportación también se asocia con cambios estructurales dentro de una economía, que pueden tener efectos positivos en el desarrollo económico. Sapsford y Garikipati (2006) sugieren que el comercio internacional puede tener un efecto positivo en el crecimiento económico y, por lo tanto, en la pobreza, porque el comercio permite un uso más eficiente de los recursos y expone a los productores nacionales a mercados más grandes y competitivos, lo que fomenta mejoras en la productividad. Weiss (2005) también señala que exportar puede generar importantes derrames de productividad. Akyuz y Gore (2001) concluyen que el desarrollo requiere la producción de exportaciones cada vez más complejas.

Finalmente, es probable que la producción ocurra a lo largo de la ventaja comparativa de un país bajo una estrategia orientada al exterior. A medida que los exportadores compiten en un mercado internacional, existe **en ellos** un incentivo para mejorar la productividad y el progreso técnico, en comparación con los productores que compiten en mercados nacionales protegidos. Sin embargo, no es suficiente simplemente aumentar el volumen de las exportaciones. El aumento de las exportaciones debe ir acompañado de un aumento en la variedad y complejidad de los bienes producidos a través de la innovación continua, o más probablemente, la imitación continua.

2.4.3. Crecimiento económico

Distintos economistas como John Stuart Mill, Jean Baptist Say, Joseph Schumpeter, y William Baumol han contribuido al entendimiento del comportamiento emprendedor y a sus implicaciones para el crecimiento económico. Los análisis tradicionales realizados en torno al crecimiento económico suelen centrarse en las grandes empresas y dejan de lado el papel que desempeñan las pequeñas empresas y las empresas de nueva creación. No obstante, la literatura reciente ha mostrado que las pequeñas empresas y las empresas de nueva creación generan una significativa cantidad de innovaciones, rellenan nichos de mercado y aumentan la competencia, promoviendo de tal modo la eficiencia económica.

Al involucrarse en actividades productivas, el emprendedor desempeña una función dual. La primera función consiste en descubrir las oportunidades de beneficio no explotadas. Esto traslada la economía desde un punto económicamente (y tecnológicamente) ineficiente

hacia un punto de producción más eficiente económicamente (y tecnológicamente). La segunda función se lleva a cabo a través de la innovación. En este papel de innovador, el emprendedor expande las posibilidades de producción (FPP). Este cambio representa la verdadera naturaleza del crecimiento económico, un aumento del output real debido al aumento de la productividad real.

Acs *et al.* (2004) afirman que uno de los grandes avances que ha aportado la teoría del crecimiento endógeno es la idea de que las inversiones en capital humano impulsan el crecimiento económico a través del desbordamiento de conocimiento. También afirman que la teoría del crecimiento endógeno no explica cómo ni por qué ocurren tales desbordamientos, y que el vínculo que falta es el mecanismo que convierte el conocimiento en “*conocimiento económicamente relevante*”. Dentro de este contexto sugieren la existencia de un filtro entre el conocimiento y el conocimiento económicamente relevante e identifican el emprendimiento como el mecanismo que hace esa conversión de conocimiento.

De esta manera, es el emprendimiento como vehículo el que permite que se establezca la relación entre el conocimiento y el conocimiento comercializable. Diferentes aproximaciones macroeconómicas, con las restricciones consideran válido aproximarse al emprendimiento a partir de la medición del autoempleo, la prevalencia de las iniciativas de start-ups, las empresas de nueva creación y/o las pequeñas empresas.

Algunos estudios han mostrado la existencia de una relación sistemática entre el PIB per cápita de un país, su crecimiento económico y su nivel y tipo de actividad creadora de *start-ups*. Los países con un PIB per cápita similar suelen presentar similitudes tanto en la cantidad como en el tipo de empresas de nueva creación, mientras que entre los países con diferentes niveles de PIB per cápita existen diferencias significativas. A baja renta per cápita, las *startups* aportan oportunidades laborales y posibilidades para la creación de nuevos mercados. Cuando la renta per cápita aumenta, la aparición de nuevas tecnologías y de economías de escala permite que las empresas más grandes y asentadas puedan satisfacer la creciente demanda de los mercados en crecimiento y aumentar su papel relativo en la economía.

Wennekers y Thurik (1999), por ejemplo, han sugerido la existencia de una relación en forma de U entre el número de trabajadores autoempleados y las etapas del desarrollo económico. Van Stel *et al.* (2005) consideran que la actividad emprendedora llevada a cabo por emprendedores en etapas tempranas afecta al crecimiento económico, pero depende

del nivel de renta per cápita. Esto sugiere que el emprendimiento desempeña un papel diferente en países que se encuentran en distintas etapas de desarrollo económico.

La actividad emprendedora es generalmente mayor en países con niveles más bajos de PIB que en países con rentas altas, pero se vuelve a elevar en las economías más ricas. Naturalmente, aunque la idea de una relación en forma de U representa este tipo de asociación entre emprendimiento y crecimiento económico, no se debe atribuir a tal relación una causalidad específica. De hecho, el vínculo existente entre la actividad emprendedora y la actividad macroeconómica es más complejo. En particular, los distintos niveles de desarrollo determinan el ambiente en el que se toman las decisiones emprendedoras y, como resultado, el tipo, la calidad y la cantidad de emprendimiento que existe en un país.

A su vez, el tipo, la calidad y la cantidad del emprendimiento contribuyen al crecimiento y al desarrollo del país en cuestión. Por lo tanto, se podría decir que un *círculo virtuoso* caracteriza la relación entre emprendimiento y actividad económica en su conjunto.

2.4.4. Formalidad empresarial

En relación con el emprendimiento, el Plan Nacional de Desarrollo (2018-2022) plantea un grupo de medidas que buscan enfocarse en incrementar la actividad emprendedora, facilitar el establecimiento de nuevas empresas, mejorar el ecosistema emprendedor, facilitar el ejercicio de la gestión por parte de los nuevos empresarios y reducir la informalidad, generando mayor innovación, competitividad y menos informalidad.

El conocimiento de la economía informal garantiza una mejor determinación del producto interior bruto (PIB) y del empleo de un territorio; y esto es fundamental para la formulación y evaluación de políticas eficaces en apoyo a la transición hacia la formalidad, como herramienta de promoción dirigida a los grupos demográficos pertinentes, para determinar las tendencias nacionales y mundiales de empleo y para analizar los vínculos entre el crecimiento y el empleo (Oficina Internacional del Trabajo, s. f., p. 2).

La informalidad laboral es uno de los mayores desafíos de los países en desarrollo; esta problemática involucra temas que van desde los riesgos a los que se exponen los trabajadores para conseguir un ingreso mínimo, hasta las elevadas presiones sobre los sistemas de seguridad social debido a los miles de individuos que no aportan a salud y pensión. El Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas –DANE– de Colombia estimó que en el trimestre móvil septiembre-noviembre de 2017, en las 13 ciudades principales 47,4% de la población ocupada trabajaba de manera informal y lo mismo sucedía con 48,5% en otras 23 ciudades. Si bien esta cifra ha tenido un comportamiento

decreciente desde el 2009, cuando estas cifras eran de 52,1% y 53,4% respectivamente, la situación no parece dar muestras de una mejora significativa. Además, aun cuando el 93,4% de la población registró tener acceso a seguridad social en salud, solo 48,3% aportó al régimen contributivo y 36,6% a pensión (DANE, 2018). En este marco, el autoempleo o emprendimiento ha cobrado importancia como estrategia de generación de ingresos para personas que, por razones de tiempos, baja cualificación o poca experiencia, entre otros, enfrentan problemas de vinculación a los mercados laborales formales.

El tema de género también es un elemento importante para considerar en relación con la informalidad. Para el caso colombiano, 49% de las mujeres ocupadas son trabajadoras informales (DANE, 2018), lo que repercute en empleos de menor calidad, irregulares, en muchos casos invisibilizados, y que las convierten en los agentes más débiles en los mercados de trabajo. De acuerdo con el CONPES 3956, la informalidad empresarial se puede entender de diferentes maneras, de acuerdo con la dimensión adoptada: entrada (asociadas a la existencia de la empresa, incluido el registro empresarial), insumos (afiliación de los trabajadores a los sistemas de seguros sociales obligatorios), producción (reglamentos técnicos, regulaciones, normas propias del sector), e impuestos (declaración y pago de los mismos). Según datos de la Encuesta de Micronegocios 2019, el 75,7% (4,4 millones) de estas unidades económicas no cuentan con Registro Único Tributario -RUT-, y el 87,8% (5,1 millones) no tienen Registro Mercantil. Además, el 87,5% de los propietarios de micronegocios no aportó para salud ni pensión; sin embargo, esto no quiere decir que se encuentran por fuera del sistema de seguridad social.

Las cifras presentadas por el DANE nos permiten reconocer la realidad y los retos en términos de mercado laboral y formalidad. La Encuesta de Micronegocios 2019 encontró que para 2019 se pueden diferenciar dos tipos de unidades económicas derivadas de la situación en el empleo del propietario: los micronegocios de patronos(as) o empleadores(as) y los micronegocios de personas trabajando por cuenta propia. Los resultados obtenidos indican que el 87,6% de las unidades económicas son micronegocios de personas trabajando por cuenta propia y el 12,4% corresponde a micronegocios de patronos(as) o empleadores(as). El 34,8% de los micronegocios del país fueron constituidos porque su propietario no tenía otra alternativa de ingreso, y el 28,8% debido a una oportunidad de negocio en el mercado. En 2019, los micronegocios en el país ocuparon 8,3 millones de personas desagregadas así: el 70,6% (5,8 millones) correspondieron a los propietarios; el 16,6% (1,4 millones) a trabajadores que recibieron un pago; el 8,1% (674 mil) a trabajadores familiares sin remuneración; y el 4,7% (390 mil) a socios. El 81,2% de los micronegocios del país no solicitaron un crédito en el año anterior. De estos, el 41,3% dijo que no lo necesitaba, el 32,5% sostuvo que no le gusta endeudarse o que le tiene miedo

a las deudas, y el 13,4% no cumple con los requisitos (garantías, codeudores, avales, fiadores).

Con relación al género, la encuesta mostró que en el caso de trabajadores por cuenta propia, no hay diferencias relevantes entre hombres y mujeres (84% hombres, 91% mujeres), mientras que en el caso de patrón o empleador la diferencia es más evidente (16% hombres, 8% mujeres).

Respecto a los perfiles de las mujeres emprendedoras en América Latina, Heller (2010) encontró que, en su mayoría, las emprendedoras comienzan sus actividades con el propósito de aplicar sus conocimientos o generar sus propios ingresos, al tiempo que cuentan con mayor flexibilidad horaria para hacer compatibles su trabajo y familia.

2.4.5. Desarrollo social - Otras apuestas relevantes de política pública de Colombia

En el contexto colombiano, el emprendimiento debe ser visto como fenómeno socioeconómico. Es así como en Colombia se ha regulado y promovido esta iniciativa emprendedora mediante la Ley del emprendimiento, Ley 1014 (2006), que tiene como propósito la regulación de los siguientes asuntos: Promover el espíritu emprendedor, Desarrollar la cultura emprendedora, Fomentar el emprendimiento, Promover la innovación y la creatividad, Crear vínculos entre la educación (currículos obligatorios del emprendimiento), la empresa y el Estado.

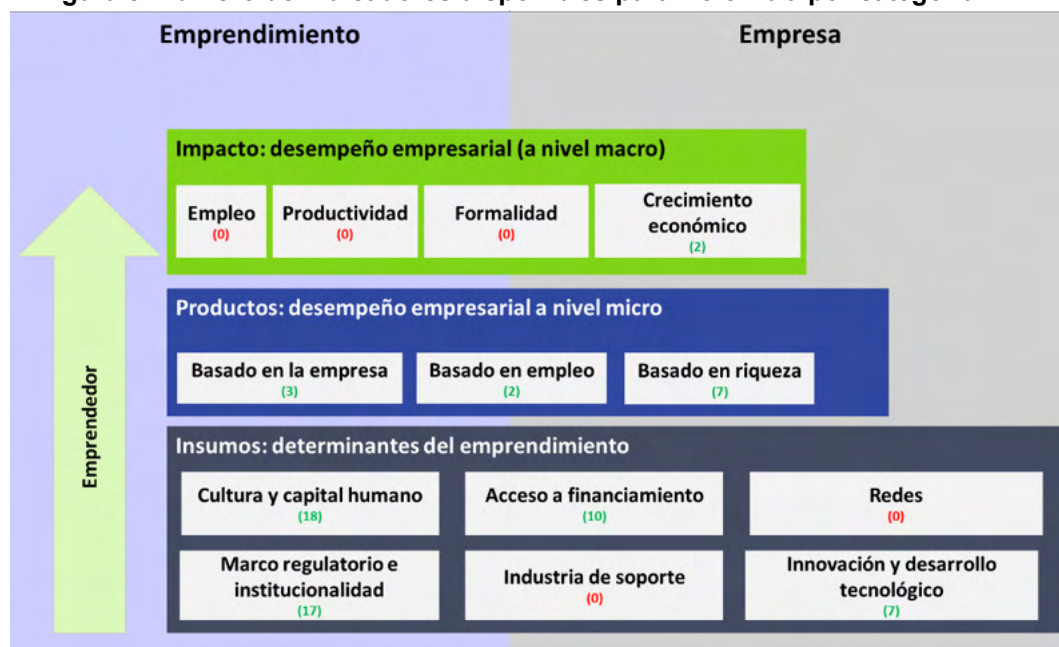
En Colombia el emprendimiento es un mecanismo importante de generación de ingresos y de empleo, de ahí el valor de entender el fenómeno emprendedor colombiano para comprender las características culturales y económicas que influyen, tanto en la creación de nuevas empresas, como en el crecimiento de las que ya existen.

En los últimos años, la actividad emprendedora ha sido considerada como una de las palancas de transformación territorial debido a su impacto económico y social a través de nuevas empresas que introducen innovaciones, empleo, incremento de la productividad y contribución a la riqueza (Guerrero & Pena, 2013). Este fenómeno requiere de un marco institucional que facilite la cultura emprendedora en un territorio determinado y promueva la interrelación y cooperación entre las personas emprendedoras, las organizaciones y los diversos agentes (Mason & Brown, 2014). Es a partir de estas relaciones que se configura el denominado ecosistema emprendedor, el cual conjuga diversas condiciones que favorecen la actividad emprendedora (Brown & Mason, 2017).

Debido a sus bondades, el diseño de ecosistemas emprendedores ha despertado el interés de las administraciones públicas y del sector académico a fin de entender como una economía puede transitar hacia un estadio más innovador, emprendedor y sostenible (Acs, Stam, Audretsch & O'Connor, 2017; Guerrero et al., 2016). Una transformación productiva y social mediante el emprendimiento es posible siempre que se tomen en cuenta la diversidad emprendedora y las propias condiciones del ecosistema emprendedor (Stenholm, Acs & Wuebker, 2013). No obstante, muy pocos estudios se han enfocado en las economías menos avanzadas y las emergentes (Naude, 2011).

Finalmente, la Figura 5 presenta un balance de los indicadores disponibles para los insumos, productos e impactos del modelo teórico propuesto en este documento para la batería de indicadores de emprendimiento para Colombia. Los números debajo de las etiquetas de cada categoría dan cuenta del número de indicadores seleccionados y clasificados para cada dimensión. Dicha selección se obtuvo de la identificación y análisis de los indicadores usados por los seis instrumentos analizados en el producto 1 de este proyecto. El color verde indica que en una categoría existe al menos un indicador, mientras el rojo señala que existen vacíos de medición en la categoría a nivel internacional.

Figura 5. Número de indicadores disponibles para Colombia por categoría



Fuente: elaboración propia

Por lo anterior, para las categorías de empleo, productividad y formalidad de la dimensión de impacto no se tienen indicadores, a pesar de que en las estadísticas nacionales parece existir una medición plausible de las mismas. Este vacío de medición en parte obedece a la dificultad de atribuir cambios en estas variables macro, únicamente por el emprendimiento o viceversa. Una explicación más amplia de la metodología de construcción de la batería de indicadores, desarrollada hasta el momento, y los pasos a seguir respecto de las categorías con cero en el balance de indicadores se presenta en la sección 3.

3. Diseño y construcción de la batería de indicadores

3.1. Metodología de selección de indicadores propuestos desde el equipo base consultor

En esta sección se presenta la metodología utilizada para la identificación, selección y evaluación de los indicadores para la medición del emprendimiento colombiano. En este sentido, se eligieron aquellos indicadores que puedan ser adoptados a las características del ecosistema de Colombia y permitan una visión general del estado, medición y evolución del emprendimiento que faciliten la toma de decisiones de políticas públicas y sean un insumo para los diferentes actores del ecosistema.

Para este proceso, se tienen en cuenta las cinco (5) propiedades que deben cumplir los indicadores como herramientas cuantitativas o cualitativas para tomar decisiones por parte de diferentes grupos de interés (Unión Europea, nd; UNAIDS, nd):

- I) Relevante,
- II) Aceptado
- III) Plausible
- IV) Sencillo
- V) Robusto

A nivel internacional estas propiedades se conocen bajo diferentes nombres, pero en general, el propósito es la elección de los mejores indicadores teniendo como punto de elección las características anteriormente mencionadas.

Como punto de partida para la identificación y selección de indicadores, se realizó el diagnóstico y revisión de los indicadores presentados por los instrumentos identificados en el primer producto de esta consultoría. En este sentido, se construyó archivo para la captura de información, estableciendo las diferentes características de cada uno de los indicadores, índices o variables que permiten la construcción del instrumento.

Posteriormente, los indicadores fueron clasificados según las tres (3) dimensiones y 13 categorías de la OCDE, presentadas en la Figura 6. Esta clasificación se realizó considerando que la batería de indicadores de la OECD es el referente para el desarrollo de esta consultoría. No obstante, en aras de cumplir con el objetivo de contar con una batería de indicadores que brinden de cuenta del estado del emprendimiento en el contexto colombiano, se creó la categoría de institucionalidad, para ampliar la información disponible de toma de decisiones de los diseñadores de política pública⁵.

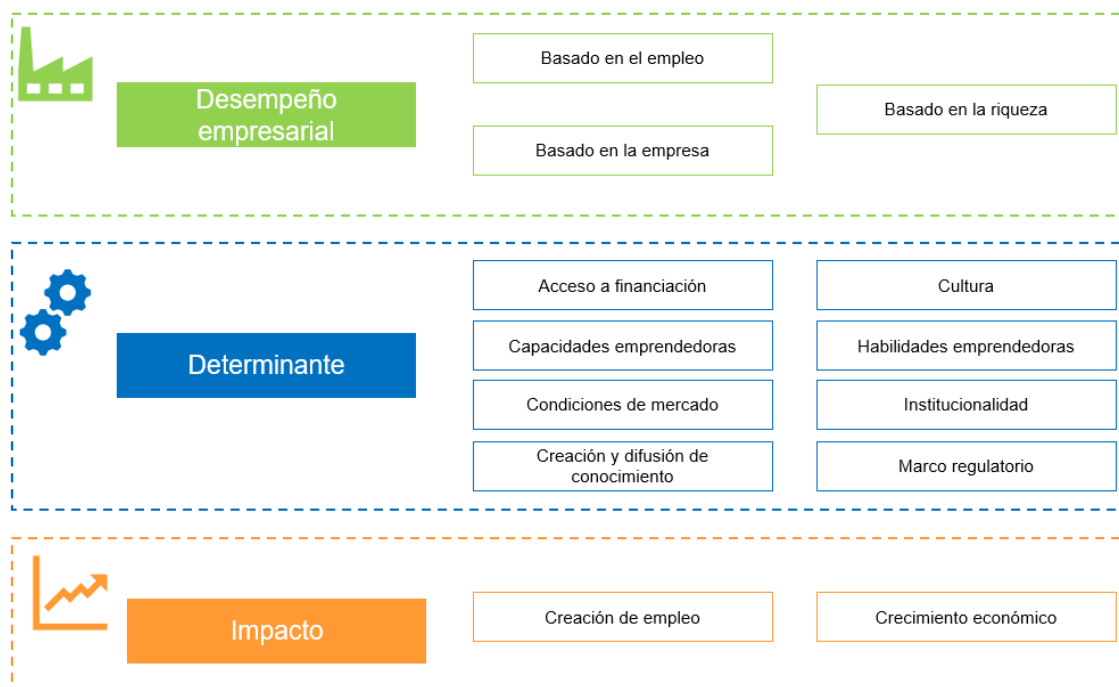
En este contexto, la batería cuenta con una selección de indicadores para la mayoría de categorías del marco teórico propuesto en este documento. Sin embargo, existen vacíos de medición internacional del emprendimiento en algunas categorías, los cuales serán

⁵ El borrador de documento CONPES de emprendimiento publicado en marzo de 2020 por el DNP expone la institucionalidad como un eje de atención de la política pública en emprendimiento.

analizados por el equipo de esta consultoría. Para ello, se considerará el diseño de indicadores para esas categorías que, además de cumplir con las propiedades expuestas en esta sección, su relación costo beneficio sea favorable para el observatorio y el país. De esta manera, la batería aquí expuesta es una versión avanzada, que requiere completarse con un análisis mayor de la capacidad de generación de información local, la pertinencia de mediación y la factibilidad de comparación a nivel internacional.

Los indicadores seleccionados de los distintos instrumentos de medición pasaron, inicialmente, por un proceso de depuración para elegir aquellos que permitan la correcta medición del emprendimiento. Para ello se consideraron criterios como duplicidad o definiciones similares.

Figura 6. Dimensiones y categorías de clasificación de los indicadores seleccionados



Fuente: Elaboración propia a partir de modelo conceptual de OCDE

Para fortalecer el proceso de construcción de la batería de indicadores del Observatorio de Emprendimiento para Colombia, y generar un soporte de la existencia de los atributos deseados en los indicadores seleccionados, se desarrolló un instrumento teniendo en cuenta los criterios de evaluación definidos por la OCDE, en el documento de “*A framework for addressing and measuring entrepreneurship*”.

De esta manera, la evaluación general de cada indicador se deriva de la valoración de tres (3) dimensiones: pertinencia, precisión y disponibilidad. Cada una de estas dimensiones es medida a través de dos (2) aspectos que reflejan la calificación del indicador seleccionado en cada aspecto, de acuerdo con los criterios preestablecidos.

A continuación, se define cada dimensión de análisis y los criterios para evaluar.

3.1.1. Pertinencia

La pertinencia del indicador mide que tan cercano es un indicador al marco de referencia que pretende medir. En ese sentido, mide el valor aportado por el indicador a la medición del fenómeno de interés. Esta propiedad se mide a través de dos aspectos, i) la pertinencia directa o indirecta de un indicador para medir lo que se espera que mida y ii) su pertinencia en las políticas públicas.

3.1.1.1. Pertinencia en el marco de condiciones

Para asignar una calificación de la pertinencia de un indicador para medir lo señalado en el marco de referencia, se usan los criterios de medición directa y aproximada, codificados así:

A: Medición directa

B: Medición aproximada

3.1.1.2. Pertinencia para la política pública

Analiza el tipo de impacto de una política pública sobre el indicador y si este es usado como medida de avance de una política pública; toda vez que se requiere evaluar la sensibilidad ante cambios de alguna política. Los criterios de evaluación son:

A: Impacto directo

B: Impacto aproximado

3.1.2. Precisión

La precisión de un indicador corresponde al grado en el que un indicador estima las cantidades o describe correctamente las características que pretende medir. Este atributo es observable desde dos aspectos, la recolección de datos y la comparabilidad.

3.1.2.1. Método de recolección de datos

Evalúa la cercanía del indicador con el valor real, evitando posibles sesgos de medición. Para eso se debe tener en cuenta la forma de captura de información que usa el indicador, contrastando elementos como la cobertura, muestreo, valores faltantes, procesamiento o difusión. Esta característica depende de la entidad generadora de la información, por lo que los criterios de evaluación recaen sobre la fuente:

A: el indicador se origina en oficinas nacionales de estadística o en instituciones gubernamentales o internacionales; o el indicador proviene de una encuesta basada en hechos, es decir captura aspectos fácilmente cuantificables y con respuestas similares entre diferentes personas.

B: El indicador se deriva de una encuesta que captura la realización de actividades en determinado momento del tiempo.

C: El indicador proviene de una encuesta de opinión y, por tanto, está basada en preguntas con respuestas subjetivas.

3.1.2.2. Comparabilidad internacional

Evalúa si un indicador es comparable entre países, basado en el método de recolección de información del instrumento al que pertenece el indicador, pues es la metodología la que determina ello. Es decir, se revisa el alcance de la fuente con el indicador. Los criterios para evaluar son:

A: Completamente comparables

B: Comparables hasta cierto punto

3.1.3. Disponibilidad

Analiza la accesibilidad oportuna a los datos del indicador para diferentes regiones del país y a través del tiempo.

3.1.3.1. Disponibilidad entre regiones

Evalúa el porcentaje de regiones para las que está disponible la información para obtener el indicador a nivel regional para el contexto colombiano. Los criterios son:

A: 76% - 100%

B: 50% - 75%

3.1.3.2. Disponibilidad en el tiempo

Captura si la disponibilidad del indicador para el agregado nacional o de la información requerida para el cálculo para el contexto colombiano – regional - es oportuna. Los criterios son:

A: SI

B: NO

Para concluir esta sección, en el anexo 1 se puede consultar la calificación para cada uno de los indicadores seleccionados, de acuerdo con los criterios de evaluación anteriormente definidos.

3.2. Batería de indicadores

En la Tabla 2 se presenta la batería de indicadores seleccionados a partir de las mediciones internacionales. Para mayor detalle de las características de los indicadores consultar el Anexo 1- fichas de indicadores.

Tabla 2. Batería de indicadores

Determinante
Acceso a financiación
Acceso a la financiación
Capital de riesgo - etapa temprana
Empresas cuya solicitud de préstamo reciente fue rechazada
Empresas que identifican el acceso a la financiación como una restricción importante
Empresas que utiliza bancos para financiar capital de trabajo
Empresas que utilizan crédito del proveedor/cliente para financiar capital de trabajo
Inversión informal
Operadores financieros que están invirtiendo en nuevas empresas
Participación en rondas financieras
Valor de la garantía necesaria para un préstamo
Capacidades emprendedoras
Años de experiencia de altos directivos trabajando en el sector de la empresa
Capacidad de innovación
Conocimiento de emprendedores en el país
Población con educación terciaria
Condiciones de mercado
Días para autorizar exportaciones directas a través de aduana
Restricciones de licencia de operación
Riesgo país
Creación y difusión del conocimiento
Absorción tecnológica
Colaboración investigación universidad-empresas
Gasto de educación superior en I+D
Gasto empresarial en I+D
Gasto público en inversión de I+D
Nivel tecnológico
Ventas por e-commerce

Cultura

Buenas condiciones para empezar un negocio

Capacidades percibidas

Corrupción

Empresas con una mujer en el equipo directivo

Intención empresarial

Motivación empresarial

Número de trabajadores

Número de trabajadores permanentes de tiempo completo

Número de trabajadores temporales

Percepción de oportunidades

Porcentaje de trabajadores permanentes respecto al total de empleados

Porcentaje de trabajadores temporales respecto al total de empleados

Preferencia de autoempleado

Proporción de trabajadores que se les ofreció capacitación formal (%)

Institucionalidad

Programas de emprendimiento gubernamental

Marco regulatorio

Capital mínimo requerido para iniciar un negocio

Costo de liquidar un negocio

Derechos de propiedad

Días para obtener una licencia de importación

Empresas insatisfechas con la calificación de su mano de obra

Empresas que identifican la inestabilidad política como una gran restricción

Facilidad de iniciar un negocio

Ingreso fiscal del impuesto sobre el patrimonio neto

Número de días para iniciar un negocio

Número de pasos para empezar un negocio

Tasa de impuestos a mipymes

Tasa de recuperación de los acreedores

Tiempo para liquidar un negocio

Desempeño empresarial

Basado en empleo

Proporción de empresas de 3 y 5 años de antigüedad

Proporción de empresas gacela

Basado en la empresa

Porcentaje de empleo de las empresas nacientes

Tasa de mortalidad de empresas empleadoras

Tasas de supervivencia a los 3 y 5 años

Basado en la riqueza

Crecimiento real de ventas anuales

Cuota de mercado y facturación

Desempeño en innovación, empresas jóvenes o pequeñas

Desempeño exportador, empresas jóvenes o pequeñas

Empresas que tienen su propio sitio web

Proporción de empresas gacela (por volumen de ventas)

Solicitudes de patentes presentadas

Impacto

Crecimiento económico

Crecimiento económico

Incremento del producto interno bruto local

Fuente: elaboración propia

4. Validación y selección final de indicadores

La validación y selección final de indicadores es un ejercicio al que se llega tras un proceso de obtención, depuración y análisis dentro del equipo consultor, a partir de las herramientas e instrumento diseñados para tal fin en el documento “*A framework for addressing and measuring entrepreneurship*” de Ahmad y Hoffmann (2008). No obstante, se hace necesario un procedimiento que dé cuenta de una mirada internacional, en aras de la comparabilidad, otra desde la academia, principal ente de discusión para el ámbito, otra desde las regiones, quienes deben quedar incluidas en un ejercicio de construcción de emprendimiento pensado para los territorios, y una mirada, de actores del sector público y privado, todos ellos desde sus roles de expertos brindan una mirada no sólo complementaria, sino esencial para abordar la medición del fenómeno holísticamente.

Dadas las anteriores consideraciones, la estrategia metodológica que se llevará a cabo para la validación y selección final de indicadores contempla un ejercicio pragmático (Dewey, 1927; Mertens, 2005), no experimental, descriptivo y transversal con instrumentos cualitativos (Creswell, 2013). Dada la naturaleza de la información requerida, la selección de participantes será vía muestreo no probabilístico por conveniencia, la saturación y la triangulación estarán dadas por la diversidad de miradas, que desde su complementariedad brindarán una mirada integral a la problemática propuesta (Kornbluh, 2015; Salgado, 2007). A continuación, se detallan algunos aspectos como el instrumento que se utilizará, los criterios de inclusión y las consideraciones éticas para el abordaje de participantes, así como las estrategias para la depuración y análisis de la información.

4.1. Instrumento para la validación y selección final de indicadores por parte de expertos

Con el propósito de continuar con el instrumento utilizado por parte del equipo consultor y considerando la necesidad de seguir un estándar que ha sido propuesto específicamente para el ámbito de los indicadores para el emprendimiento, se utilizó la herramienta propuesta por Ahmad y Hoffmann (2008). No obstante, fue necesario ajustar algunos de los aspectos. A continuación, en la Tabla 3 se presenta el instrumento adaptado de Ahmad y Hoffmann (2008).

Tabla 3. Instrumento para la validación y selección final de indicadores por parte de expertos – capítulo evaluación batería de indicadores

Dimensión	Pertinencia		Precisión		Disponibilidad		Sugerencia ⁶
Aspecto	En el marco de condiciones	Para la política pública	Método de recolección de datos	Comparabilidad internacional	Disponibilidad entre regiones ⁷	Disponibilidad en el tiempo	Sobre el indicador
Opciones de respuesta	A: Medición directa B: Medición aproximada	A: Impacto directo B: Impacto aproximado	A: Encuestas basadas en hechos B: Encuestas en acciones emprendidas C: Encuestas basadas en opinión	A: Completamente comparable B: Comparable hasta cierto punto	A: Bastante disponible (76% al 100%) B: Razonablemente Disponible (75% al 50%) C: Poco disponible (menor al 50%) ⁸	A: SI B: NO	Aceptar Ajustar Rechazar Campo de sugerencias en texto

Fuente: adaptado de Ahmad y Hoffmann (2008)

⁶ Esta dimensión es una propuesta del equipo para poder contar con un concepto general de los expertos.

⁷ El modelo original hace referencia a disponibilidad entre países

⁸ El modelo original contempla sólo las dos primeras opciones; no obstante, en Colombia se debe considerar además de la disponibilidad entre sus territorios la diferencia entre los mismos frente a las posibilidades reales de recopilar la información

De igual forma, es relevante tener en cuenta que, los expertos tendrán a la mano la definición conceptual del modelo propuesto por el equipo consultor y la batería de indicadores que implica: dimensión y categoría a las que corresponde, denominación, definición, fórmula y posibles fuentes; para cerrar el capítulo de evaluación de batería de indicadores, se pedirá a los expertos que evalúen cada una de las categorías y dimensiones respecto a si quedarían completamente observadas, bajo los indicadores planteados, o si se requieren adicionales.

Así mismo, dado que el modelo que se plantea para Colombia cuenta con algunas dimensiones diferenciales y que algunos indicadores para su abordaje serían nuevos, se solicitará a los expertos dar su visión sobre los mecanismos para poder medir adecuadamente en paralelo al ejercicio de diseño por parte del equipo consultor. Para este ejercicio se plantearán preguntas abiertas.

4.2. Criterios de inclusión de los participantes

Las características indispensables para la selección, inclusión, de un participante estarán dadas por su reconocida trayectoria en el emprendimiento, su disposición y posibilidades para participar en calidad de expertos; así mismo, se busca que quienes apoyen este momento del estudio, bien tenga una visión internacional del asunto, tanto en el eje académico como en el de política pública o en el de ejecución o una visión nacional que permita también poner en valor a las regiones. Dadas las anteriores consideraciones, la clasificación de expertos está dada por las siguientes categorías, no excluyentes:

- Experto Internacional
- Experto Académico
- Experto Empresarial
- Experto Nacionales
- Experto Regionales

La calidad de reconocida trayectoria en el emprendimiento estará operacionalizada a partir, no sólo de la propuesta como tal del equipo consultor, sino bajo el acuerdo con las partes interesadas del proyecto, para tal fin se compartirá una lista preliminar que será realimentada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Departamento Nacional de Planeación y SwissContact.

4.3. Consideraciones éticas para el abordaje de participantes

A la lista de expertos que resultare del ejercicio de realimentación por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Departamento Nacional de Planeación, SwissContact el equipo consultor se les contactará con el ánimo de verificar su disponibilidad para participar. Una vez se cuente con la anuencia de los participantes se les solicitará suscribir un consentimiento informado y un acuerdo de confidencialidad, éste último suscrito con la Universidad Nacional de Colombia.

El consentimiento informado contemplará las fechas para el diligenciamiento de la información, la plataforma que se utilizará en el proceso y aclaraciones sobre el manejo de la información que el experto suministre.

5. Caracterización de la actividad emprendedora en Colombia

En este apartado se presentará una caracterización general de la actividad emprendedora en Colombia, la metodología empleada fue la consulta de información cualitativa y cuantitativa con el fin de conocer cuáles son las principales características de los emprendedores colombianos, así como los resultados y retos de la actividad emprendedora en el país en los últimos años.

En primera instancia se presentan indicadores macroeconómicos relacionados con crecimiento, productividad, informalidad, pobreza e inequidad, siguiendo el marco de análisis planteado en la Política de Emprendimiento⁹. Posteriormente se presentan indicadores de creación de empresas, detallando información relacionada con los sectores económicos de las nuevas empresas y su tasa de supervivencia. Finalmente se presentan indicadores del estudio GEM (2019) y GEM (2020) que permiten complementar la caracterización.

La información presentada a continuación no constituye la medición de los indicadores propuestos en el modelo conceptual, si bien se presentan cifras relacionadas con algunos de los elementos que constituyen el modelo, no se hace en el marco del cálculo del índice de emprendimiento, sino como parte de la caracterización de la actividad emprendedora y su entorno en el país.

5.1. Contexto colombiano

Según la Política de Emprendimiento, elaborada por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) en 2020, en Colombia el emprendimiento se perfila como una alternativa con múltiples propósitos: incrementar la productividad, reactivar el crecimiento empresarial y la generación de riqueza, superar la pobreza y generar de ingresos. Estos objetivos incrementan su relevancia en la coyuntura actual del país y el mundo derivada de la pandemia por el COVID – 19.

5.1.1. Productividad

Respecto al propósito de incrementar la productividad, el DNP plantea al emprendimiento como una fuente de transformaciones al interior de las empresas y en la dinámica de competencia entre estas. En el primer caso, el incremento de la productividad se logra a través de la innovación en productos o procesos, característica de los emprendimientos y

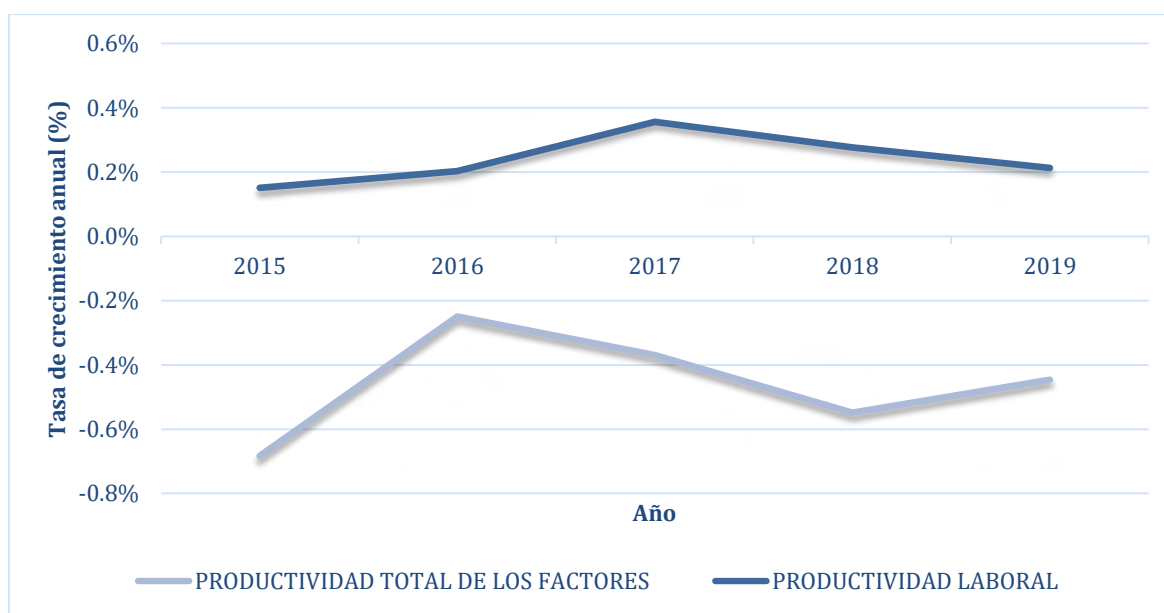
⁹ Actualmente disponible su versión en borrador.

en el segundo caso por una reasignación de factores productivos hacia empresas con mayores niveles de productividad, que se espera que sean en su mayoría emprendimientos (DNP, 2020).

Esto se encuentra en línea con lo expresado en la Política de Desarrollo Productivo, en la cual se plantea a la innovación al interior de las empresas como uno de los seis determinantes de la productividad (DNP, 2016) y así mismo está alineado con lo planteado por la OCDE en 2015, que en una de sus notas del Departamento Económico y de la Dirección de Ciencia, Tecnología e Innovación, afirman que el crecimiento de la productividad depende de la difusión del conocimiento entre las empresas y la expansión de aquellas que sean más productivas.

En la Figura 7, se presenta la tasa de crecimiento de la PTF y la Productividad Laboral de Colombia en los últimos 5 años, se observa que la PTF ha decrecido durante ese periodo y la Productividad Laboral ha tenido incrementos poco significativos. El reto de la productividad para el país ha estado presente desde hace varios años, teniendo en cuenta que la PTF “ha sido negativa más de la mitad del tiempo en las últimas cinco décadas” (DNP, 2018), por lo tanto, se espera que con el nuevo impulso que tendrá el emprendimiento gracias al enfoque de la nueva Política Pública, se convierta en un factor que aporte de manera importante al mejoramiento productivo del país.

Figura 7. Variación anual PTF y Productividad Laboral 2015 - 2019, Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras del DANE

Para comprender mejor el reto del mejoramiento de la productividad en el país, se tiene el Informe Nacional de Competitividad, realizado por el Consejo Privado de Competitividad (CPC) en el año 2019, en el cual se encuentra que el crecimiento acumulado de la Productividad Total de Factores (PTF) desde año 2000 hasta el año 2018 para Colombia fue del -16,6%, mientras que para los países de la OCDE fue del 2,1%, de otra parte la PTF ha restado al crecimiento del PIB de Colombia en ese periodo de tiempo un punto porcentual (-1%), mientras que en países como Perú ha aportado un 0,4% al crecimiento y en países como China el aporte ha sido del 3,8% (CPC, 2019).

Tabla 4. Codificación actividades económicas para gráficas de productividad

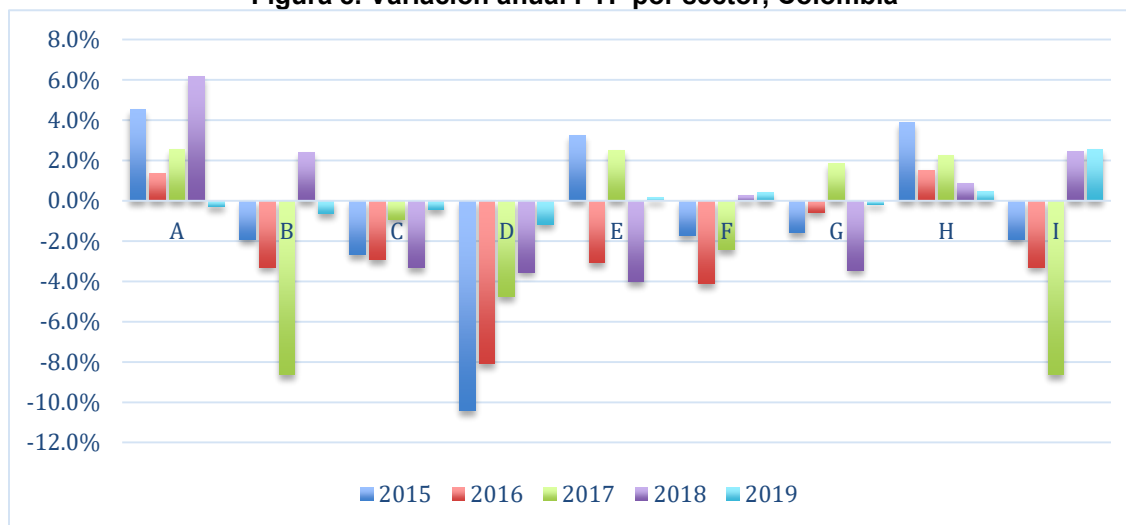
Código	Actividad Económica
A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D	Suministro de electricidad y gas; y distribución de agua.
E	Actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil
F	Comercio; alojamiento y servicios de comida
G	Transporte y almacenamiento; información y comunicaciones
H	Actividades financieras; actividades inmobiliarias; construcción de edificaciones residenciales y no residenciales; y actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores.
I	Actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo; administración pública; educación; salud; actividades artísticas, y construcción de obras de ingeniería civil.

Fuente: Elaboración propia

Respecto a la productividad de los diferentes sectores económicos de Colombia, en la Figura 8 se presenta la tasa de crecimiento anual, desde el año 2015 al año 2019, de la PTF para los sectores referenciados en la Tabla 4.

Se puede observar que, para el sector de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, se presentaron crecimientos de la PTF desde 2015 hasta 2018, en el sector de actividades financieras, inmobiliarias, de construcción de edificaciones residenciales y no residenciales; y actividades de los hogares en calidad de empleadores, se reportaron incrementos de productividad en esos 5 años, aunque reduciendo el ritmo de crecimiento año tras año. El sector de suministro de electricidad y gas; y distribución de agua, ha presentado las mayores caídas en la PTF durante estos últimos 5 años.

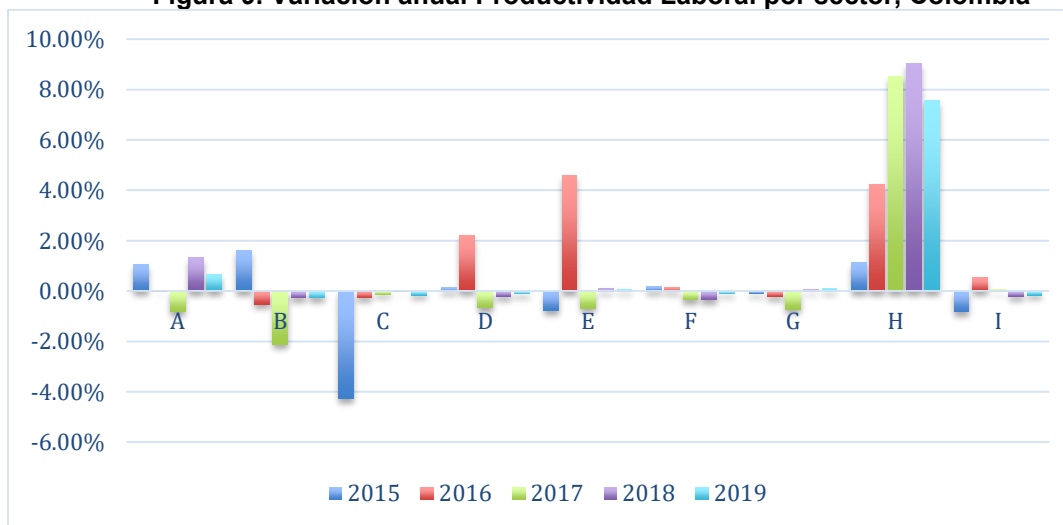
Figura 8. Variación anual PTF por sector, Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras del DANE

Para complementar el análisis de la productividad sectorial, se presenta en la Figura 9 la tasa de crecimiento anual de la Productividad Laboral, según la categorización de sectores de la Tabla 4. En esta gráfica se puede observar que el único sector que ha tenido incrementos de la Productividad Laboral en los últimos 5 años es el que contiene actividades financieras; actividades inmobiliarias; construcción de edificaciones residenciales y no residenciales; y actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores, cerrando el 2019 con un incremento del 7,55%.

Figura 9. Variación anual Productividad Laboral por sector, Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de cifras del DANE

En el 2019 aquellas actividades económico que tuvieron incrementos, así sean mínimos de la Productividad Laboral fueron: agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con 0,67%, seguido de transporte y almacenamiento; información y comunicaciones con 0,11% y actividades especializadas para la construcción de edificaciones y obras de ingeniería civil con 0,08%, los demás sectores tuvieron un decrecimiento de esta variable en el último año.

De esta manera se ratifica la complejidad del reto de mejorar la productividad que tiene el país, se podría afirmar que es un reto que se tiene en todos los sectores económicos, en unos como mayor intensidad que en otros, llama la atención el caso del sector manufacturero que ha presentado un decrecimiento general de la PTF y de la Productividad Laboral en los últimos 5 años.

El rol del emprendimiento en el mejoramiento de la productividad es clave para el país, ya que todos los sectores requieren nuevas empresas más productivas o soluciones para los problemas de productividad que presentan.

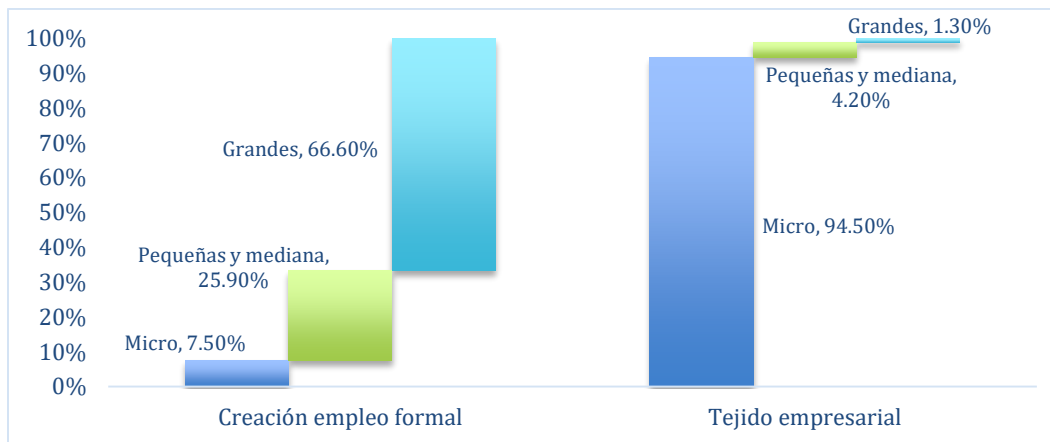
5.1.2. Reactivación del crecimiento empresarial y generación de riqueza

En cuanto a la reactivación del crecimiento empresarial y la generación de riqueza, el DNP plantea que el emprendimiento tiene un rol fundamental para el incremento del número de empresas medianas con altos niveles de productividad e innovación, operando bajo los lineamientos de la formalidad, lo cual conlleva un incremento en los niveles de empleo formal (DNP, 2020).

En la Figura 10 y en la Figura 11 se presentan las cifras del tejido empresarial colombiano por tamaño de las empresas¹⁰ y la proporción del trabajo formal generado por cada segmento para el caso de Colombia y para el caso de los países de la OCDE.

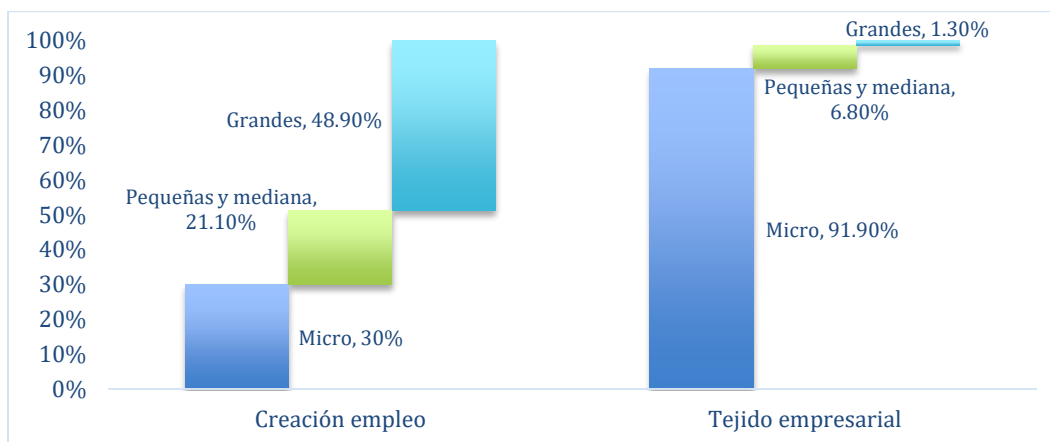
¹⁰ Definido según el número de empleados de las empresas, siendo microempresas las que tengan menos de 10 empleados, pequeñas menos de 20 empleados, medianas menos de 50 y grandes igual o más de 50 empleados. Se utiliza la clasificación por número de empleados, teniendo en cuenta que es la que se encuentra disponible en términos comparativos respecto a la OCDE.

Figura 10. Creación de empleo formal y tejido empresarial Colombia



Fuente: Elaboración propia a partir de DNP (2020)

Figura 11. Creación de empleo formal y tejido empresarial países OCDE



Fuente: Elaboración propia a partir de DNP (2020)

Según estas cifras, en el caso colombiano las Mipymes generan el 33,4% del empleo formal, mientras que en los países de la OCDE este indicador corresponde al 51,1%. De otra parte, en Colombia según el Ministerio de Trabajo (2020), el empleo generado por las Mipymes, corresponde al 80%, esta brecha respecto al indicador del empleo formal, da un indicio sobre la informalidad del empleo en este segmento empresarial. A continuación, se profundiza en los indicadores de empleo e informalidad en el país.

5.1.2.1. Empleo en Colombia

La *Tasa de ocupación*, según el DANE (2020), es la relación porcentual entre la población ocupada¹¹ y el número de personas que integran la población en edad de trabajar¹². Para el caso colombiano esta relación en los últimos 30 años ha estado oscilando en el rango de 50% a casi 60%. Esto quiere decir que del total de colombianos urbanos mayores de 12 años y rurales mayores de 10 años, aproximadamente la mitad de ellos han estado trabajando por lo menos una hora bien sea con remuneración o sin ella con algún familiar. En la Figura 12 se presenta el comportamiento de esta variable para el país para los últimos 30 años.

Figura 12. Tasa de ocupación en Colombia 1988-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de DANE

En cuanto a los sectores en los cuales se ha encontrado la población colombiana ocupada durante los últimos 60 años se puede observar que el sector de la Agricultura ocupó a la mitad de la población hasta finales de los años sesenta y desde la década de los setenta

¹¹ **Ocupados:** son las personas que durante el período de referencia se encontraban en una de las siguientes situaciones:

- Trabajaron en la semana de referencia, por lo menos, una hora remunerada.
- No trabajaron la semana de referencia, pero tenían un trabajo.
- Trabajaron sin remuneración en la semana de referencia, por lo menos, una hora con familiares.

¹² **Población en edad de trabajar:** constituida por todas las personas de **12 años** en adelante para las **zonas urbanas** y de **10 años** en adelante en las **zonas rurales**. Se divide en población económicamente activa y económicamente inactiva.

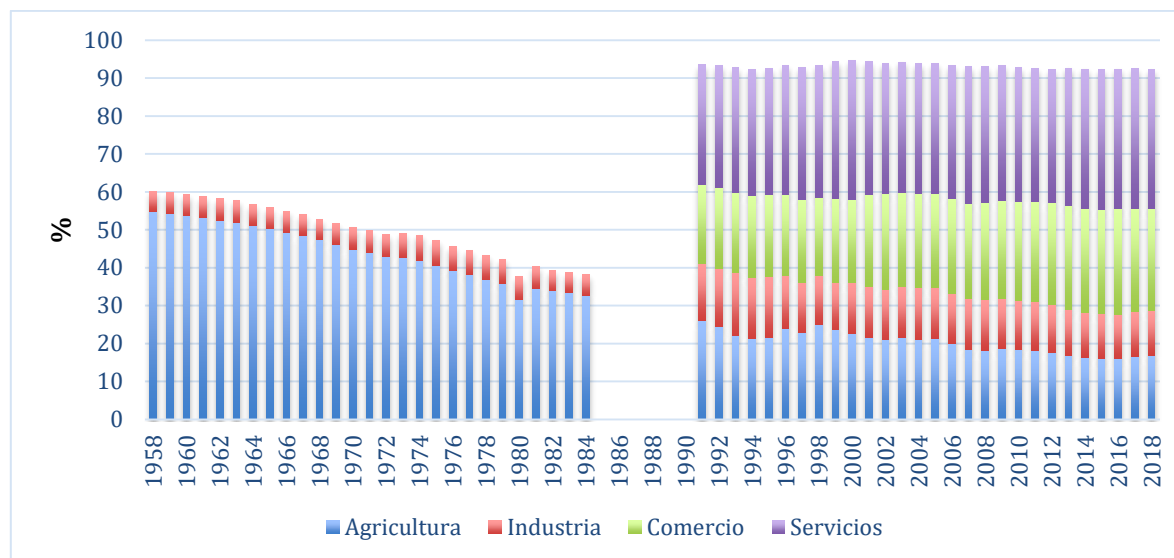
empezó a decrecer el porcentaje de la población que se ocupa en este sector, alcanzando en los años recientes una ocupación de tan solo 16%.

Por otro lado, la Industria ocupó entre el 5% y el 6% de la población en la década de los sesenta hasta mediados de los ochenta. En el año 1993 alcanzó su punto más alto¹³ al ocupar el 16,7% de la población. Después de 1995 decreció la participación de población ocupada en la Industria y se mantuvo alrededor del 13% entre los años 1996 y 2012.

Los sectores Comercio y Servicios se incorporan en el presente análisis a partir del año 1991, se puede observar que la tendencia de participación de ambos es creciente, para el caso del sector Comercio ha oscilado entre el 20% y el 28%, convirtiéndose así en el segundo sector que más ocupa población desde el año 2000; mientras que el sector Servicios¹⁴ ha oscilado entre el 30% y el 37%, siendo el sector que más ocupa población desde los años noventa.

En la Figura 13 y Figura 14 se presenta la proporción de la población ocupada por sector en los últimos 30 años.

Figura 13. Población ocupada por ramas de actividad en Colombia 1958-2018

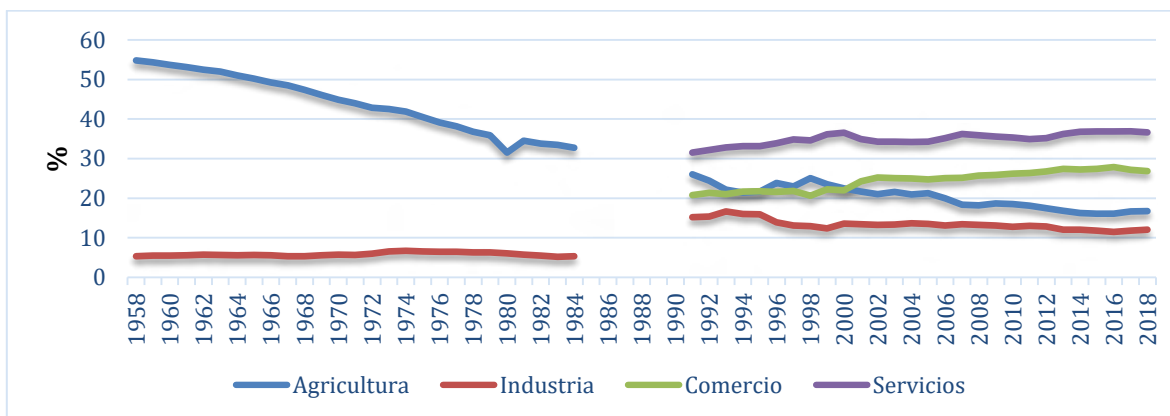


Fuente: Elaboración propia con datos de DANE

¹³ De los años analizados con información disponible.

¹⁴ Sector Servicios incluye las ramas de Transporte, almacenamiento y comunicaciones; Intermediación financiera; Actividades Inmobiliarias y Servicios, comunales, sociales y personales.

Figura 14. Población ocupada por ramas de actividad en Colombia 1958-2018

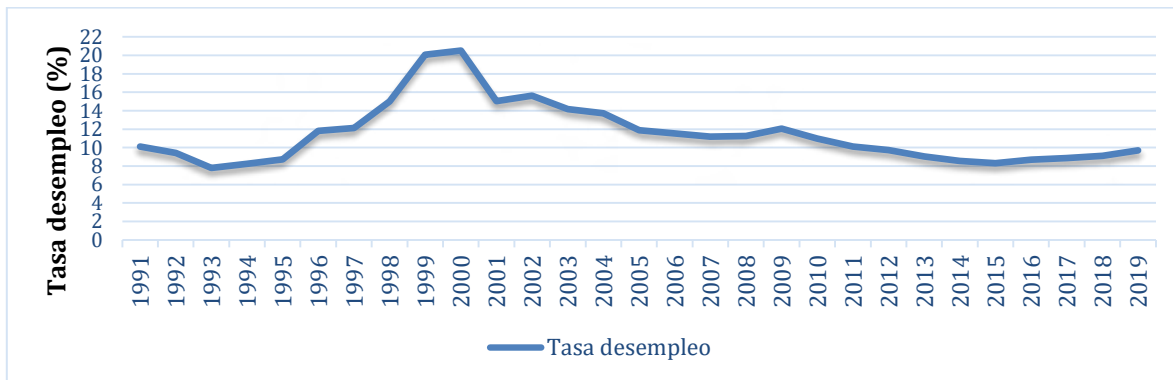


Fuente: Elaboración propia con datos de DANE

La *Tasa de desempleo*, según el DANE, es la relación porcentual entre el número de personas que están buscando trabajo y el número de personas que hacen parte de la población económicamente activa¹⁵. Para el caso colombiano esta tasa en los últimos 30 años ha tenido dos tendencias marcadas: la primera fue de crecimiento constante desde 1993 hasta el año 2000, donde alcanzó su punto máximo en 20,5%; la segunda fue de decrecimiento a partir del año 2001 hasta el 2015 (8,3%), año en el que se tuvo casi la misma tasa de desempleo de 1994 (8,25%) en la Figura 15 se presenta el comportamiento de esta variable en los últimos 18 años.

Figura 15. Tasa de desempleo en Colombia 1991 - 2019

¹⁵ **Población económicamente activa:** son las personas en edad de trabajar que **trabajan o están buscando empleo**. Esta población se divide en: Ocupados, Ocupados Informales y Desocupados.

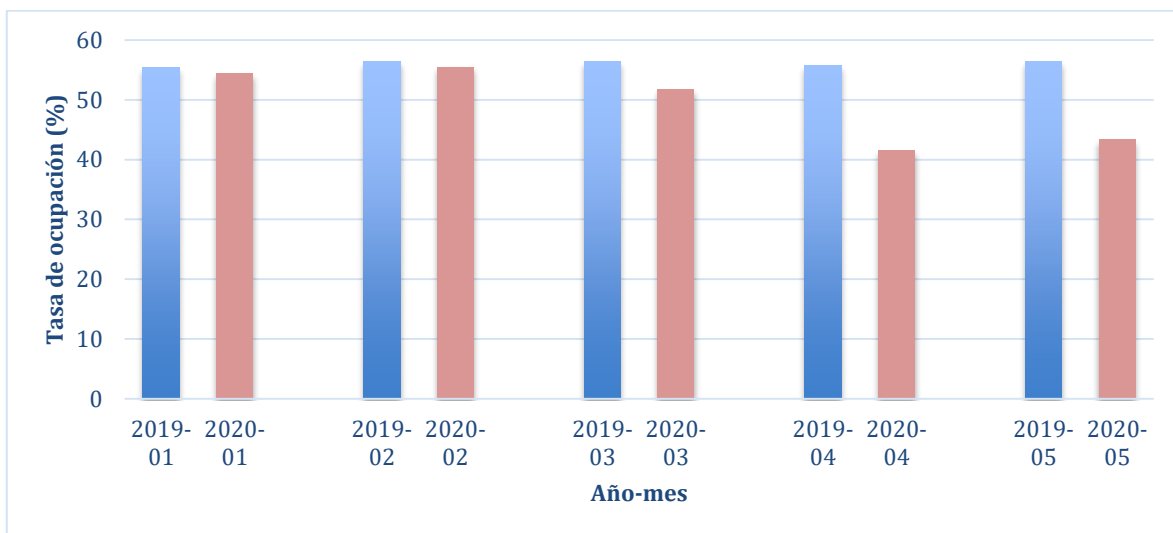


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

Dada la coyuntura actual ocasionada por el COVID-19, es pertinente hacer un análisis especial al comportamiento de las tasas de ocupación y desempleo del año 2020, para ello se contrasta con los mismos periodos del año 2019.

Como se puede observar en la Figura 16 la tasa de ocupación en los meses de enero y febrero es levemente inferior en el 2020 comparada con el 2019, sin embargo, a partir del mes de marzo la diferencia empieza a hacerse más notoria, siendo abril el mes en el cual se presenta la mayor diferencia, con una caída de 14,21 puntos porcentuales en el presente año.

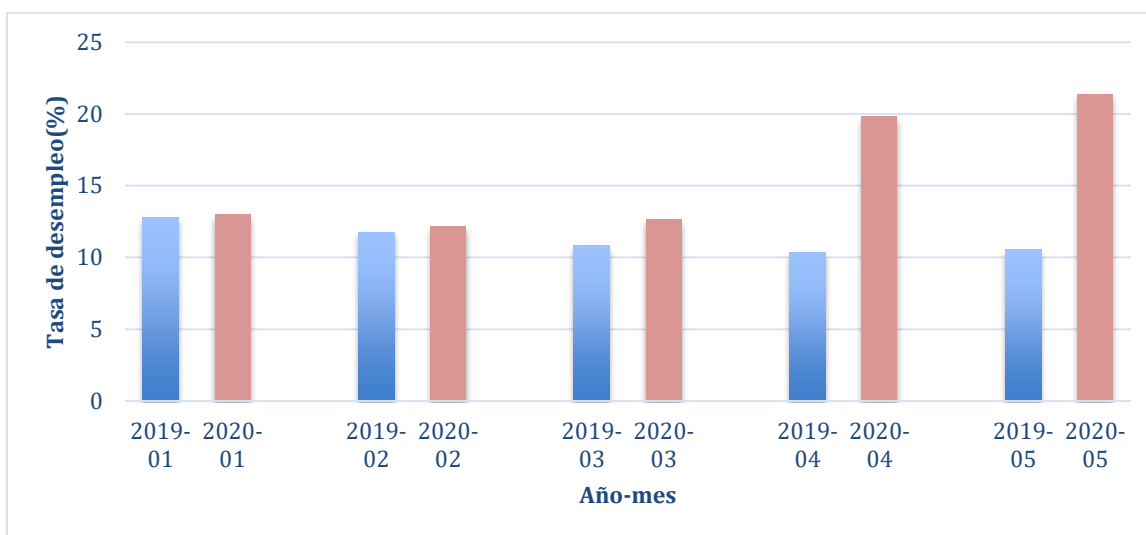
Figura 16. Tasa de ocupación en Colombia 2019 vs 2020



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de la República

De igual manera la tasa de desempleo, presentada en la Figura 17, muestra que para los meses de enero y febrero las diferencias del año anterior al actual fueron mínimas, mientras que desde el mes de marzo se empieza a hacer más evidente el incremento del desempleo. En el mes de mayo se presentó una variación de 10,84 puntos porcentuales en comparación con el mismo mes del 2019. De hecho, la tasa de desempleo del 21,38% presentada en dicho mes es la más alta de la historia reciente, superando el 20,52% obtenido en el año 2000.

Figura 17. Tasa de desempleo en Colombia 2019 vs 2020



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco de la República

La OCDE en su informe anual de Perspectivas del Mercado Laboral del año 2020, plantea que el impacto del COVID 19 en el empleo ha sido diez veces mayor que el producido por la crisis financiera mundial del 2008. Según este informe la tasa de desempleo de los países pertenecientes a la OCDE se ubicaba en el 5,3% en enero de 2020 y se incrementó en mayo al 8,4%, mes en el cual la tasa de desempleo de Colombia fue del 21,38%, así mismo este organismo proyecta un desempleo anual entre un 10,63% y un 12,58%, que, de llegar a cumplirse esta segunda predicción, sería la tasa de desempleo más alta en los últimos 15 años.

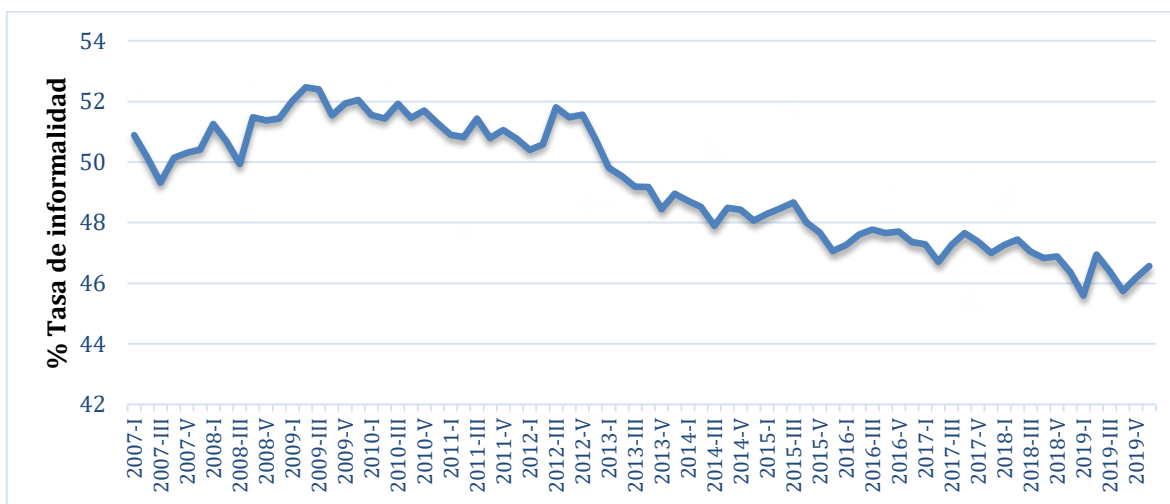
Esta información permite dimensionar la complejidad de la situación económica desencadenada por la pandemia y los retos que tiene el país para su recuperación, escenario en el cual el emprendimiento tiene un rol fundamental.

Otro indicador que permite tener un contexto amplio sobre el empleo en Colombia es el de la informalidad, los ocupados informales, según el DANE, se definen como las personas que durante el período de referencia se encontraban en una de las siguientes situaciones:

1. Los empleados particulares y los obreros que laboran en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta cinco personas en todas sus agencias y sucursales, incluyendo al patrono y/o socio;
2. Los trabajadores familiares sin remuneración en empresas de cinco trabajadores o menos;
3. Los trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares;
4. Los empleados domésticos en empresas de cinco trabajadores o menos;
5. Los jornaleros o peones en empresas de cinco trabajadores o menos;
6. Los trabajadores por cuenta propia que laboran en establecimientos hasta cinco personas, excepto los independientes profesionales;
7. Los patrones o empleadores en empresas de cinco trabajadores o menos;
8. Se excluyen los obreros o empleados del gobierno.

En la Figura 18 se presenta la evolución de este indicador, con una periodicidad bimestral, desde el año 2007 hasta el 2019 para las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales, Pasto, Pereira, Cúcuta, Ibagué, Montería, Cartagena y Villavicencio. La informalidad en el periodo de análisis se ha mantenido por encima del 45% y por debajo del 53% con una tendencia general a decrecer. En el año 2009 se presentó la tasa más alta de informalidad con un 52,5%, luego empezó a disminuir hasta el 2012, cuando se presentó un pequeño incremento, para después decrecer hasta el punto más bajo en el primer trimestre de 2019 a 45,6%.

Figura 18. Ocupados informales 13 ciudades 2007 -2019



Fuente: Elaboración propia con datos de DANE – GEIH

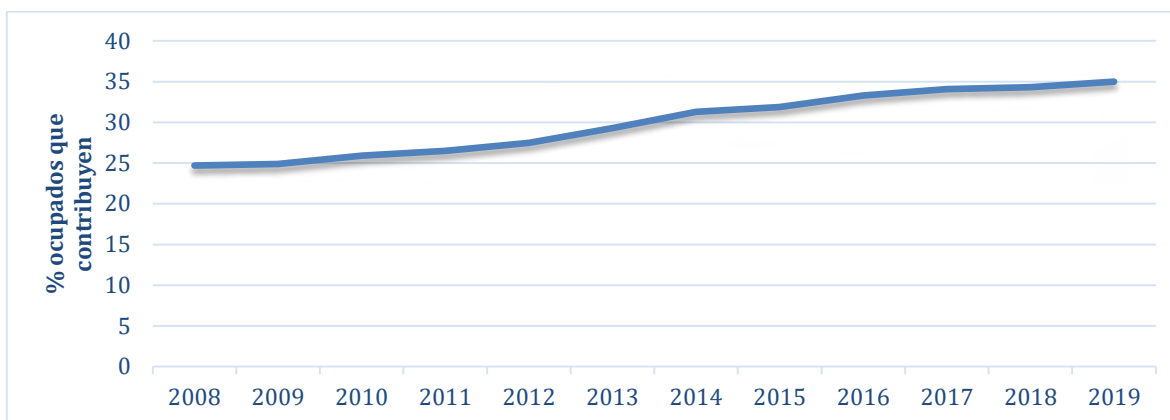
De acuerdo con los datos más recientes emitidos por el DANE¹⁶ en el mes de mayo de 2020 la proporción de ocupados informales en las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 46,1%, frente 46,7% de este mismo indicador para mayo de 2019.

Otro indicador que permite realizar una contextualización sobre la informalidad en Colombia es la proporción de ocupados que contribuyen a salud, pensión y riesgos laborales definida por el Ministerio de Trabajo como la relación porcentual entre la población ocupada que contribuye al sistema de salud, pensión y riesgos laborales y la población total de ocupados.

Los contribuyentes a salud son aquellos que están afiliados al sistema de salud en el régimen contributivo y que sus aportes son realizados por ellos o por el patrón o empleador. Entre el año 2008 y 2019 el porcentaje de ocupados que contribuyeron oscilo entre el 25% y el 35%, manteniendo una tendencia al alza, lo que se podría interpretar como una tendencia a la formalización de la población ocupada, sin embargo, queda un alto porcentaje de ocupados por realizar este tipo de contribución, este indicador se presenta en la Figura 19.

Figura 19. Ocupados que contribuyen a salud, pensión y riesgos laborales

¹⁶ Debido a la emergencia sanitaria por el COVID-19, DANE redujo el formulario de la Gran Encuesta Integrada de Hogares, y las preguntas que permitían calcular los datos de informalidad en los meses de marzo y abril de 2020 fueron excluidas, lo que impide realizar cálculos para los trimestres móviles que dependen de esos meses. Dichas preguntas se incluyeron de nuevo en el formulario de mayo.

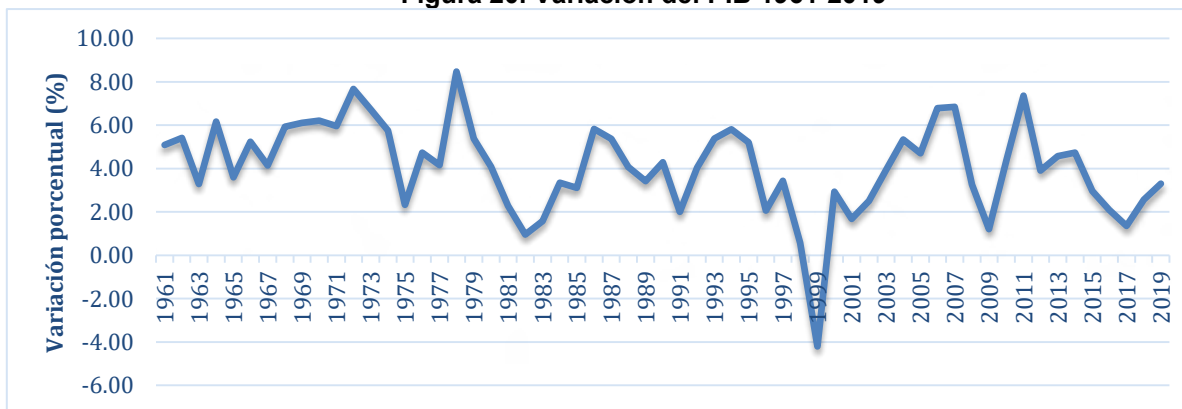


Fuente: Elaboración propia con datos de FILCO

5.1.2.2. Crecimiento Económico

La Figura 20 presenta la evolución de las variaciones anuales del Producto Interno Bruto¹⁷ en Colombia desde el año 1961 hasta el 2019. Aunque los cambios han sido permanentes a lo largo de estas seis décadas se pueden identificar varios años en los cuales el crecimiento de la economía colombiana estuvo por encima del 6,5% anual, estos fueron: 1972, 1973, 1978, 2006, 2007 y 2011; siendo el más notable de ellos el año 1978 en el cual se presentó un crecimiento de 8,47% respecto al año anterior. Por otro lado, en el año 1999 se presentó un decrecimiento del PIB de -4,2% respecto a 1998. Adicionalmente, las variaciones negativas más notables se dieron en los años: 1975, 1979, 1996, 2008 y 2012.

Figura 20. Variación del PIB 1961-2019

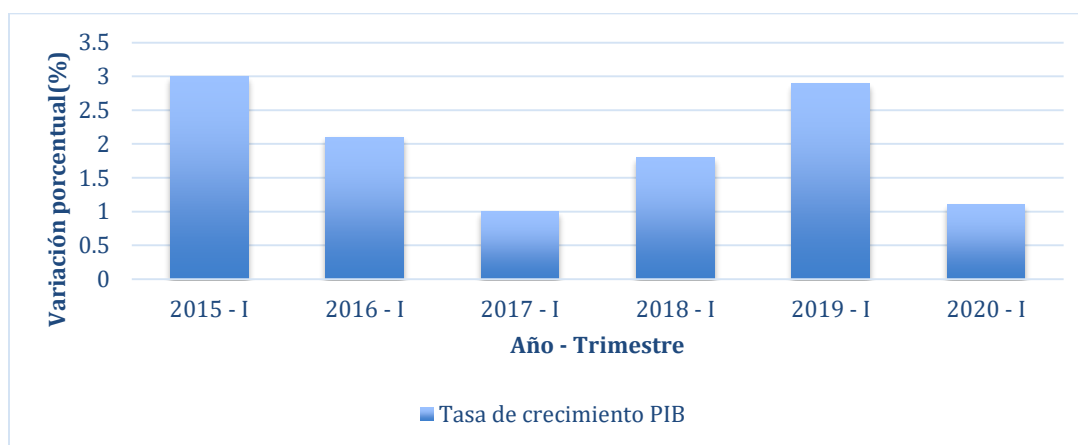


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

¹⁷ El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales

Para hacer una aproximación al análisis del crecimiento en la coyuntura COVID 19, en la Figura 21 se presenta la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto de los primeros trimestres de los últimos 6 años, para el primer trimestre de 2020 en su serie original el PIB creció 1,1% respecto al mismo periodo de 2019, mientras que el primer trimestre de 2019 este mismo indicador creció 2,9%. Según el Banco de la República, el PIB en el segundo trimestre del 2020 podría caer entre un -10% y un -15%, y en la totalidad del año se estima una caída entre el -2% y el -7%, pudiendo ser la mayor caída en el periodo analizado desde 1961 hasta 2020 (Portafolio, 2020), de otra parte, la OCDE (2020) proyecta una caída del PIB en promedio entre el -7,5% y el -9,3% en los países que la integran.

Figura 21. Tasa de crecimiento del PIB Primer trimestre de 2014 al 2020¹⁸



Fuente: Elaboración propia con datos de DANE (mayo de 2020)

Después de presentar el comportamiento del PIB, en la Figura 22 se procede a detallar por cada trimestre desde al año 2005, el aporte al PIB de las actividades económicas presentadas en la Tabla 5, de esta información se puede concluir que las actividades: administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales; comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; transporte y almacenamiento; alojamiento y servicios de comida; industrias manufactureras y las actividades inmobiliarias representan en promedio un 58% de aporte al PIB.

Tabla 5. Codificación actividades económicas para gráfica del enfoque producción PIB

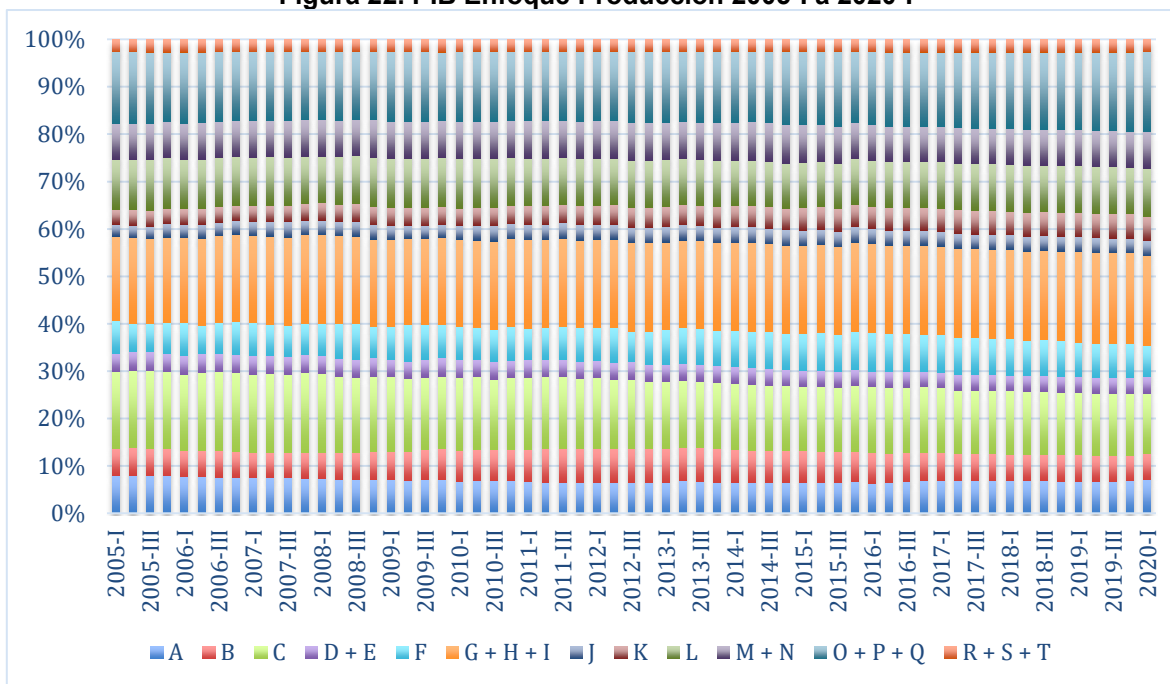
Código	Actividad Económica
--------	---------------------

¹⁸ El dato del año 2018 es provisional, los datos de 2019 y 2020 son preliminares.

A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D + E	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental
F	Construcción
G + H + I	Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida
J	Información y comunicaciones
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M + N	Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O + P + Q	Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales
R + S + T	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio

Fuente: Elaboración propia

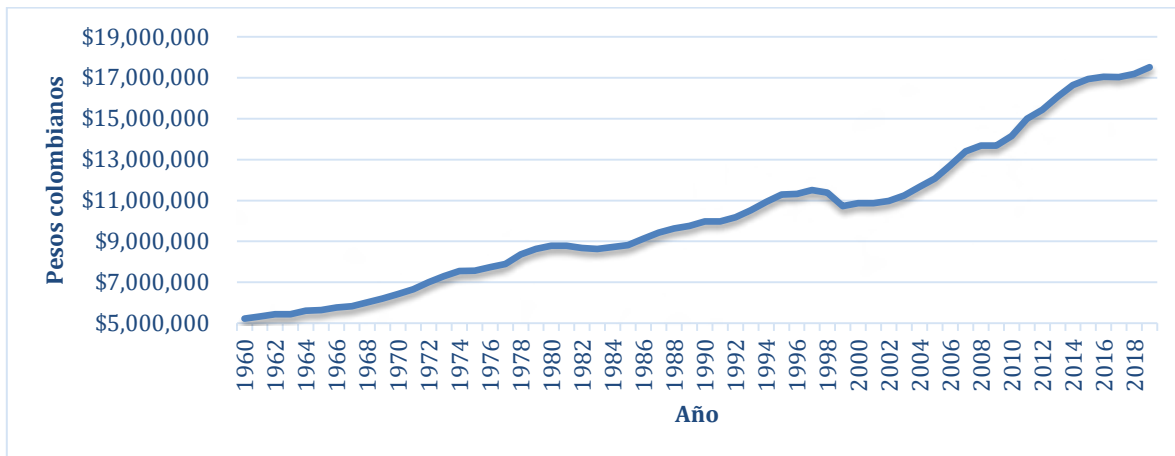
Figura 22. PIB Enfoque Producción 2005-I a 2020-I



Fuente: Elaboración propia con datos de DANE (mayo de 2020)

A continuación, se presenta el PIB per cápita como otro indicador de crecimiento económico, este se define como el Producto Interno Bruto dividido en la población a mitad de año, en la Figura 23 se presenta la evolución de este indicador medido en pesos colombianos a precios constantes del año 2010. Se puede evidenciar que en Colombia al inicio del periodo de análisis cada colombiano percibía en promedio alrededor de 5 millones de pesos anualmente, promedio que ha crecido hasta superar los 17,5 millones de pesos anuales en 2019.

Figura 23. PIB per-cápita a precios constantes en Colombia 1960 - 2019

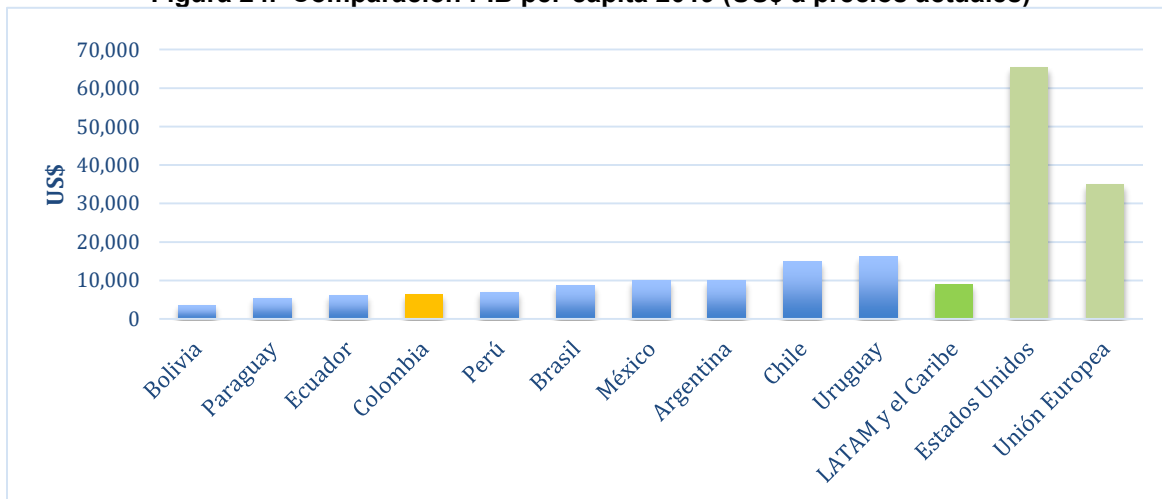


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

Para poder tener un comparativo de este indicador respecto a otros países se consultaron cifras consolidadas por el Banco Mundial (2020) y en la se encuentra que según este indicador Colombia se ubica por debajo de países de la región como Perú, Brasil, México, Argentina, Chile y Uruguay, así mismo, se puede visualizar la brecha existente respecto a la Unión Europea y Estados Unidos, cuyos datos se incluyeron para tener una perspectiva más amplia de este indicador.

Figura 24 se encuentra que según este indicador Colombia se ubica por debajo de países de la región como Perú, Brasil, México, Argentina, Chile y Uruguay, así mismo, se puede visualizar la brecha existente respecto a la Unión Europea y Estados Unidos, cuyos datos se incluyeron para tener una perspectiva más amplia de este indicador.

Figura 24. Comparación PIB per-cápita 2019 (US\$ a precios actuales)

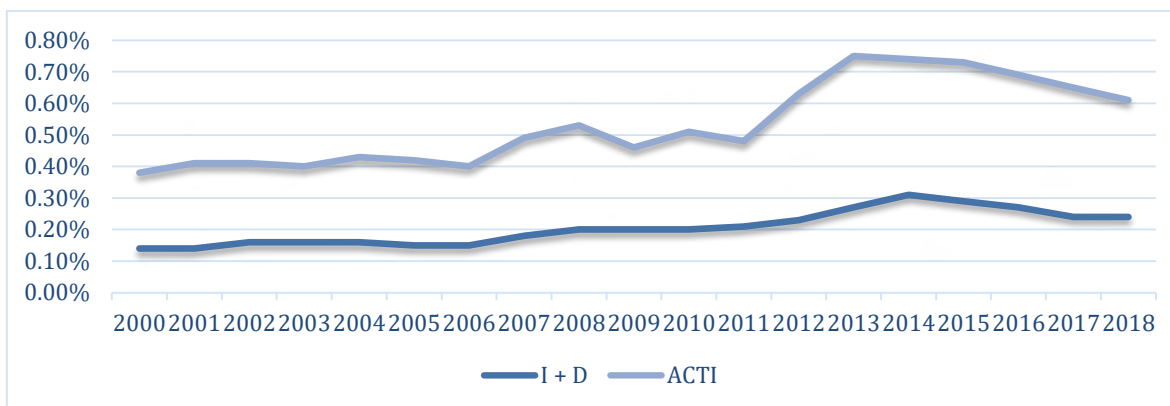


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

5.1.2.3. Inversión en Ciencia y Tecnología

Un indicador relacionado con el PIB y el emprendimiento es la inversión en Ciencia y Tecnología como porcentaje del PIB, en la Figura 25 se presenta el comportamiento de este indicador, así como el porcentaje del PIB invertido en Actividades de Ciencia y Tecnología desde el año 2000 hasta el año 2018, sumando inversión pública y privada.

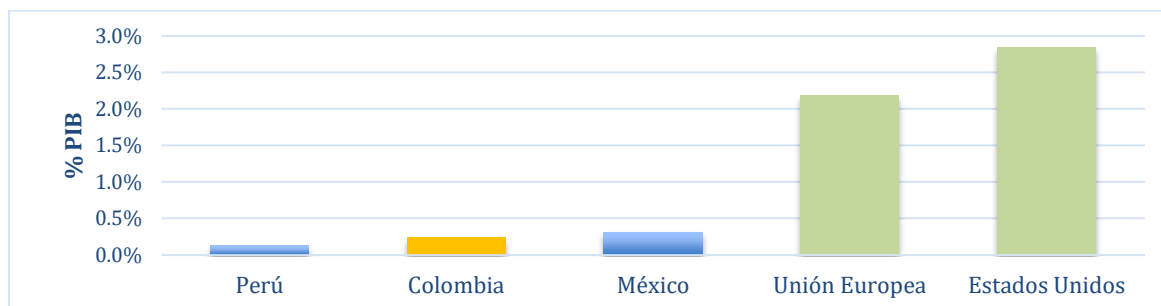
Figura 25. Inversión en actividades de ciencia, tecnología e innovación como porcentaje del PIB 2000 - 2018



Fuente: Tomado de Indicadores de Ciencia y Tecnología Colombia 2018 (p. 29), por Pardo y Cotte, 2018.

Para tener un referente comparativo, en la Figura 26 se presenta la inversión en I + D como porcentaje del PIB en el año 2018¹⁹ para países de la región cuya información está disponible en las bases de datos del Banco Mundial. Respecto a Perú la inversión en I + D como porcentaje del PIB en Colombia es un 86% superior mientras que respecto a México es un 25% inferior. El valor promedio para la Unión Europea y para Estados Unidos, supera por 10 veces la inversión en I + D realizada en el país.

Figura 26. Inversión en I + D como porcentaje del PIB año 2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial

¹⁹ Último año disponible para este indicador en la información del Banco Mundial, se consultaron otras fuentes, sin encontrar información más actualizada.

5.1.3. Superación de la pobreza y generación de ingresos

El DNP (2020) en la Política de Emprendimiento también plantea que el emprendimiento es una alternativa para la generación de ingresos y superación de la pobreza, para complementar el contexto colombiano en esta dimensión se presenta a continuación, una caracterización de variables relacionadas.

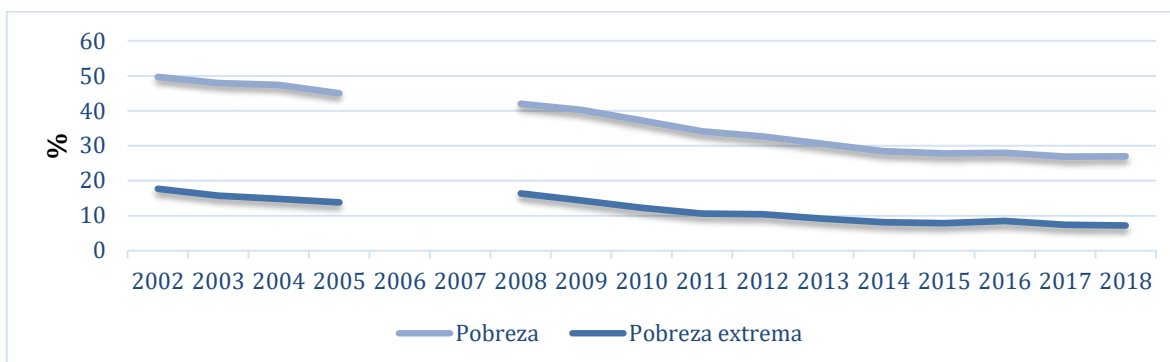
5.1.3.1. Pobreza

La línea de pobreza, según el DANE, es el costo per cápita mínimo de una canasta básica de bienes y servicios (alimentarios y no alimentarios) en un área geográfica determinada, por lo tanto, a quienes su ingreso no alcance para cubrir dicha canasta básica se le considera como población con pobreza monetaria. Desde el año 2002 hasta el 2018 la disminución de población en esta condición ha sido constante, pasando de un 49,7% a un 27%. El mismo comportamiento se tiene para la pobreza monetaria extrema, cuya diferencia principal con la pobreza monetaria es que la definición de canasta básica contiene únicamente bienes alimentarios. En el año 2002 el 17,7% de la población colombiana se encontraba en pobreza monetaria extrema, mientras que para el año 2018 el porcentaje fue de 7,2%, en la Figura 27²⁰ se presenta el comportamiento de estas variables desde el año 2002 hasta el 2018.

**Figura 27. Pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema 13 ciudades²¹
2002-2018**

²⁰ “En agosto de 2011 se publicaron las nuevas cifras de pobreza monetaria para Colombia que no habían podido ser calculadas desde el 2005 debido a cambios metodológicos tras la introducción de la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) en el segundo trimestre de 2006, para los años 2006 y 2007 no existen cifras de pobreza debido a que las series no pudieron ser empalmadas para estos años en específico” (Fedesarrollo, 2012, p.3).

²¹ Las 13 ciudades son Barranquilla AM, Bogotá, Bucaramanga AM, Cali AM, Cartagena, Cúcuta AM, Ibagué, Manizales AM, Medellín AM, Montería, Pasto, Pereira AM y Villavicencio. Los datos de 2006 y 2007 no se calculan por problemas de comparabilidad en las series de empleo y pobreza como resultado del cambio metodológico que implicó la transición de la Encuesta Continua de Hogares a la Gran Encuesta Integrada de Hogares.

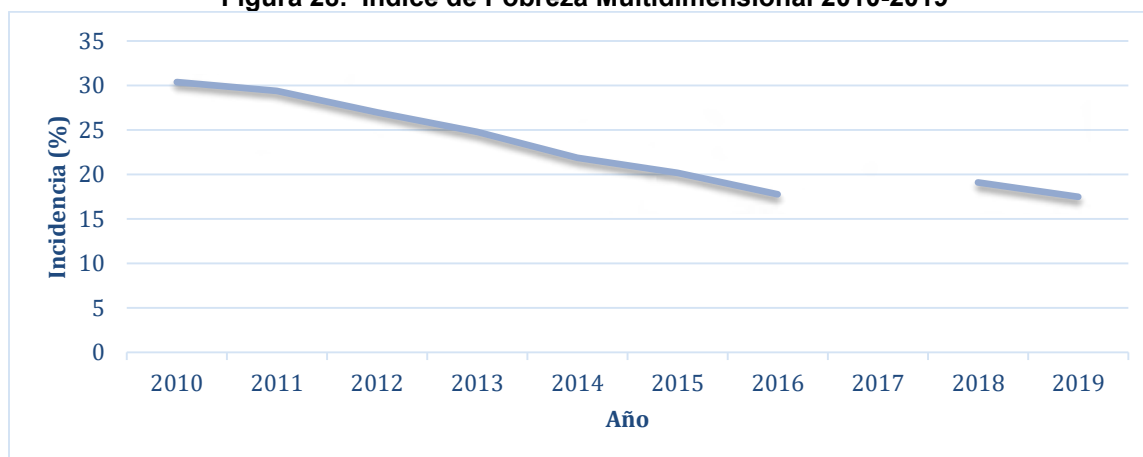


Fuente: Elaboración propia con datos de DANE

Otra forma de medir la pobreza es el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) desarrollado por la Universidad de Oxford y adaptado para Colombia por el DNP, este Índice incluye cinco dimensiones evaluadas a través de 15 indicadores. Las dimensiones son servicios públicos y condiciones de la vivienda; condiciones educativas; condiciones de la niñez y la juventud; salud y trabajo.

La medición del IPM en Colombia se realiza desde el año 2010²², cuando el porcentaje de personas pobres por IPM era del 30,4% a nivel nacional y estuvo en constante disminución hasta el año 2018 cuando tuvo un incremento de 1,3 puntos porcentuales respecto al año 2016. La medición del año 2019 fue de 17,5%, la más baja hasta el momento. La información de este índice se presenta en la Figura 28.

Figura 28. Índice de Pobreza Multidimensional 2010-2019



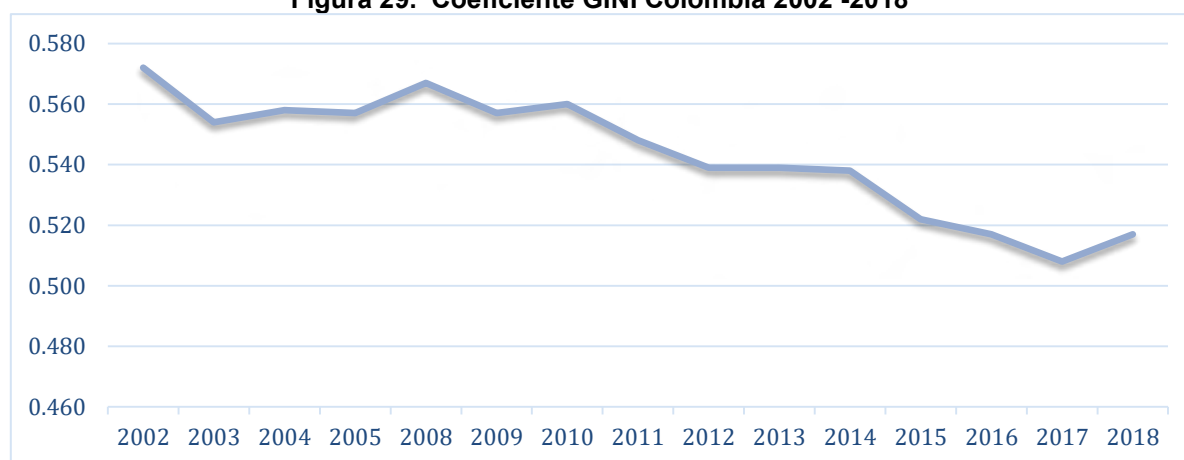
Fuente: Elaboración propia con datos de DANE

²² Para el año 2017 los datos son representativos únicamente para el dominio Cabeceras, no para el total nacional.

5.1.3.2. Distribución del Ingreso

El coeficiente de desigualdad de ingresos Gini va en una escala de 0 a 1, donde 1 representa que una sola persona concentra todo el ingreso, mientras que 0 significa que todos los habitantes tienen el mismo ingreso. Para el caso colombiano este índice de desigualdad ha tenido tendencia a decrecer, alcanzando su punto más bajo en el año 2017 con un valor de 0,508, en la Figura 29 se presenta su comportamiento desde el año 2002 hasta el año 2018. Según este indicador, en un estudio realizado por la CEPAL (2019) Colombia es el segundo país más desigual de la región después de Brasil²³.

Figura 29. Coeficiente GINI Colombia 2002 -2018



Fuente: Elaboración propia con datos de DANE

Los indicadores de pobreza indican que en el país se ha logrado avanzar en su reducción en los últimos años, sin embargo, sigue siendo alta. Adicionalmente con la crisis ocasionada por el COVID – 19, se estima que el resultado principal será un retroceso en temas de pobreza y desigualdad que conducirá al país a niveles del inicio del siglo XXI (Universidad de los Andes, 2020) es decir con índices de pobreza y pobreza extrema alrededor del 50% y el 18% respectivamente.

5.2. Actividad emprendedora en Colombia

Una vez presentados los indicadores generales de contexto colombiano que permiten tener una visión amplia del entorno económico en el cual se desarrolla la actividad emprendedora en el país y los retos que en los que tiene un rol fundamental, se procede a presentar una serie de indicadores que permiten caracterizarla.

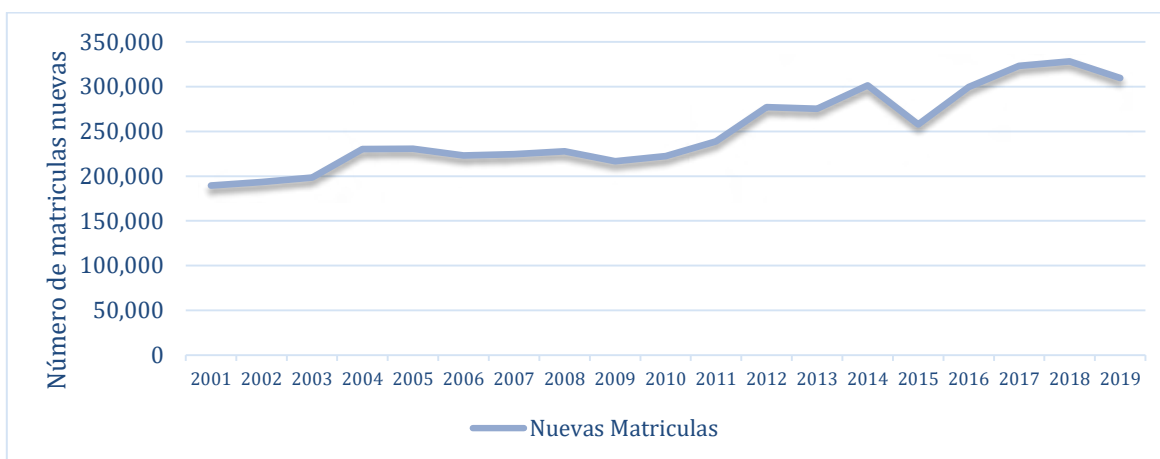
²³ En el estudio no se encuentra información de Venezuela ni Haití.

5.2.1. Creación de Empresas

Uno de los indicadores que permite caracterizar la actividad emprendedora en el país es el de las nuevas matrículas registradas en las Cámaras de Comercio, que corresponde a las empresas que son creadas año tras año, este indicador debe leerse en paralelo con indicadores como la tasa bruta de entrada de empresas y la tasa bruta de salida de empresas, así como el indicador de la tasa de supervivencia de las empresas, que indica cuántas de las empresas creadas sobrevive después de un tiempo determinado, que por lo general se analiza a los 5 años.

En ese orden de ideas, respecto a la creación de empresas en Colombia en los últimos 20 años se ha tenido un incremento, medido a través de las empresas nuevas registradas en las Cámaras de Comercio, cifra que en el año 2019 superó en casi 120 mil la registrada en el año 2001. Aunque la tendencia general en el periodo de estudio ha sido incremental, en los años 2006, 2009, 2013, 2015 y 2019 se presentaron variaciones negativas en esta serie de tiempo; las más notorias en los años 2015 y 2019, esta información se presenta en la Figura 30.

Figura 30. Matriculas nuevas 2001 - 2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Confecámaras

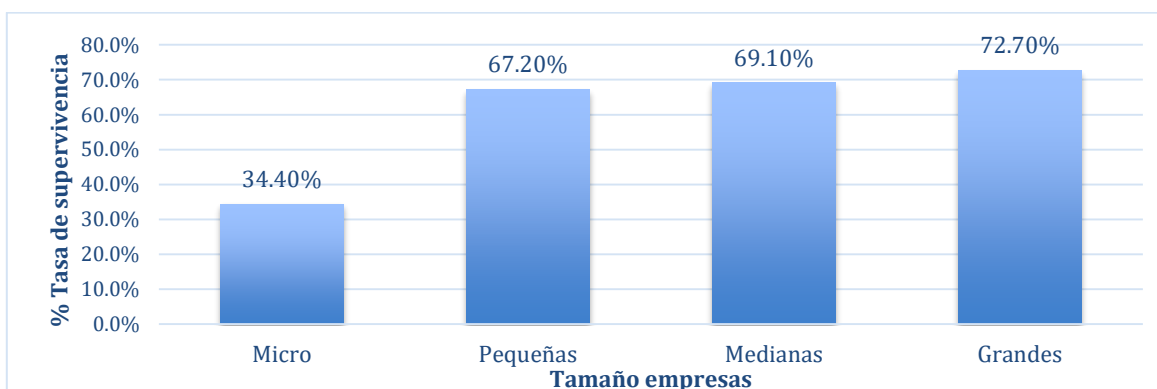
En un estudio realizado por Confecámaras en el año 2018, titulado “*Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia*”, se calcula la tasa bruta de entrada de empresas, la tasa bruta de salida de empresas y la tasa de entrada neta, dando como resultado promedio entre 2013 y 2017 un 19,2%, un 18,2% y un 1,1% respectivamente, lo que quiere decir que “por cada 100 empresas formales, 19 entran al mercado formal y salen 18” (p. 15).

Dado que el inventario total de empresas desde el 2013 y 2017 ha oscilado entre 1,3 y 1,5 millones de empresas, se puede plantear que la tasa de entrada neta de empresas para el país estaría aproximadamente entre 14.300 y 16.500 empresas por año.

Adicionalmente, en este estudio se calcula la tasa de supervivencia de las empresas creadas en el 2012, según su tamaño al momento de creación, y con un horizonte de análisis de 5 años, es decir, se analizó qué proporción de las empresas creadas en 2012 seguían con vida en el año 2017. En la Figura 31 se presentan los resultados, encontrando que la tasa de supervivencia a 5 años de las empresas que nacen como microempresas corresponde al 34%, este valor equivale a la mitad de la tasa de supervivencia de las empresas de mayor tamaño.

Teniendo en cuenta que las microempresas representaron entre el 92% y el 93% del total del stock de empresas en Colombia entre 2013 y 2017 (Confecámaras, 2018) se deben crear mecanismos que permitan mejorar la tasa de supervivencia de este tipo de empresas.

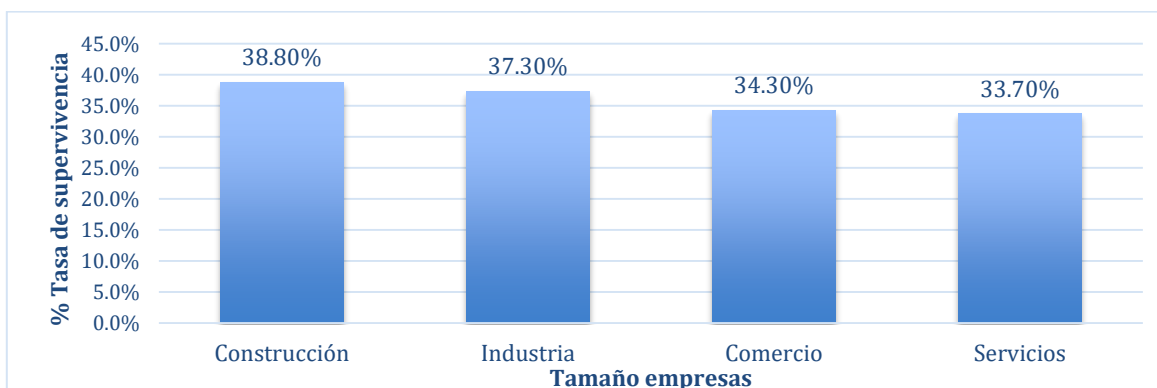
Figura 31. Tasa de supervivencia empresarial según tamaño de empresa



Fuente: Elaboración propia con datos de Confecámaras

En este mismo estudio se establece que la supervivencia según el sector, la cual se presenta en la Figura 32, el sector servicios presenta la menor tasa de supervivencia debido a la alta competencia que existe (Confecámaras, 2018).

Figura 32. Tasa de supervivencia empresarial según sector



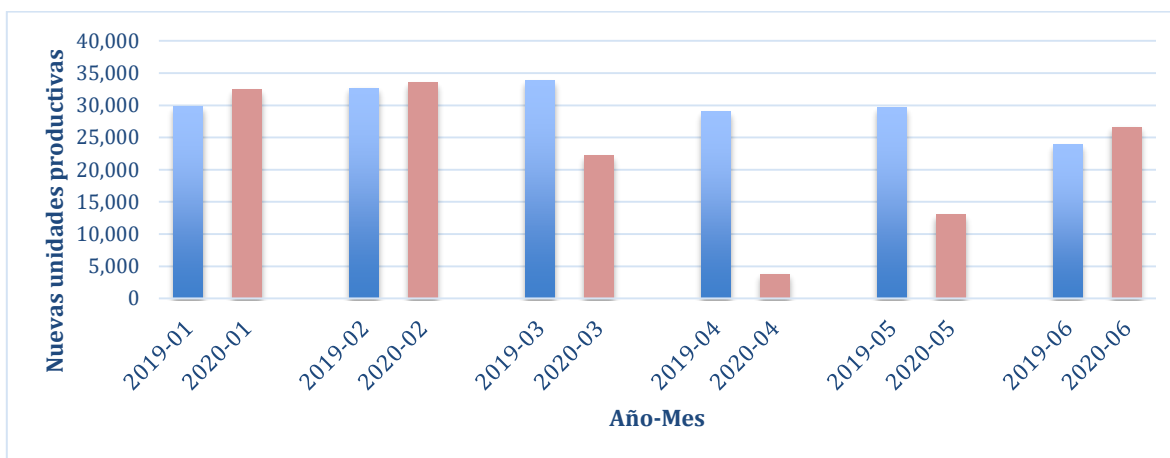
Fuente: Elaboración propia con datos de Confecámaras

Para complementar la perspectiva de creación de empresas teniendo en cuenta la coyuntura ocasionada por el COVID – 19, se realiza un análisis comparativo de las unidades productivas creadas en el primer semestre de 2020 en contraste con el primer semestre de 2019. Se destaca una disminución de casi 47 mil unidades productivas ya que el total de nuevas matrículas durante los primeros seis meses de 2020 fue de 131.848, mientras que en 2019 a junio se habían creado 178.844 empresas.

Cabe destacar que en los meses de enero y febrero del presente año la creación de empresas fue superior respecto a los mismos meses del año pasado, sin embargo, para el mes de marzo la diferencia alcanzaba -34,3% y el mes de abril fue aún más crítico con una disminución de casi -87% frente a 2019.

En contraste, en el mes de junio se presentó una mejoría en este indicador, que ya no tuvo variación negativa, presentó un incremento del 11,5% frente al mismo mes de 2019. En la Figura 33 se presenta la información de empresas creadas en el primer semestre de 2020, comparado con el primer semestre del año 2019.

Figura 33. Unidades productivas creadas 2019 vs 2020



Fuente: Tomado de Dinámica de Creación de Empresas en Colombia (p. 3), por Confecámaras, 2020.

En cuanto a las actividades económicas a las cuales se dedican las nuevas empresas la tendencia se ha mantenido durante los últimos 7 años, liderando el Comercio al por mayor y al por menor con alrededor el 40% del total de nuevas empresas. La segunda actividad económica con mayor número de empresas nuevas es el alojamiento y los servicios de comida con aproximadamente el 15%. En la Tabla 6 se presenta el listado de actividades económicas y en la Figura 34 se puede identificar su proporción en las empresas creadas.

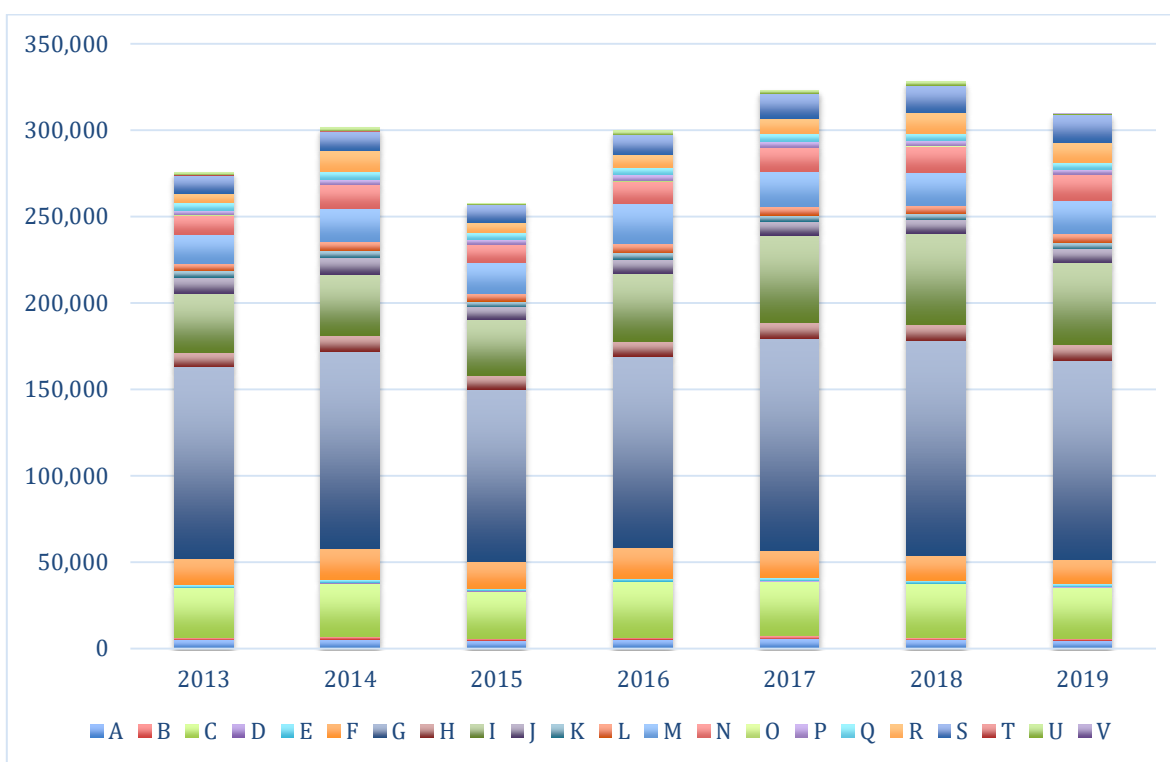
Tabla 6. Codificación actividades económicas para gráfica creación de empresas

Código	Actividad Económica
A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
B	Explotación de minas y canteras
C	Industrias manufactureras
D	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire
E	Distribución de agua, saneamiento ambiental
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor
H	Transporte y almacenamiento
I	Alojamiento y servicios de comida
J	Información y comunicaciones
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades de servicios administrativos y de apoyo
O	Administración pública y defensa; seguridad social
P	Educación

Q	Actividades de salud humana y asistencia social
R	Actividades artísticas, de entretenimiento
S	Otras actividades de servicios
T	Actividades hogares en calidad de empleadores
U	Actividad no Homologada a CIIU V4
V	Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales

Fuente: Elaboración propia

Figura 34. Actividades económicas de las nuevas empresas 2013 -2019



Fuente: Elaboración propia con datos de Confecámaras

En cuanto a las edades de las empresas que constituyen el tejido empresarial colombiano, según Confecámaras (2018) la mayoría son startups²⁴ (32%), seguidas de empresas jóvenes²⁵ (24%), empresas consolidadas²⁶ (23%) y por último, empresas maduras²⁷ (20%).

²⁴ Empresas con menos de dos años de creación.

²⁵ Empresas entre 3 y 5 años de haber sido creadas.

²⁶ Empresas con más de 10 años de haber sido creadas.

²⁷ Empresas entre 5 y 10 años de haber sido creadas.

Las startups tienen mayor participación en el sector servicios, las jóvenes en el sector construcción, las maduras en comercio y las consolidadas en industria.

5.2.2. Otros indicadores de la actividad emprendedora en Colombia

En este apartado se presenta una caracterización de la actividad emprendedora en Colombia, con base en algunos resultados del Global Entrepreneurship Monitor – GEM²⁸ registrados en los informes de Colombia 2019 y 2020.

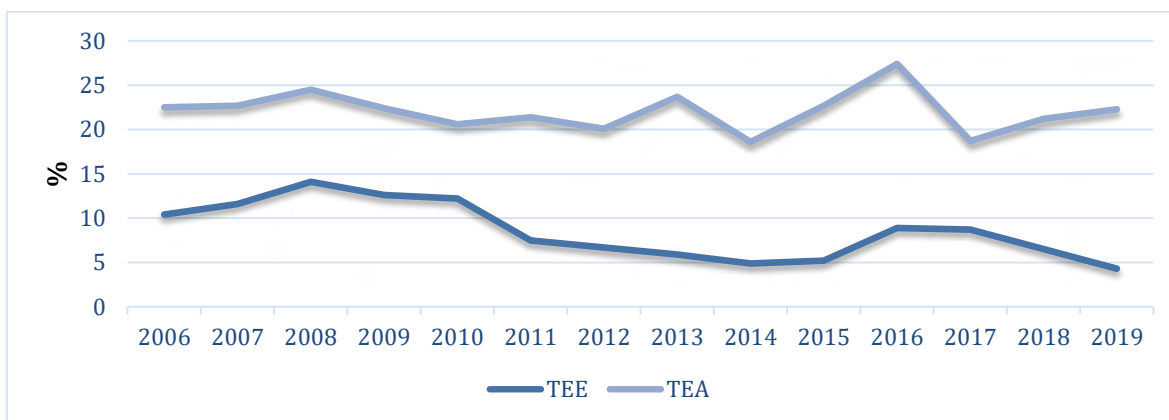
La *tasa de actividad emprendedora* - TEA está definida como la proporción de personas entre 18 y 64 años que están en proceso de iniciar un negocio o han empezado uno nuevo que no supera los 42 meses. Mientras que la *tasa de emprendedores establecidos* - TEE está definida como las personas entre 18 y 64 años que son propietarios, administran una empresa y han pagado salarios o retribuciones por más de 42 meses.

En la Figura 35 se presenta la evolución de estas dos tasas a lo largo de trece años. En este periodo de análisis la TEA siempre es superior que la TEE, lo cual indica que la supervivencia de las empresas en Colombia se vuelve compleja más allá de los 3 años y medio. Entre el 2006 y el 2010 el comportamiento de ambas tasas es similar, obteniendo un pico alto en el año 2008, de hecho, allí se da el pico más alto para la TEE (14,1%).

Sin embargo, después del año 2010 la TEE empieza a decrecer de manera constante hasta el año 2015, mientras que la TEA tuvo un comportamiento más oscilante y alcanzó su pico más alto en el año 2016 (27,4%). Los últimos tres años la TEA ha estado aumentando, en contraste, la TEE ha estado disminuyendo.

**Figura 35. Tasa de actividad emprendedora y Tasa de emprendedores establecidos
2006-2019**

²⁸ GEM es un proceso de investigación académica realizado desde 1999 a nivel mundial, que indaga sobre la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico. Realizan más de 100.000 encuestas anuales en más de 50 economías, sobre variables asociadas a la actividad emprendedora en sus diversas etapas, las actitudes y comportamiento emprendedor de los individuos y cómo el contexto nacional impacta al emprendimiento.

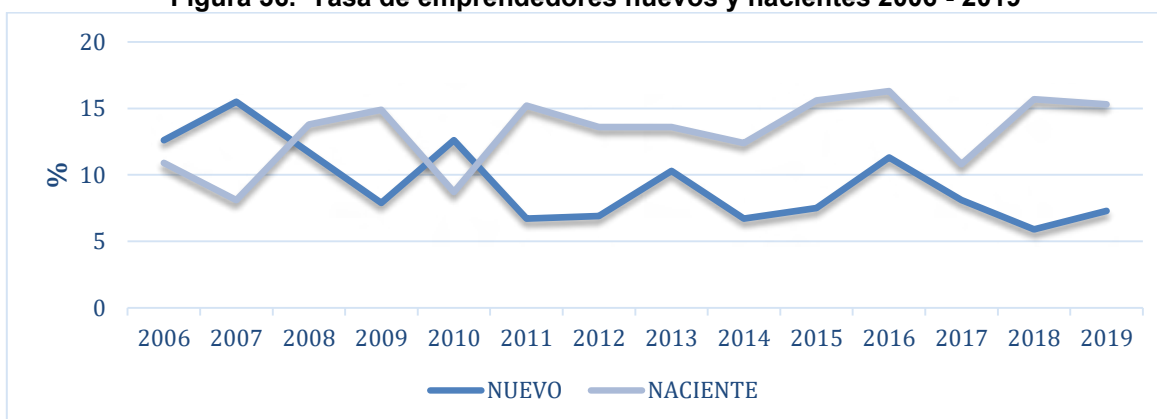


Fuente: Tomado de Estudio de la actividad emprendedora en Colombia 2018/2019 (p. 8 y p.10), por Laverde et al. 2019.

La TEA está compuesta por los *emprendedores nacientes* y por los *nuevos empresarios*. Los nacientes son aquellos que tienen entre 18 y 64 años, y han comprometido recursos para empezar una empresa, pero aún no han pagado sueldos o salarios por más de tres meses. Mientras que los nuevos empresarios son quienes tienen entre 18 y 64 años que administran su propio negocio, de máximo 42 meses de existencia y que ya han pagado salarios por tres meses o más.

En la Figura 36 se evidencia que los emprendedores nuevos superaron la proporción de los nacientes únicamente en tres años de los trece analizados, este comportamiento pone en evidencia que existe una mayor proporción de emprendedores naciendo que emprendedores manteniéndose más allá de los tres meses.

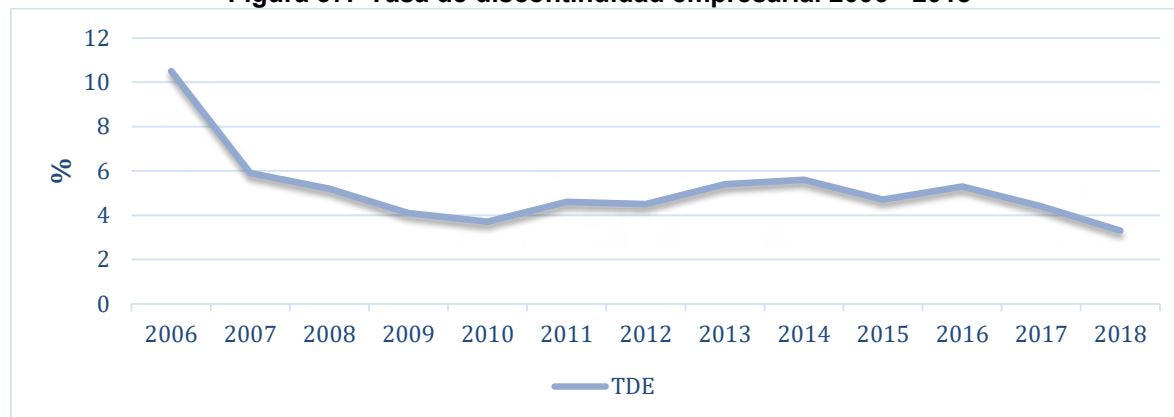
Figura 36. Tasa de emprendedores nuevos y nacientes 2006 - 2019



Fuente: Tomado de Estudio de la actividad emprendedora en Colombia 2018/2019 (p. 9), por Laverde et al. 2019.

Otro indicador que permite realizar una caracterización del emprendimiento en Colombia es la tasa de discontinuidad empresarial definida por el GEM como el porcentaje de personas que en los últimos 12 meses han cerrado, vendido, descontinuado o abandonado una actividad empresarial que tenían en funcionamiento. El comportamiento de este indicador se presenta en la Figura 37.

Figura 37. Tasa de discontinuidad empresarial 2006 - 2018



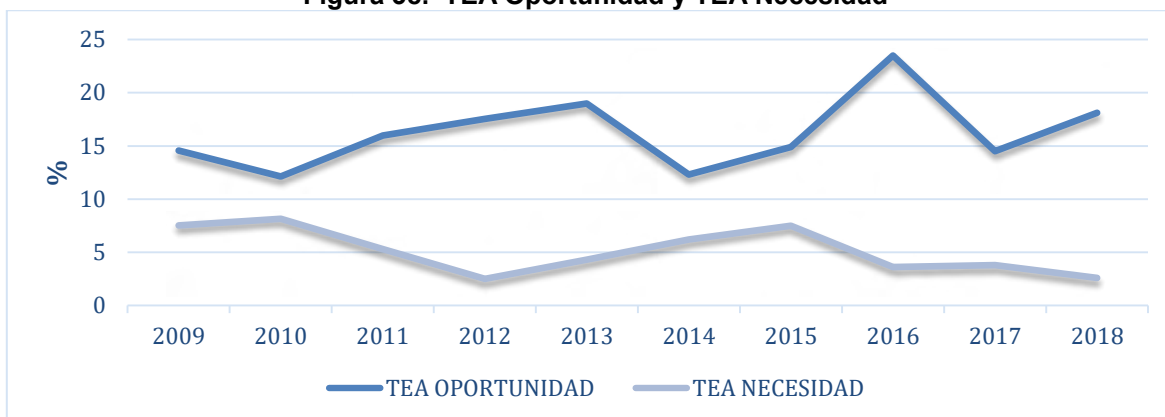
Fuente: Tomado de Estudio de la actividad emprendedora en Colombia 2018/2019 (p. 11), por Laverde et al. 2019.

En el periodo de análisis este indicador se ha mantenido debajo del 6% desde el año 2007 alcanzando su punto más bajo en el 2018 (3,3%), año en el cuál GEM indagó sobre las razones de los emprendedores para cerrar sus empresas. Las principales razones expuestas fueron que *el negocio no era rentable* (30%), *motivos personales o familiares* (20%), *encontró otro trabajo u oportunidad de negocio* (13%) y *problemas para obtener financiación* (13%).

En cuanto al perfil de los emprendedores, según los resultados GEM, la mayoría de las personas en la TEA están en edades de 25 a 44 años, mientras que la mayoría de las personas en la TEE tienen entre 45 y 54 años.

Otro indicador útil para caracterizar a los emprendedores colombianos está relacionado con las motivaciones que impulsaron el emprendimiento: la necesidad o la oportunidad. Según los resultados del GEM se evidencia que la principal motivación en el periodo de análisis siempre ha sido la oportunidad, presentando su punto más alto en el año 2016 (23,5%) en contraste con el punto más alto de necesidad en el año 2010 (8,15%), en la Figura 38 se presentan el comportamiento de estos indicadores desde el 2009 hasta el 2018.

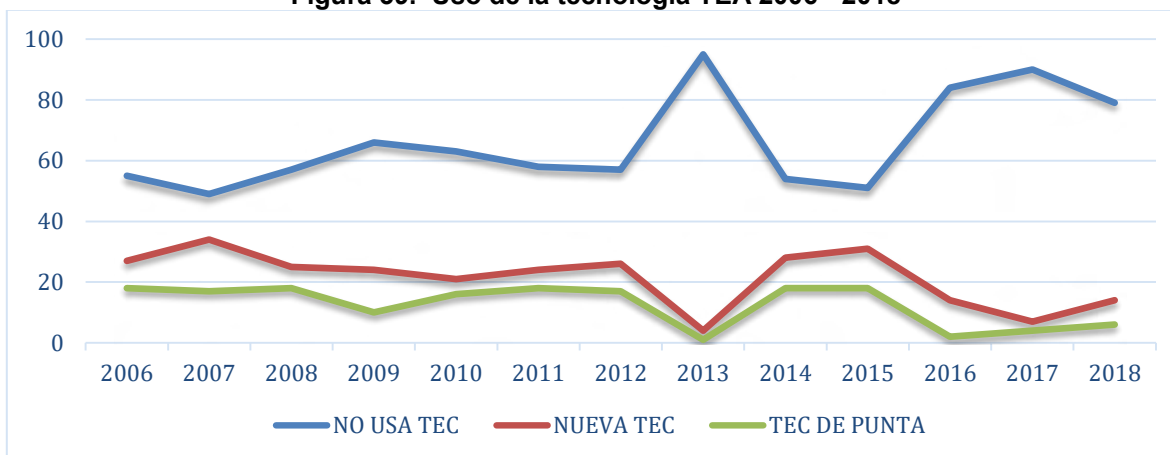
Figura 38. TEA Oportunidad y TEA Necesidad



Fuente: Tomado de Estudio de la actividad emprendedora en Colombia 2018/2019 (p. 16), por Laverde et al. 2019.

Si se contrasta el nivel educativo de los emprendedores en la TEA y las motivaciones, se tiene que los emprendedores con primaria son los que más emprenden por necesidad mientras que quienes más emprenden por oportunidad son los de formación universitaria. En cuanto al nivel de ingresos quienes más emprenden por necesidad son los de ingresos menores a 1 SMMLV y quienes más emprenden por oportunidad son los de ingresos de 3 a 4 SMMLV.

Figura 39. Uso de la tecnología TEA 2006 - 2018



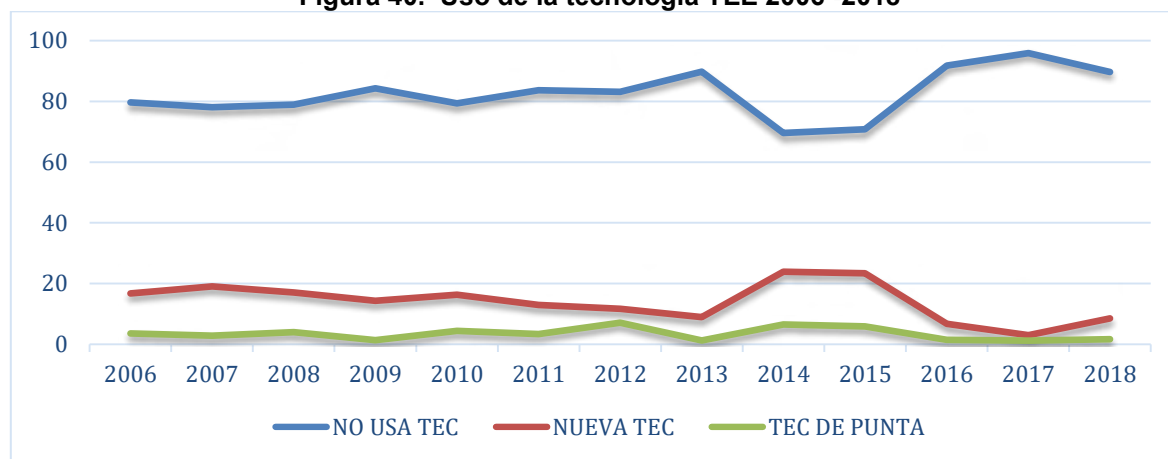
Fuente: Adaptado de Estudio de la actividad emprendedora en Colombia 2018/2019 (p. 26), por Laverde et al. 2019.

Para caracterizar a las empresas GEM consultó respecto al uso de la tecnología, encontrando que en todos los años más de la mitad de los emprendedores de la TEA no

usaban tecnología²⁹ y menos del 20% usaba tecnología de punta³⁰ en casi todos los años del periodo de análisis. En la Figura 39 se presenta dicha el detalle de este indicador.

En cuanto a los emprendedores establecidos quienes no usan tecnología son incluso más que los emprendedores nacientes y nuevos, y oscilan siempre por encima del 70%, mientras que quienes usan tecnología de punta la mayoría de los años no superan el 5% en el periodo de estudio como se puede observar en la Figura 40.

Figura 40. Uso de la tecnología TEE 2006 -2018



Fuente: Adaptado de Estudio de la actividad emprendedora en Colombia 2018/2019 (p. 27), por Laverde et al. 2019.

En cuanto al nivel de informalidad de los emprendimientos, según el GEM, se presenta en el 74,5% de las TEA y el 37,9% de las TEE en el año 2018. Y en mayor porcentaje en emprendedoras mujeres (81,4%) que en hombres (69,3%). Por último, el 2,22% de los encuestados entre 18 y 64 años afirmó que en los últimos 3 años y la actualidad ha estado involucrado en el desarrollo de nuevas actividades para su empleador principal.

El GEM también realiza la medición relacionada con la internacionalización, es decir la orientación exportadora, y esta medida como el porcentaje de clientes que se tienen en el exterior. Para el caso de la TEA en el 2018 el 57,5% afirmaron no tener clientes fuera del país, en el 2019 este indicador incremento a un 90%. En contraste, el 60,8% de las TEE en 2018 confirmaron no tener clientes fuera de Colombia, en el 2019 incrementó a 89,4%. Así mismo las TEA que tenían más del 75% de sus clientes en el exterior para el año 2018 eran

²⁹ GEM define el no uso de tecnología como el uso de tecnología que tiene más de cinco años en el mercado.

³⁰ GEM define el uso de tecnología de punta como el uso de tecnología menos de un año en el mercado y nueva tecnología como la tecnología que tiene entre 1 y 5 años en el mercado.

el 2,8% y en el año 2019 fueron solo el 1%, mientras que las TEE que tenían más del 75% de sus clientes en el exterior para el año 2018 fueron el 1,9%.

5.2.3. Inversión en Emprendimiento por el Proceso de Paz

En el marco del proceso de reincorporación existe un beneficio económico de 8 millones de pesos que se da por única vez para emprendimiento o fortalecimiento de proyectos productivos, bien sea para un negocio individual, una iniciativa con una organización asociativa o para construir, adquirir o mejorar vivienda.

Para desarrollar estos proyectos los reinsertados deben formarse y generar las competencias para la sostenibilidad de estos, adicionalmente se deben formular y presentar ante el CNR o la Agencia para la Normalización y Reincorporación.

Al 30 de abril de 2020 la cantidad de proyectos productivos aprobados era de 1.357 beneficiando a 4.075 excombatientes con un total de \$40.820 millones de pesos colombianos (Agencia para la Normalización y Reincorporación, 2020).

En esta sección se presentaron indicadores del contexto económico colombiano y de la actividad emprendedora en el país, la principal conclusión es que con la coyuntura ocasionada por el COVID – 19, los indicadores de desempleo, pobreza, crecimiento económico y desigualdad van a tener retrocesos entre 10 y 20 años, lo cual plantea un escenario económico y social crítico en el país. En ese marco, el emprendimiento se convierte en una alternativa fundamental para la reactivación económica y el desarrollo social de Colombia.

6. Conclusiones

El desarrollo de la política pública en emprendimiento en el país ha tenido una evolución permanente, inicialmente su objetivo estaba relacionado con disminuir el desempleo y reducir la informalidad. Posteriormente otro tipo de objetivos fueron complementando y redefiniendo el alcance de la actividad emprendedora en el país, con el diseño de políticas públicas relacionadas con emprendimiento fundamentado en la innovación para aprovechar oportunidades de mercado.

De forma paralela a la estructuración de la normativa relacionada con el emprendimiento, se crearon instituciones públicas cuya misionalidad consistía en implementar todos los programas y proyectos que fomentaran el desarrollo de la actividad emprendedora en el país. Si bien en el país existen diversas entidades y normativas para atender el fomento y desarrollo del emprendimiento, existe un alto grado de atomización de esfuerzos encaminados a mejorar el desempeño del ecosistema de emprendimiento nacional, esta es una de las conclusiones de la metodología ArCO implementada desde el año 2020.

En ese contexto, la Ley de Emprendimiento radicada en la más reciente legislatura, tiene como objetivo optimizar los esfuerzos desde el sector público para realizar una gestión más eficiente y eficaz, eliminando la atomización de la oferta, buscando incrementar el impacto de los programas y proyectos de emprendimiento desde el sector público en el país. Se espera que, la implementación de esta Ley permita eliminar la atomización de la oferta, así como crear sinergia al combinar programas que se puedan complementar y de esta manera aumentar el impacto de los programas derivados de la política pública.

Según lo presentado en este documento, aún hay varios campos de acción en los que se requiere que la implementación de la política pública de emprendimiento sea de manera sostenida y con despliegue territorial, los principales retos que tiene el país y que pueden encontrar en el emprendimiento una alternativa real de solución son: buscar nuevas formas para fomentar la cultura del emprendimiento, aumentar la cantidad de emprendimientos de alto impacto, apoyar al emprendimiento como una alternativa de desarrollo económico y social para colombianos víctimas del conflicto.

Continuando con los temas desarrollados en este entregable, el marco conceptual para la medición del emprendimiento en Colombia se basa en tres principios: i) el emprendimiento sigue la lógica de una cadena de valor y, por tanto, necesita insumos para obtener productos e impactos, ii) es un proceso iterativo, y iii) es un proceso dinámico y cambiante, se requiere observar la transición de emprendimiento a empresa, derivada de la dinámica del emprendedor en ese proceso.

De esta manera se despliega el modelo de medición basado en los determinantes del emprendimiento, el desempeño del emprendimiento y el impacto del desempeño empresarial a nivel macro. En el primer nivel se plantean como los determinantes del

emprendimiento a la cultura y capital humano, al marco regulatorio e institucionalidad, el acceso a financiamiento, la industria de soporte y la redes. En el segundo nivel se encuentra el desempeño emprendedor, que, según el modelo de la OCDE, sus indicadores se pueden clasificar en tres tipos: relacionados con la firma (emprendimientos nacientes o empresas), los relacionados con la creación de empleo y los relacionados con la generación de riqueza.

En el tercer nivel, relacionado con el impacto del desempeño empresarial macro, se encuentran conceptos como el empleo, la sofisticación de la economía, el crecimiento económico, la formalidad empresarial y el desarrollo social, es importante reconocer que el impacto puede ser distinto entre países que se encuentran en el mismo nivel de desarrollo (Carree et al., 2002), entre países en diferentes etapas de desarrollo (Wennekers et al., 2005) y también entre regiones en un mismo país. (Acs y Armington, 2004).

En el caso de los países de América del Sur, tanto la competitividad como el impulso de la eficiencia, aún no crecen a tasas sostenibles, a pesar de los avances que, en materia de instituciones, infraestructura, y estabilidad macroeconómica ha tenido la región. Además, persisten retos importantes en áreas de la educación y creación de conocimiento, factores que son determinantes en la actividad emprendedora.

Respecto a la propuesta de batería de indicadores, del total de indicadores considerados para inclusión, luego de la aplicación de la metodología de evaluación, se priorizaron los mismos, y los resultados fueron: 33 son de prioridad A, 12 de prioridad B y 21 prioridad C. También, es de resaltar que la propuesta incluye seis (6) indicadores que nacen de la necesidad de explicar el contexto colombiano y serán ajustados en la siguiente entrega del proyecto. Esto en la medida que aún están en proceso de elaboración en términos de formulación para garantizar la continuidad de la medición.

Para finalizar, del contexto económico y social en el cual se desarrolla el emprendimiento nacional, se tiene que en los últimos 50 años el país ha presentado un estancamiento en su desempeño productivo, medido a través de la Productividad Total de Factores (PTF), esto materializa un reto para el emprendimiento y así se plantea en el CONPES 3866 y en la Política de Emprendimiento.

En cuanto al crecimiento económico, el país ha tenido variaciones positivas, entre el 0,95% (1982) y el 8,47% (1978), en su Producto Interno Bruto (PIB) en los últimos 70 años con excepción del año 1999, año en el cual hubo una caída del -4,2%, en los últimos 20 años, la variación del PIB ha estado entre el 1,21% (2009) y el 7,36% (2011), sin embargo, las proyecciones realizadas por entidades nacionales y organismos internacionales debido coyuntura ocasionada por el COVID – 19, ubica a la variación del PIB para el año 2020 con una caída entre el -2% y el -7% (Banco de la República, 2020) o entre el -7,5% y el 9,3% (OCDE, 2020), lo que podría ser la mayor caída en los últimos 70 años, planteando otro reto para el emprendimiento colombiano y es ser un factor fundamental para la recuperación económica del país.

Otro factor que ha sido altamente afectado por la situación desencadenada por el COVID – 19 es el desempleo, que tenía una tendencia decreciente en los últimos 20 años, presentando su punto más alto en el año 2000 con el 20,52%, sin embargo, en el mes de mayo el desempleo en el país alcanzó el 21,38% y se proyecta que cierre el año entre un 10,63% y un 12,58% (OCDE, 2020). Así mismo, en cuanto a pobreza, se proyecta un retroceso de 20 años debido a la pandemia, es decir con índices de pobreza y pobreza extrema alrededor del 50% y el 18% respectivamente (Universidad de los Andes, 2020). Estas son dos dimensiones en las cuales el emprendimiento también tiene un rol fundamental para la reactivación económica y social del país.

En relación a la caracterización del emprendimiento, se tiene que la tasa neta de entrada de empresas al tejido empresarial colombiano, es del 1,1% (Confecámaras, 2018), es decir que haciendo el balance entre las empresas que se crean y que se cierran en el país, y relacionándolo con el total del tejido empresarial, ingresan de forma neta al tejido empresarial 1 empresa por cada 100 empresas existentes, el reto que propone este indicador para el emprendimiento colombiano es cómo lograr que los emprendimientos sean sostenibles, principalmente si se constituyen como microempresas, teniendo en cuenta que su tasa de supervivencia es del 34,4% que equivale aproximadamente a la mitad de la tasa de supervivencia de las empresas que nacen pequeñas, medianas o grandes.

Las actividades económicas a las cuales se dedican las nuevas empresas han mantenido una tendencia durante los últimos 7 años, liderando el Comercio al por mayor y al por menor con alrededor el 40% del total de nuevas empresas. La segunda actividad económica con mayor número de empresas nuevas es el alojamiento y los servicios de comida con aproximadamente el 15%. Respecto a las edades de las empresas que constituyen el tejido empresarial colombiano, según Confecámaras (2018) la mayoría son startups³¹ (32%), seguidas de empresas jóvenes³² (24%), empresas consolidadas³³ (23%) y, por último, empresas maduras³⁴ (20%). Las startups tienen mayor participación en el sector servicios, las jóvenes en el sector construcción, las maduras en comercio y las consolidadas en industria.

El COVID – 19 también ha afectado la dinámica de creación de empresas, en el mes de abril de 2020 hubo una caída del -87% respecto al mismo mes del año anterior, sin embargo, en el mes de junio se comenzó a ver una recuperación en este indicador con un incremento del 11,5% respecto al mismo mes del año anterior (Confecámaras, 2020).

³¹ Empresas con menos de dos años de creación.

³² Empresas entre 3 y 5 años de haber sido creadas.

³³ Empresas con más de 10 años de haber sido creadas.

³⁴ Empresas entre 5 y 10 años de haber sido creadas.

Referencias

Acs, Zoltan y José Ernesto Amorós (2014). Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. Jena Economic Research Papers.

Acs, Z. & Amorós, J. (2008). Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. Small Business Economics. DOI: 10.1007/s11187-008-9133-y. Pp. 5-44.

Agencia para la Normalización y Reincorporación. (26 de 07 de 2020). www.reincorporacion.gov.co. Obtenido de www.reincorporacion.gov.co: <http://www.reincorporacion.gov.co/es/reincorporacion/Paginas/La-Reincorporaci%C3%B3n-en-cifras.aspx>

Ahmad, and Hoffman, A. (2007). A framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. Entrepreneurship Indicators Steering Group. OCDE.

Ahmad, and Hoffman, A. (2007). A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship. Tabla 8, Anexo 2. Entrepreneurship Indicators Steering Group, OCDE.

Ahmad, N., and Hoffmann, A. (2008). A framework for addressing and measuring entrepreneurship (OCDE STATISTICS WORKING PAPER SERIES No. STD/DOC(2008)2 CADRE). OCDE Statistics Working Paper. Paris, France. Retrieved from <http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/doc/creativity/schmiemann.pdf>

Ahmad, N. and Seymour, R (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. OCDE.

Aqueveque, C., Felzensztein, C., & Gimmon, E. (2013). Entrepreneurship at the periphery: Exploring framework conditions in core and peripheral locations. Entrepreneurship Theory and Practice, 1042-2587.

Asociación Nacional de Instituciones Financieras (ANIF) (2020), Centro de estudios económicos. Gran encuesta a las Microempresas.

Banco Mundial. (25 de 07 de 2020). www.bancomundial.org. Obtenido de www.bancomundial.org: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?view=map>

Baum, R., & Locke, E. (2004). The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth. Journal of Applied Psychology, 587-598.

Boetke, P. & Coyne, C. (2003). Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence.

Cao, Z. & Shi, X. A systematic literature review of entrepreneurial ecosystems in advanced and emerging economies. *Small Business Economics*. DOI: 10.1007/s11187-020-00326-y

Carree, M., & Thurik, A. R. (2003). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. En *Handbook of Entrepreneurship Research, International Handbook Series on Entrepreneurship*. Acs Z.J., Audretsch D.B.

Carree, M., & Thurik, R. (2010). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. En A. D. Acs Z., *Handbook of Entrepreneurship Research*. New York: Acs Z., Audretsch D.

CEPAL. (2019). Panorama social de América Latina. Santiago: Naciones Unidas.

Chen, Y., Lin, C., Kuo, C., & Lee, Y. (2014). A comparison of four measurement systems and evaluation indicators in entrepreneurship: Evidence from five innovation-driven economies in Asia. *Proceedings of PICMET '14 Conference: Portland International Center for Management of Engineering and Technology; Infrastructure and Service Integration* (pp. 1222-1229). Kanazawa, Japan: IEEE.

CID, Centro de Investigaciones para el Desarrollo. (2019). *Invitados, vips y excluidos en el gran pacto para Colombia. Análisis crítico del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 "Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad"*. Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.

Confecámaras. (2018). Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia. Bogotá: Confecámaras.

Consejo Privado de Competitividad (CPC) (2019). Informe Nacional de Competitividad 2019 – 2020. Panamericana formas e impresos. Bogotá.

Cooney, T. M. (2012). Entrepreneurship skills for growth-oriented business. Copenhagen.

Creswell, J. (2013). Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches. *Research Design*, 1–26. <https://doi.org/10.2307/3152153>

Departamento Nacional de Estadística DANE. (24 de 07 de 2020). DANE. Obtenido de DANE: https://www.dane.gov.co/files/faqs/faq_ech.pdf

Departamento Nacional de Estadística DANE. (2017). Boletín técnico de certificación de la calidad del proceso estadístico. Obtenido de: https://www.dane.gov.co/files/sen/calidad/aspGen/Bol_Certificaciones_09_17.pdf

Departamento Nacional de Estadística DANE. (2019). Encuesta de micronegocios. Obtenido de: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios#informacion-2019>

Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2016). CONPES Política de Desarrollo Productivo. Bogotá.

Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2018). Colombia Próspera y Sostenible, una visión de largo plazo. Bogotá.

Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2020). Borrador documento CONPES de emprendimiento para Colombia. Bogotá.

Dewey, J. (1927). The Public and its problems (Holt Publi). New York City.

Dinero (2018). Estos son los principales problemas de productividad de las empresas. Obtenido de www.dinero.com: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/problemas-de-productividad-de-las-empresas-colombianas/265182#:~:text=Falta%20de%20control%20en%20procesos,que%20enfrentan%20las%20empresas%20colombianas>. Consultado: (21 de 09 de 2020)

Dweck, C. S. (2007). Mindset: The New Psychology of Success.

Fedesarrollo. (2012). Mediciones de pobreza en Colombia y seguimiento a la gestión de los logros de las familias de la Red Unidos. Bogotá: Fedesarrollo.

Gómez, L., Pereira, F., Quiroga, R., & Varela, R. (2008). Reporte anual Colombia 2008. Bogotá: Ediciones Uniandes.

Granovetter, M. (1973), 'The strength of weak ties', American Journal of Sociology, Vol 78, No 6, pp 1360–1380.

Grover Goswami, Arti; Medvedev, Denis; Olafsen, Ellen. (2019). High-Growth Firms : Facts, Fiction, and Policy Options for Emerging Economies. Washington, DC: World Bank. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30800> License: CC BY 3.0 IGO.

Hayto, J. and Cacciotti, G. (2013). Is there an entrepreneurial culture? *A review of empirical research. Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 708-731.

Hofstede, G. (1980). Culture's consequences: international differences in work-related values. Beverly Hills, CA: Sage.

Huggins, R., Prokop, D., & Thompson, P. (nd). Entrepreneurship and the Determinants of Firm Survival within Regions: Human Capital, Growth Motivation and Locational Conditions.

iNNpulsa Colombia. (20 de 07 de 2020). ABC Ley de Emprendimiento. https://innpulsacolombia.com/sites/default/files/documentos-recursos-pdf/Infografi%CC%81a_ley_emprendimiento%20%281%29.pdf.

Kornbluh, M. (2015). Combatting Challenges to Establishing Trustworthiness in Qualitative Research. *Qualitative Research in Psychology*, 12(4), 397–414.
<https://doi.org/10.1080/14780887.2015.1021941>

Lafuente, Carmen, Igancio López, Carlos Poza (2018). Emprendimiento y economía informal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *EAN, Rev. esc.adm.neg.* No. 84, Enero - Junio.

Lee, D., & Tsang, E. (2001). The Effects of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth. *Journal of Management Studies*.

Lingelbach, D. (2009). Neither pirates nor politics: The emergence of venture capital in weak institutional environments. Exeter: University of Exeter (Doctoral Dissertation).

Linan, Francisco, and Yi-Wen Chen. 2009. "Development and Cross-Cultural Application of Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions." *Entrepreneurship: Theory and Practice* 33 (3): 593–617.

Lorino, Philippe (2000). *Méthodes et pratiques de la performance*. Éditions d'organisation. France.

Lumpkin, G.T., & Dess, G.G. (1996). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, 21(1), pp.135-172.

Lumpkin, G., Moss, T., Gras, D., Kato, S. and Amezcua, A. (2011). *Entrepreneurial processes in social contexts: how are they different, if at all?.* *Small Business Economics*, 40(3), 761-783.

Lundvall, B.-Å., 1992. *National Systems of Innovations*. Pinter Publishers, London.

Mertens, D. (2005). *Research and evaluation in Education and Psychology: Integrating diversity with quantitative, qualitative and mixed methods* (3rd ed.). London: Sage Publications, Inc.

Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management science*, 29(7), 770-791.

Minniti, Maria (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía industrial*, ISSN 0422-2784, N° 383.

Ministerio de Trabajo. (24 de 07 de 2020). Ministerio de Trabajo. Obtenido de Ministerio de Trabajo:
<https://www.mintrabajo.gov.co/web/guest/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipymes->

representan-mas-de-90-del-sector-productivo-nacional-y-generan-el-80-del-empleo-en-colombia-ministra-alicia-arango

Molina, J. L. (2004). La ciencia de las redes. *Apuntes de Ciencia Y Tecnología*, 11(1), 36 - 41.

Nelson, R.R., 1993. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford University Press, New York, NY.

North, D.C., 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

OCDE. (2014). *Supporting Youth in Entrepreneurship Summary report of a policy development seminar organised by the OCDE and the European Commission, Brussels, 22nd-23rd September 2014*. OCDE.

OCDE (2014). *Entrepreneurship at a Glance*. OCDE Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2014-en

OCDE (2015). *El futuro de la productividad*. OCDE Publishing. <http://www.oecd.org/economy/growth/El-futuro-de-la-productividad.pdf>

OCDE (2016). *No country for Young Firms? Policy failures and regulations are a greater obstacle for start-ups than for incumbents*. *STI Policy Note*

OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en.

OCDE. (2019). *Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, 4th Edition. Ch. 2 - 3. Retrieved from https://www.OCDE-ilibrary.org/science-and-technology/oslo-manual-2018_9789264304604-eN

OCDE (2020), *OCDE Employment Outlook 2020: Worker Security and the COVID-19 Crisis*, OCDE Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/1686c758-en>.

Olafsen, E., & Cook, P. A. (2016). *Growth Entrepreneurship in Developing Countries A Preliminary Literature Review*. Washington D.C.: World Bank.

Parton, B., Robb, A., & Valerio, A. (2014). *Entrepreneurship education and training programs around the world*. Washington D.C.: The World Bank.

Portafolio. (25 de 07 de 2020). www.portafolio.co. Obtenido de www.portafolio.co: <https://www.portafolio.co/economia/caida-del-pib-en-el-segundo-trimestre-superaria-el-10-541040>

Salgado, A. (2007). Investigación Cualitativa: Diseños, Evaluación del Rigor Metodológico y Retos. *Liberabit*, 13, 71–78.

Santana, Camilo A T, Luis A Rodríguez R, Álvaro Viña V. II. Pacto por el emprendimiento y la productividad – Comentario crítico. Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID), Universidad Nacional de Colombia.

Stam, E., & Stel, A. v. (2011). Types of entrepreneurship and economic growth. En OXFORD, *Entrepreneurship, innovation and economic development* (págs. 78-95). New York: Szirmai, Adam; Naudé, Win; Goedhuys, Micheline.

UNAIDS. (nd). An introduction to indicators.

UNCTAD. (2015). *Entrepreneurship for productive capacity-building*. Ginebra: UNCTAD.

UNCTAD. (2015). *The UNCTAD Entrepreneurship Policy Framework and its implementation*. Ginebra: UNCTAD.

Unión Europea. (nd). Tool #41 Monitoring arrangements and indicators.

Universidad de los Andes. (2020). Nota Macroeconómica No.20. Efectos en pobreza y desigualdad del Covid-19 en Colombia: un retroceso de dos décadas. Bogotá: Universidad de los Andes.

Valencia, A (2012). Autoempleo y emprendimiento. Semestre Económico, volumen 15, No. 32, julio-diciembre 2012, Medellín Colombia.

Varela, R., Moreno, J., Soler, J., Pereira, F., Osorio, F., Gómez, E., López, M., Parra, L., Martínez, P., Peñuela, J., Gómez, L. (2020). *Dinámica de la Actividad Empresarial en Colombia*. Cali: Editorial Universidad Icesi.

Varela, R., Laverde, F. Osorio, F. Gómez, E. Parra, L. Matiz, F. Buelvas, P. Gómez, L. Rueda, F. (2019). *Estudio de la Actividad Emprendedora en Colombia*. Cali: Editorial Universidad Icesi.

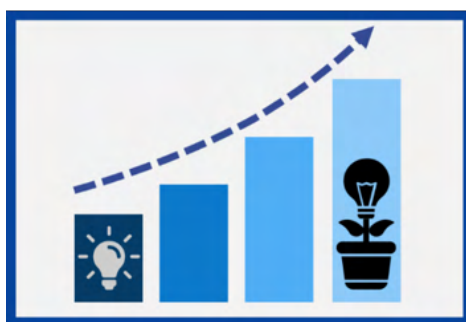
Vesga, R. (2018). *Aprendizajes y buenas prácticas del proyecto “Promoción de Enfoques Empresariales de Valor Compartido con Grupos de Población Pobres y de Bajos Ingresos” (ValorEx)*. Bogotá.

Viña, A. & Santana, C. (2014). Emprendimiento cultural en Colombia. Una aproximación exploratoria a 2013. Ministerio de Cultura. Bogotá, Colombia. P. 42.

Wilson, K. E. (2015). *Policy Lessons from Financing Innovative Firms*. Paris: OCDE.

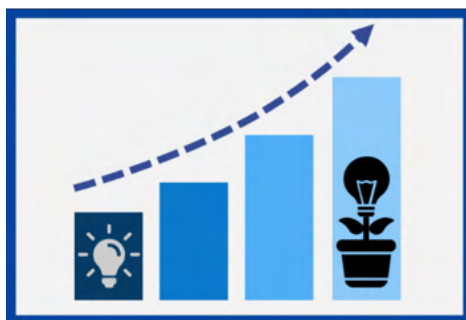
Anexo 1: Fichas de indicadores

Capital mínimo requerido para iniciar un negocio



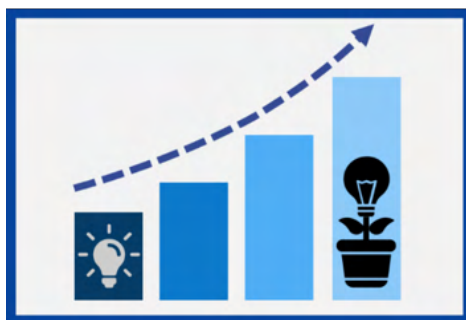
Identificador	DT_MRE_001	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	World Bank, Doing Business	Fuente para Colombia	World Bank, Doing Business
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Requisito de capital mínimo pagado que el empresario debe depositar en un banco antes de que comience el registro del negocio, de acuerdo con el marco regulatorio de un país.		
Fórmula	$(\text{Capital mínimo pagado} / \text{ingreso per cápita del país}) * 100$		

Número de días para iniciar un negocio



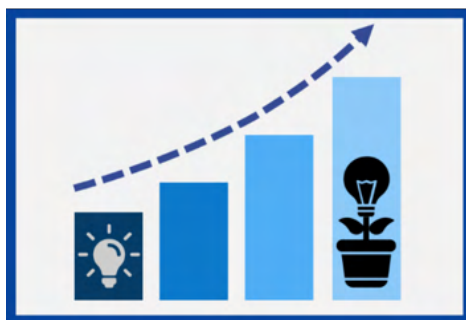
Identificador	DT_MRE_002	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	World Bank, Doing Business	Fuente para Colombia	World Bank, Doing Business
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Tiempo promedio empleado durante cada procedimiento de inicio de empresa.		
Fórmula	Mediana del tiempo que tarda una emprendedor para completar los procesos necesarios de apertura de un negocio		

Número de pasos para empezar un negocio



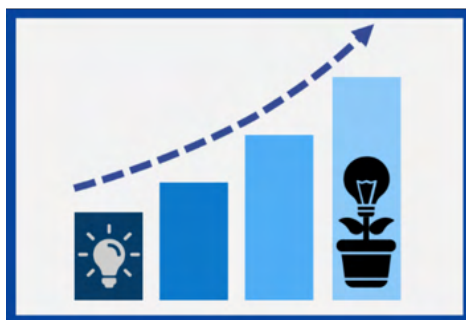
Identificador	DT_MRE_003	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	World Bank, Doing Business	Fuente para Colombia	World Bank, Doing Business
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Listado de todos los procedimientos que se requieren oficialmente para que un emprendedor inicie un negocio industrial o comercial.		
Fórmula	Número de pasos para empezar un negocio		

Costo de liquidar un negocio



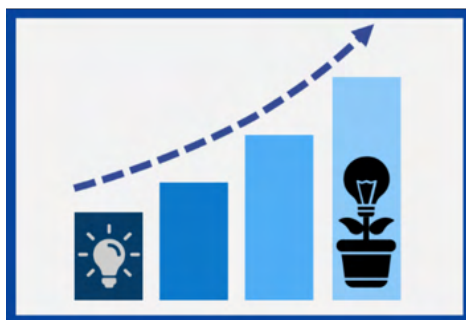
Identificador	DT_MRE_004	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	World Bank, Doing Business	Fuente para Colombia	World Bank, Doing Business
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	El costo es expresado como porcentaje del patrimonio, con base en un cierre empresarial comercial estándar.		
Fórmula	$(\text{sumatoria de honorarios y costos para el cierre empresarial} / \text{patrimonio del deudor}) * 100$		

Tiempo para liquidar un negocio



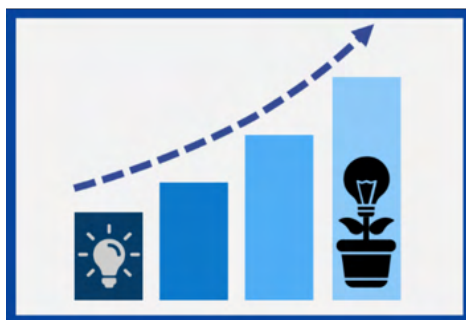
Identificador	DT_MRE_005	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	World Bank, Doing Business	Fuente para Colombia	World Bank, Doing Business
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Tiempo en años calendario que un negocio tarda para hacer su cierre comercial estándar.		
Fórmula	Número de años calendario para que los acreedores recuperen su calendario. La fecha inicial es el momento en qué la empresa incumplió y culmina en el momento en el que se cumple parcial o totalmente con las obligaciones con los acreedores.		

Tasa de recuperación de los acreedores



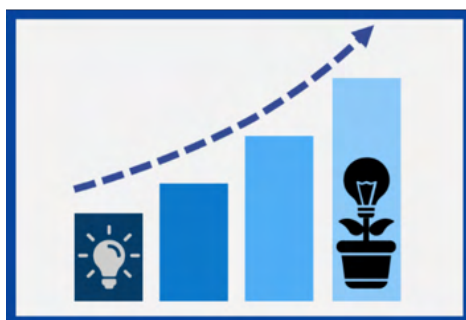
Identificador	DT_MRE_006	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	World Bank, Doing Business	Fuente para Colombia	World Bank, Doing Business
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Centavos de dólar que recuperan los demandantes (acreedores, autoridades fiscales y empleados) de una empresa insolvente.		
Fórmula	Centavos de dólar recuperados por los acreedores a través del proceso de reorganización		

Ingreso fiscal del impuesto sobre el patrimonio neto



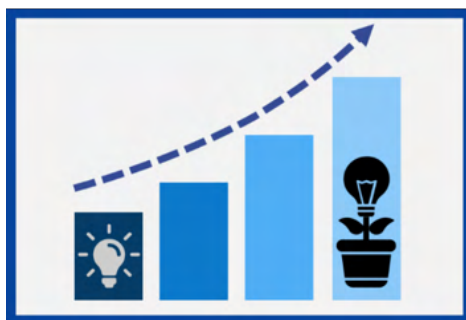
Identificador	DT_MRE_012	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	OCDE Revenue statistics	Fuente para Colombia	Minhacienda
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Los ingresos del impuesto sobre el patrimonio neto como porcentaje del PIB en un promedio móvil de 3 años.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Ingresos fiscales por impuestos al patrimonio en moneda nacional}}{\text{PIB}} \right) * 100$		

Tasa de impuestos a mipymes



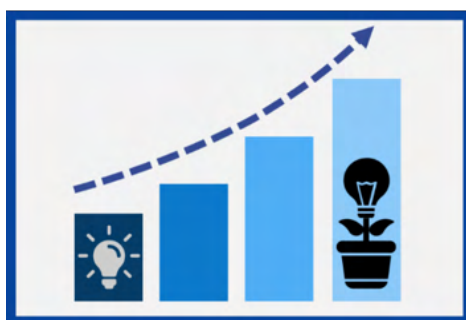
Identificador	DT_MRE_013	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	OCDE Revenue statistics	Fuente para Colombia	DIAN, Secretarías de hacienda departamentales y municipales
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Tasas impositivas corporativas centrales, subcentrales y combinadas que generalmente solicitan o se dirigen a pequeñas empresas, donde dicha 'focalización' se basa solo en el tamaño (por ejemplo, número de empleados, cantidad de activos, rotación o renta gravable) y no sobre la base de gastos u otros criterios de focalización.		
Fórmula	Tasas de impuesto sobre la renta de las mipymes a nivel central, subcentral y combinado que normalmente se aplican a las "pequeñas empresas (constituidas en sociedad)" o que se destinan a ellas, y su "orientación" se basa únicamente en el tamaño.		

Derechos de propiedad



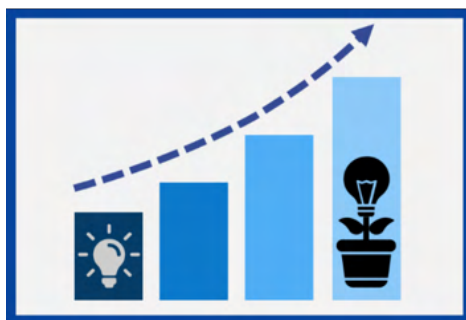
Identificador	DT_MRE_014	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	World Economic Forum, Global Competitiveness Report	Fuente para Colombia	World Economic Forum, Global Competitiveness Report
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Percepción de las empresas frente a la definición y protección de sus derechos de propiedad, incluso sobre activos financieros.		
Fórmula	Promedio ponderado de los puntajes del país en las dos versiones más recientes de las respuestas de la Encuesta de Opinión Ejecutiva a la pregunta: "¿en qué medida se protegen los derechos de propiedad, incluidos los activos financieros?". 1 = en absoluto		

Restricciones de licencia de operación



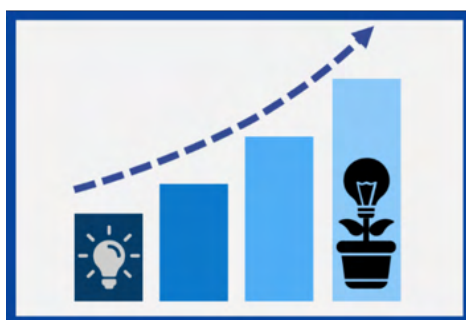
Identificador	DT_CMD_015	Unidad de observación	Empresas promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Condiciones de mercado	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	World Bank Doing Business. Publicado en Fraser Institute, Economic Freedom Annual report	Fuente para Colombia	World Bank Doing Business. Publicado en Fraser Institute, Economic Freedom Annual report
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Percepción de la relación entre el tiempo y costo para obtener una licencia. Calificación de cero a diez para: 1) el costo del tiempo (medido en el número de días naturales necesarios para obtener una licencia) y 2) el costo monetario de la obtención de la licencia (medido en proporción al ingreso per cápita).		
Fórmula	Calificación final= promedio de la calificación de tiempo y costo		

Riesgo país



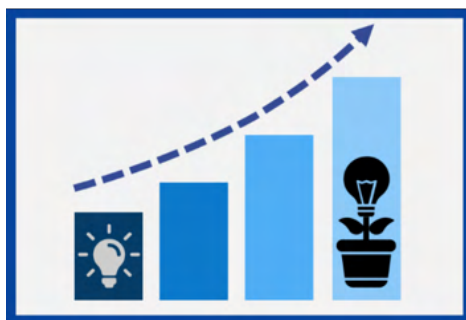
Identificador	DT_CMD_016	Unidad de observación	País
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Condiciones de mercado	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	IMD World Competitiveness Yearbook	Fuente para Colombia	IMD World Competitiveness Yearbook
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Grado de incertidumbre asociado con la inversión en un país que puede dar lugar a pérdidas para los inversores.		
Fórmula	Índice (0-60) de las calificaciones crediticias de tres países: Fitch, Moody's y S&P. Cada calificación, incluyendo la perspectiva, se convierte en una puntuación numérica de 20-0 y se totalizan para cada país.		

Capital de riesgo - etapa temprana



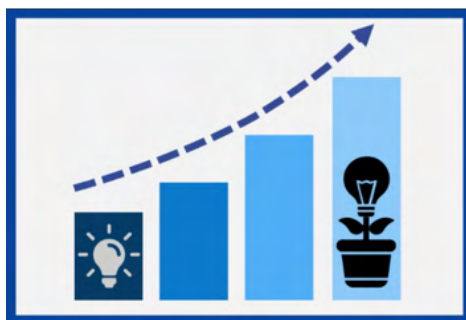
Identificador	DT_AFI_017	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	OCDE basado en: Australian Bureau of Statistics, European Private Equity & venture Capital Association, Venture Enterprise Center, Korean Venture Capital Association, New Zealand Venture Capital Association	Fuente Colombia para	COLCAPITAL
Instrumentos asociados	OCDE - GEI		
Definición	El nivel de inversión realizado por las empresas de Capital de Riesgo en empresas jóvenes en las fases de inicio y puesta en marcha.		
Fórmula	Agregación de información reportada por las asociaciones, una vez ha sido armonizada con el amrco conceptual que tiene la OCDE		

Gasto empresarial en I+D



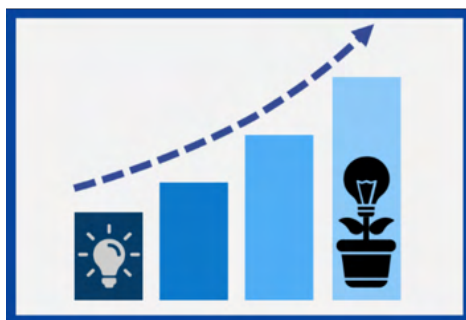
Identificador	DT_CDC_018	Unidad de observación	Empresa promedio
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Difusión del conocimiento
Fuente del instrumento	OCDE Science and Technology Statistics	Fuente para Colombia	OCyT
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Gastos de empresas en I+D a precios corrientes y PPA.		
Fórmula	Sumatoria del gasto de las empresas en I+D a precios corrientes y PPA.		

Gasto de educación superior en I+D



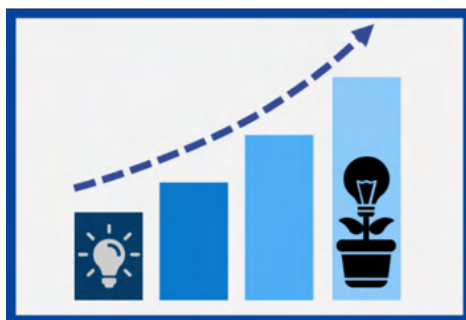
Identificador	DT_CDC_019	Unidad de observación	País
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Difusión del conocimiento
Fuente del instrumento	OCDE Science and Technology Statistics	Fuente para Colombia	OCyT
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Gasto en educación superior en I+D a precios de 2010 y PPA.		
Fórmula	Sumatoria del gasto en educación superior en I+D a precios de 2010 y PPA.		

Gasto público en inversión de I+D



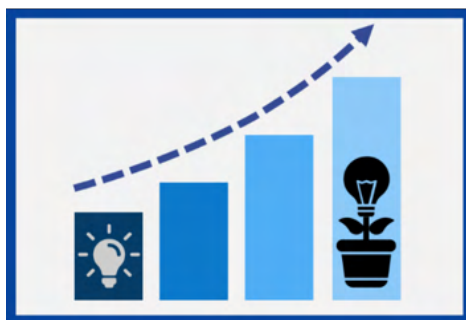
Identificador	DT_CDC_020	Unidad de observación	País
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Difusión del conocimiento
Fuente del instrumento	OCDE Science and Technology Statistics	Fuente para Colombia	OCyT
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Financiación pública total de I + D como porcentaje del PIB.		
Fórmula	$(\text{Gasto público en I+D} / \text{PIB}) * 100$		

Colaboración investigación universidad-empresas



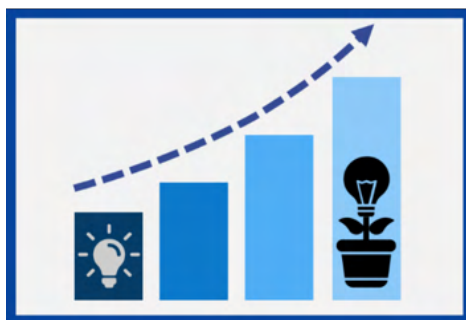
Identificador	DT_CDC_021	Unidad observación	de Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	World Economic Forum, Global Competitiveness Report	Fuente Colombia para	OCyT
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Percepción de expertos frente al nivel del grado colaboración entre empresas y universidades en I + D.		
Fórmula	Promedio ponderado de los puntajes del país en las dos versiones más recientes de las respuestas de la Encuesta de Opinión Ejecutiva a la pregunta: "En su país, ¿en qué medida colaboran las empresas y las universidades en la investigación y el desarrollo		

Ventas por e-commerce



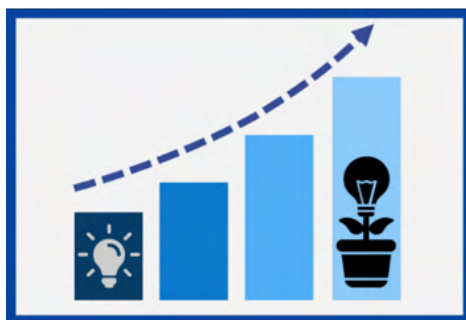
Identificador	DT_CDC_022	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Facilidad tecnológica
Fuente del instrumento	Eurostat, Information Society Statistics	Fuente para Colombia	Observatorio de E-Commerce
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Ventas totales por Internet durante el último año calendario, excluido el IVA, como porcentaje de las ventas totales.		
Fórmula	$\frac{(\text{Número de emprendimientos de 10 o más empleados que en último año fiscal tuvieron ventas por comercio electrónico})}{\text{total de emprendimientos encuestados}} \times 100$ [excluye el sector financiero]		

Población con educación terciaria



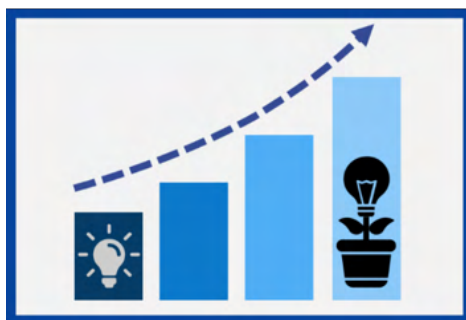
Identificador	DT_HEM_024	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Habilidades emprendedoras	Categoría UNCTAD	Capacidades emprendedoras
Fuente del instrumento	OCDE Education at a Glance	Fuente para Colombia	Ministerio de Educación Nacional
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Proporción de personas entre 25 y 34 años con educación terciaria de tipo A o B y programas de investigación avanzada.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Número de personas entre 25 y 34 años con educación terciaria}}{\text{total de población entre 25 y 34 años}} \right) \times 100$		

Intención empresarial



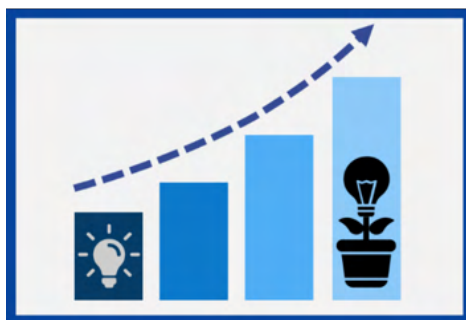
Identificador	DT_CUL_025	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	OCDE - Global Entrepreneurship Monitor - Entrepreneurial Intention Questionnaire (EIQ) -		
Definición	Porcentaje de población de 18 a 64 años (excluidos los individuos involucrados en cualquier etapa de la actividad empresarial) que tienen la intención de iniciar un negocio dentro de tres años.		
Fórmula	$\frac{\text{(Población de 18 a 64 años que tienen la intención de iniciar un negocio dentro de tres años)}}{\text{Población de 18 a 64 años encuestada}}$		

Motivación empresarial



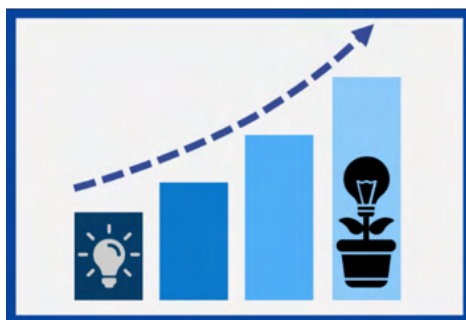
Identificador	DT_CUL_026	Unidad de observación	Emprendedor
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	OCDE - Global Entrepreneurship Monitor -		
Definición	Porcentaje de emprendedores en etapa inicial que estaban motivados por un deseo de independencia o un deseo de aumentar sus ingresos.		
Fórmula	(Emprendedores en etapa inicial que estaban motivados por un deseo de independencia o un deseo de aumentar sus ingresos)/número total de emprendedores encuestados		

Buenas condiciones para empezar un negocio



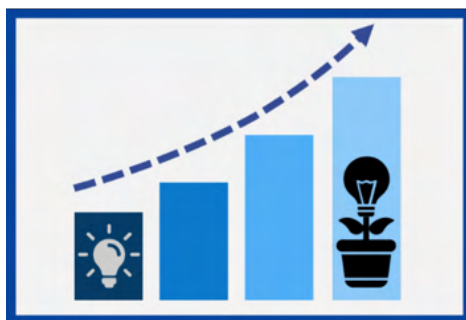
Identificador	DT_CUL_027	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	OCDE - Global Entrepreneurship Monitor -		
Definición	Porcentaje de población adulta no emprendedora entre 18 y 64 años que ve buenas oportunidades para comenzar un negocio en los próximos 6 meses.		
Fórmula	(Población adulta no emprendedora entre 18 y 64 años que ve buenas oportunidades para comenzar un negocio en los próximos 6 meses)/N		

Preferencia de auto-empleador



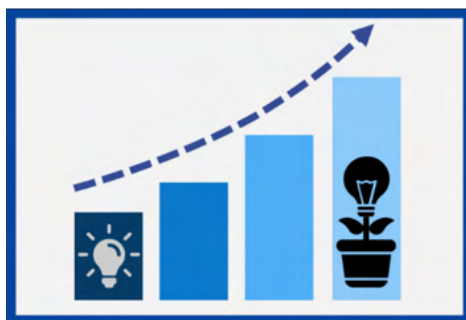
Identificador	DT_CUL_028	Unidad de observación	Emprendedor
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	European Commission, Flash Eurobarometer	Fuente para Colombia	DANE, GEIH
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Preferencias para trabajar por cuenta propia o ser un empleado.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Número de personas que seleccionan si a la pregunta: "deseo de ser autónomo en los próximos 5 años"} / \text{Número de personas no independientes encuestadas}}{1} \right) * 100$ [Esta pregunta se hace sólo a los individuos no autónomos]		

Porcentaje de empleo de las empresas nacientes



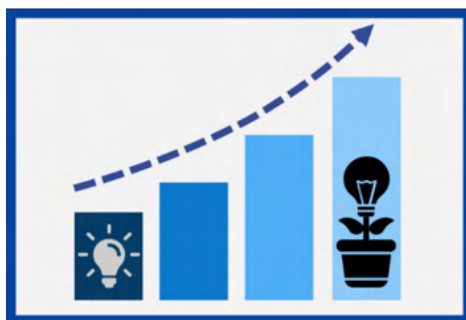
Identificador	DE_BEP_029	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la empresa	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	RUES, PILA
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Número de empresas nuevas (0-3 años de antigüedad) sobre el total de empresas activas con al menos un empleado, que son generadoras de empleo.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Número de personas empleadas en el período de referencia (t) en las empresas recién nacidas en t}}{\text{número de personas empleadas en t en empresas activas en t}} \right) * 100$		

Tasa de mortalidad de empresas empleadoras



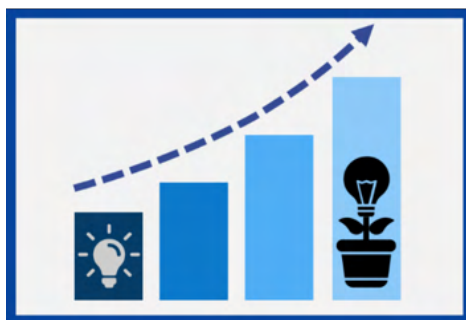
Identificador	DE_BEP_030	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la empresa	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	RUES, PILA
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Número de empresas liquidadas sobre el total de empresas activas con al menos un empleado, que son generadoras de empleo.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Número de empresas cerradas en } t}{\text{total de empresas activas en } t} \right) * 100$		

Tasas de supervivencia a los 3 y 5 años



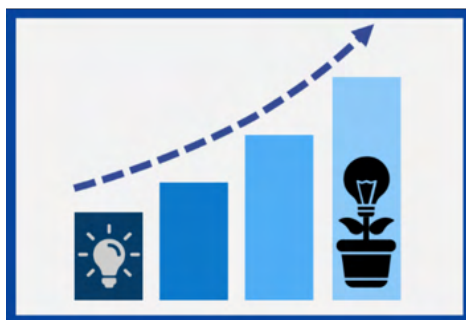
Identificador	DE_BEP_031	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la empresa	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	RUES
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Número de empresas que tenían al menos un empleado por primera vez en el año 2 y permanecieron activas en el año 5.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Número de empresas en el período de referencia (t) nacidas en t-3 que han sobrevivido a t}}{\text{número de empresas nacidas en t-3}} \right) * 100$ $\left(\frac{\text{Número de empresas en el período de referencia (t) nacidas en t-5 que han sobrevivido a t}}{\text{número de empresas nacidas en t-5}} \right) * 100$		

Proporción de empresas gacela



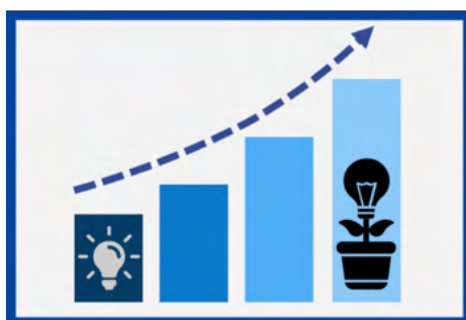
Identificador	DE_BEM_032	Unidad de observación	Empresa PYME
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en empleo	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	RUES, SUPERSOCIEDADES, DIAN
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Número de gacelas como porcentaje de la población de empresas con diez o más empleados. De acuerdo con la OCDE, las gacelas son empresas con crecimiento promedio anual de 20%, tienen al menos 10 empleados y su antigüedad es máximo cinco años.		
Fórmula	$\frac{\text{(Número de gacelas (empresas jóvenes de alto crecimiento))}}{\text{número de empresas activas con al menos 10 empleados}} \times 100$		

Proporción de empresas de 3 y 5 años de antigüedad



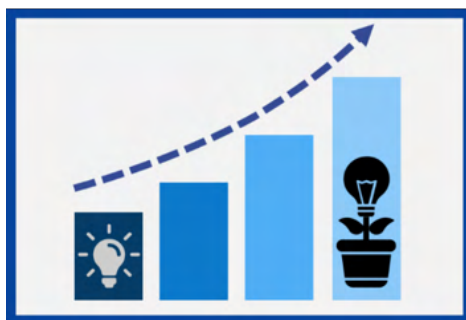
Identificador	DE_BEM_033	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en empleo	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	RUES
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Número de empresas sobrevivientes con al menos un empleado en los años 3 y 5 respectivamente.		
Fórmula	(Número de empresas de años 3 de antigüedad/total de empresas activas en el período t)*100 (Número de empresas de años 5 de antigüedad/total de empresas activas en el período t)*100		

Proporción de empresas gacela (por volumen de ventas)



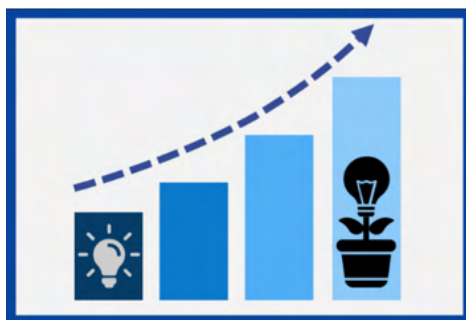
Identificador	DE_RIQ_034	Unidad de observación	Empresa PYME
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	SUPERSOCIEDADES, DIAN
Instrumentos asociados	OCDE - GEI		
Definición	Número de gacelas como porcentaje de la población de empresas con diez o más empleados. De acuerdo con la OCDE, las gacelas son empresas con crecimiento promedio anual de 20%, tienen al menos 10 empleados y su antigüedad es máximo cinco años.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Total ventas de empresas gacelas (empresas jóvenes de alto crecimiento)}}{\text{Total ventas de empresas activas con diez o más empleados}} \right) * 100$		

Desempeño en innovación, empresas jóvenes o pequeñas



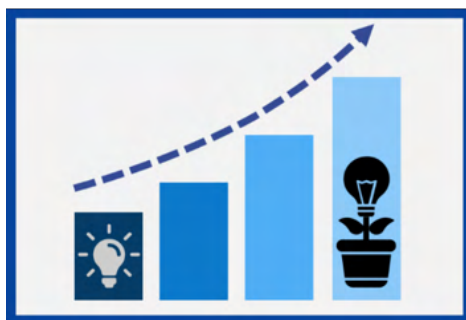
Identificador	DE_RIQ_035	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Innovación
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	EDIT
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Participación de empresas jóvenes (0-5 años) o PYMEs innovadoras que establecen cualquier tipo de cooperación como fuente de innovación.		
Fórmula	Número total de emprendimientos innovadores (incluidas las empresas con actividades de innovación abandonadas/suspendidas o en curso) por tamaño		

Desempeño exportador, empresas jóvenes o pequeñas



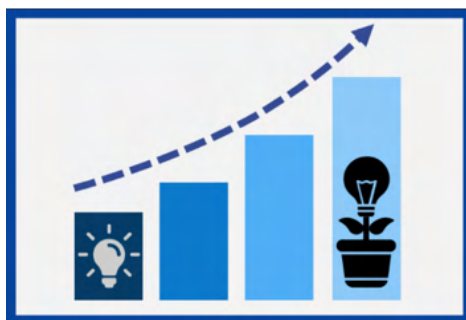
Identificador	DE_RIQ_036	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	RUES, DIAN
Instrumentos asociados	OCDE - GEI		
Definición	Proporción del número de exportadores en cada clase de tamaño (jóvenes o pequeñas) sobre el número total de exportadores.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Número de empresas exportadoras en cada clase de tamaño (jóvenes o pequeñas)}}{\text{total de empresas exportadoras}} \right) * 100$		

Crecimiento económico



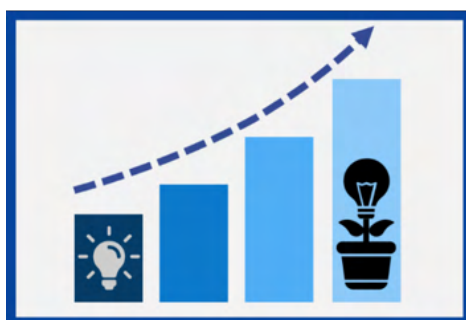
Identificador	IM_CEC_038	Unidad de observación	Empresa joven
Dimensión	Impacto	Periodicidad	
Categoría OCDE	Crecimiento económico	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	OCDE	Fuente para Colombia	DANE- Cuentas Nacionales
Instrumentos asociados	OCDE		
Definición	Puntos porcentuales del crecimiento del PIB per cápita.		
Fórmula	$((\text{PIB NACIONAL } t-1 / \text{PIB NACIONAL } t) - 1) * 100$		

Corrupción



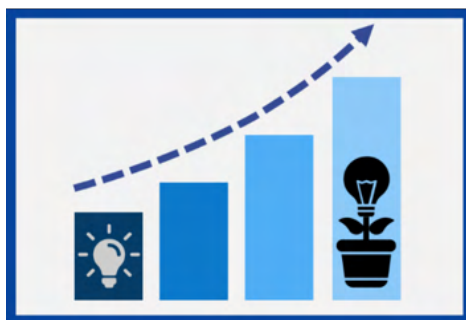
Identificador	DT_CUL_039	Unidad de observación	País
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Transparency international	Fuente para Colombia	Transparency international
Instrumentos asociados	GEI		
Definición	Nivel percibido de corrupción del sector público en un país (Índice de Percepción de la Corrupción - IPC).		
Fórmula	Promedio de calificación de un país en 13 encuestas de evaluación de corrupción, obtenidas de varias instituciones		

Conocimiento de emprendedores



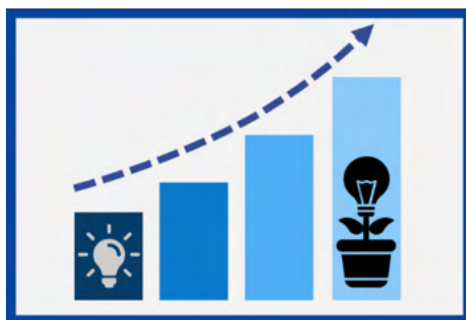
Identificador	DT_CEM_040	Unidad de observación	Emprendedor
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Capacidades emprendedoras	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor - GEI		
Definición	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que conoce a alguien que inició un negocio en los últimos 2 años.		
Fórmula	$(\text{Respuesta de pregunta de la encuesta GEM, ¿Conoce a alguien que inició un negocio en los últimos 2 años?} / P) * 100$		

Absorsión tecnológica



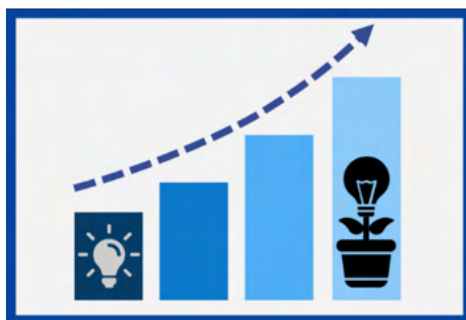
Identificador	DT_CDC_041	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	WEF, The Global Competitiveness Index	Fuente para Colombia	WEF, The Global Competitiveness Index
Instrumentos asociados	GEI		
Definición	Uso de tecnologías de punta por parte de los emprendimientos para su operación		
Fórmula	(Respuesta a la pregunta: en su país, ¿en qué medida las empresas adoptan las últimas tecnologías? [1 = en absoluto; 7 = en gran medida]. Del Global Competitiveness Index Historical Dataset / N) * 100		

Nivel tecnológico



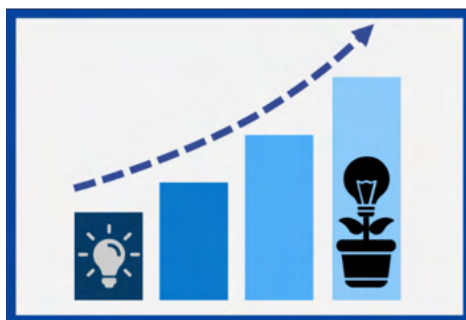
Identificador	DT_CDC_042	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Creación y difusión del conocimiento	Categoría UNCTAD	Facilidad tecnológica
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor - GEI		
Definición	Porcentaje de empresas con actividad emprendedora temprana (TEA) que están activas en los sectores tecnológicos (alto o medio).		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Población entre 18 y 64 años que es un emprendedor naciente o propietario-gerente de una nueva empresa}}{\text{población adulta}} \right) * 100$		

Inversión informal



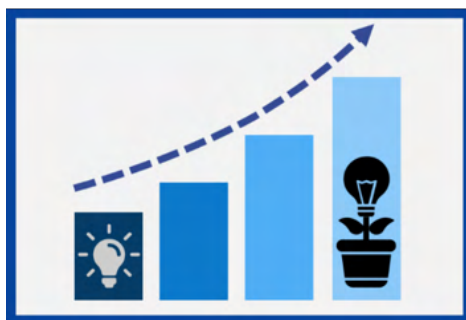
Identificador	DT_AFI_043	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor - GEI		
Definición	Cifra promedio de la inversión informal proporcionada por personas entre 18 a 64 años en negocios nuevos en los últimos 3 años (se excluyen acciones y fondos).		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Población de 18 a 64 años que invierte en el nuevo negocio de otra persona en los últimos tres años}}{\text{Población adulta}} \right) * 100$		

Solicitudes de patentes presentadas



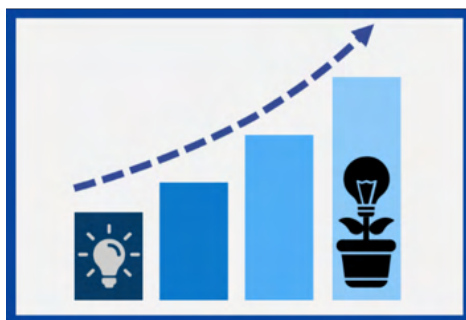
Identificador	DE_RIQ_044	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Innovación
Fuente del instrumento	OCDE Patent Statistics	Fuente para Colombia	SIC
Instrumentos asociados	Kauffman Indicators of Entrepreneurship		
Definición	Número de solicitudes de patentes presentadas en los últimos tres años.		
Fórmula	Número de solicitudes de patentes presentadas en los últimos tres años.		

Operadores financieros que están invirtiendo en nuevas empresas



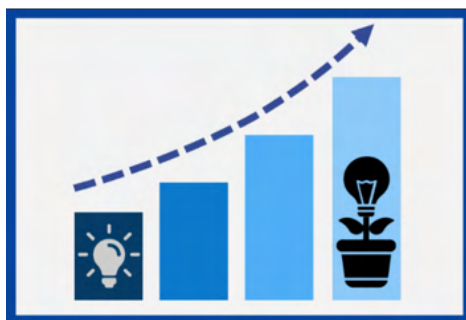
Identificador	DT_AFI_045	Unidad de observación	Operadores financieros
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Propuesta desde la consultoría	Fuente para Colombia	COLCAPITAL
Instrumentos asociados	Kauffman Indicators of Entrepreneurship		
Definición	Número de operadores financieros que están invirtiendo en nuevas empresas.		
Fórmula	Número de operadores financieros que están invirtiendo en nuevas empresas.		

Cuota de mercado y facturación



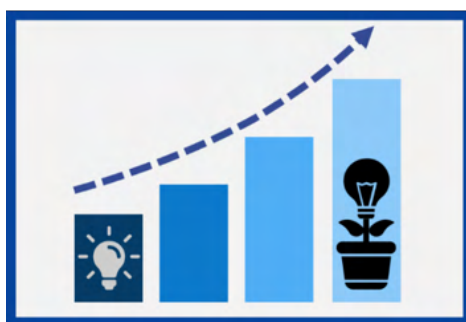
Identificador	DE_RIQ_046	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	Propuesta desde la consultoría	Fuente para Colombia	RUES, DIAN, SUPERSOCIEDADES
Instrumentos asociados	Kauffman Indicators of Entrepreneurship		
Definición	Participación anual de mercado y facturación de nuevas empresas.		
Fórmula	Ventas totales realizadas por nuevas empresas / total empresas activas		

Incremento del producto interno bruto local



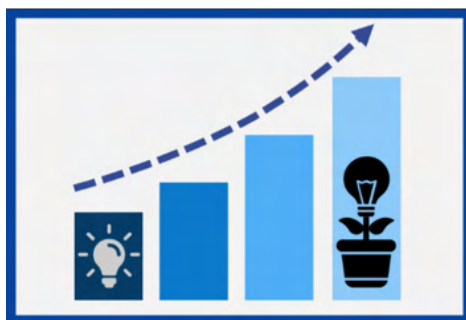
Identificador	IM_CEC_047	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Impacto	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Crecimiento económico	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	Propuesta desde la consultoría	Fuente para Colombia	DANE
Instrumentos asociados	Kauffman Indicators of Entrepreneurship		
Definición	Porcentaje de incremento del producto interno bruto local por número de empleados.		
Fórmula	$((\text{PIB LOCAL } t-1 / \text{PIB LOCAL } t) - 1) * 100$		

Participación en rondas financieras



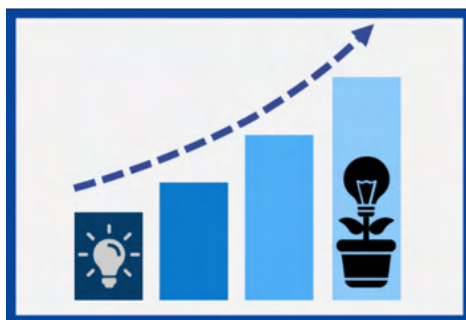
Identificador	DT_AFI_048	Unidad de observación	Operadores financieros
Dimensión	Determinante	Periodicidad	Anual
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Propuesta desde la consultoría	Fuente para Colombia	COLCAPITAL, COLOMBIA FINTECH
Instrumentos asociados	Kauffman Indicators of Entrepreneurship		
Definición	Total de operadores financieros que participaron en rondas financieras en el último año		
Fórmula	Número total de operadores financieros que participaron en rondas financieras en el último año		

Percepción de oportunidades



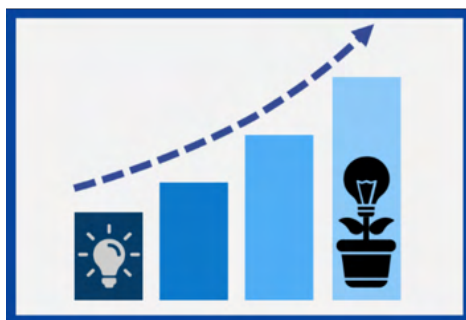
Identificador	DT_CUL_049	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor		
Definición	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que ven buenas oportunidades para comenzar un negocio en el área donde viven.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que ven buenas oportunidades para comenzar un negocio en el área donde viven}}{\text{Población adulta}} \right) * 100$		

Facilidad de iniciar un negocio



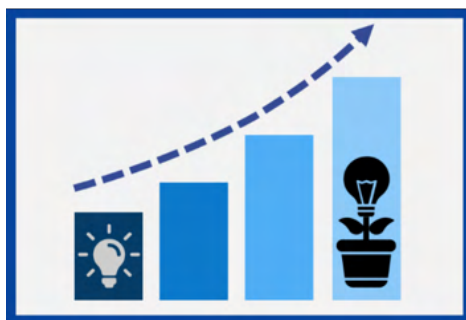
Identificador	DT_MRE_050	Unidad de observación	Emprendedor
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor		
Definición	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que es fácil iniciar un negocio en su país.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que es fácil iniciar un negocio en su país}}{\text{Población adulta}} \right) * 100$		

Capacidades percibidas



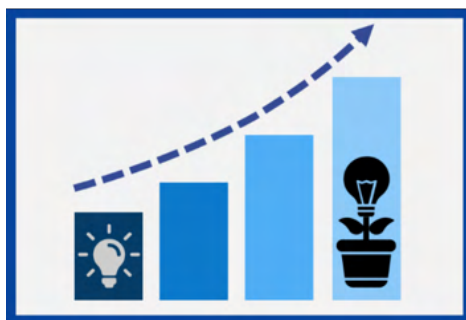
Identificador	DT_CUL_051	Unidad de observación	Emprendedor
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor		
Definición	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que tienen los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesarios para iniciar un negocio.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que tienen los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesarios para iniciar un negocio}}{\text{Población adulta}} \right) * 100$		

Capacidad de innovación



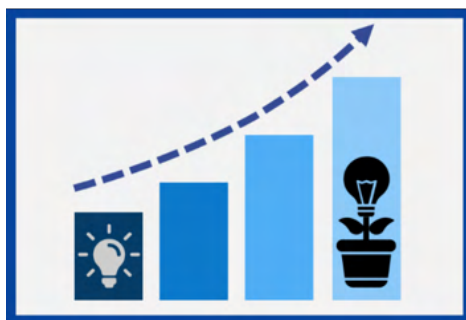
Identificador	DT_CEM_052	Unidad de observación	Ciudadano
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Capacidades emprendedoras	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	Global Entrepreneurship Monitor	Fuente para Colombia	Global Entrepreneurship Monitor
Instrumentos asociados	Global Entrepreneurship Monitor		
Definición	Porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que otras personas piensan que son altamente innovadoras.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{Población de 18 a 64 años que está de acuerdo en que otras personas piensan que son altamente innovadoras}}{\text{Población adulta}} \right) * 100$		

Programas de emprendimiento gubernamental



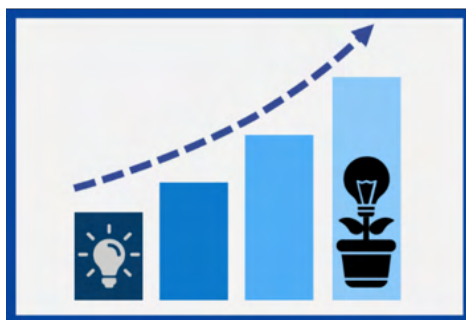
Identificador	DT_INS_053	Unidad de observación	Gobierno
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Institucionalidad	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	Propuesta desde la consultoría	Fuente para Colombia	DNP-ARCO
Instrumentos asociados			
Definición	Número de programas de emprendimiento gubernamental durante el último año.		
Fórmula	Programas de emprendimiento gubernamental		

Días para obtener una licencia de importación



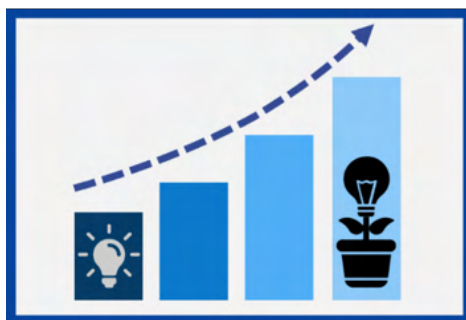
Identificador	DT_MRE_054	Unidad observación	de Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente Colombia para	DIAN
Instrumentos asociados	OCDE - Banco Mundial		
Definición	Número de días promedio, para obtener la licencia de importación.		
Fórmula	Días para obtener una licencia de importación		

Empresas que identifican la inestabilidad política como una gran restricción



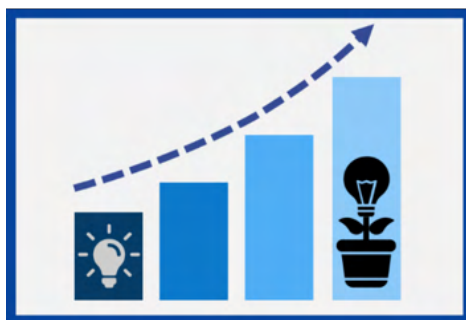
Identificador	DT_MRE_055	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	Banco Mundial
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que identifica la inestabilidad política como un obstáculo "importante" o "muy grave".		
Fórmula	$(\text{inestabilidad} / \text{número de empresas encuestadas}) * 100$		

Empresas con una mujer en el equipo directivo



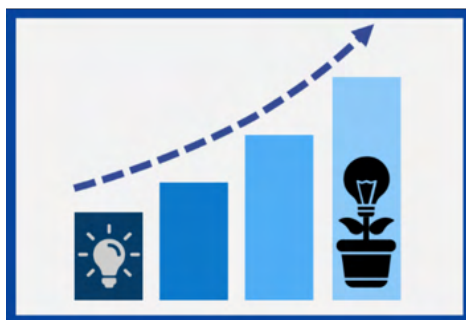
Identificador	DT_CUL_056	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Cultura
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	RUES
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas con mujeres en el equipo directivo.		
Fórmula	$(\text{participación femenina entre los directivos} / \text{total de miembros directivos}) * 100$		

Empresas que utiliza bancos para financiar capital de trabajo



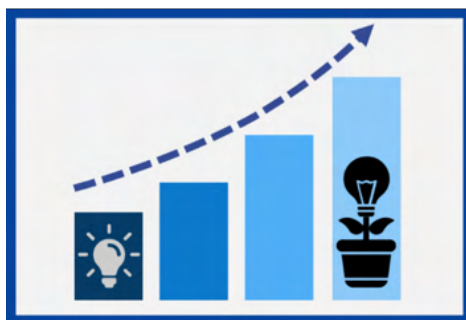
Identificador	DT_AFI_057	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	Superfinanciera
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que utiliza préstamos bancarios para financiar capital de trabajo.		
Fórmula	$\frac{\text{(capital de trabajo financiado con préstamos bancarios)}}{\text{número total de empresas encuestadas}} \times 100$		

Empresas que utilizan crédito proveedor/cliente para financiar capital de trabajo



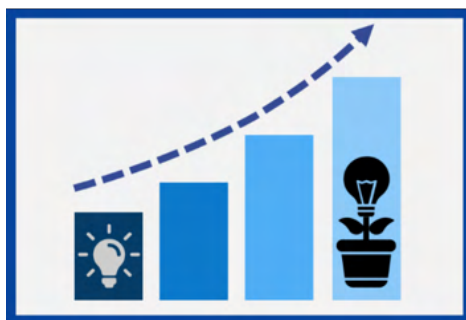
Identificador	DT_AFI_058	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	Banca de Las Oportunidades
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que utilizan crédito de proveedores y anticipos de clientes para financiar capital de trabajo.		
Fórmula	$\frac{(\text{capital de trabajo financiado con clientes/proveedores})}{\text{número total de empresas encuestadas}} \times 100$		

Valor de la garantía necesaria para un préstamo



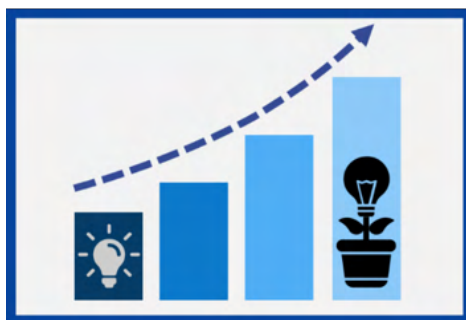
Identificador	DT_AFI_059	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	SUPERFINANCIERA, Banca de Las Oportunidades, ANIIF
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Valor de la garantía necesaria para un préstamo o línea de crédito como un porcentaje del valor del préstamo o el valor de la línea de crédito.		
Fórmula	Valor de la garantía necesaria para un préstamo		

Empresas que identifican el acceso a la financiación como una restricción importante



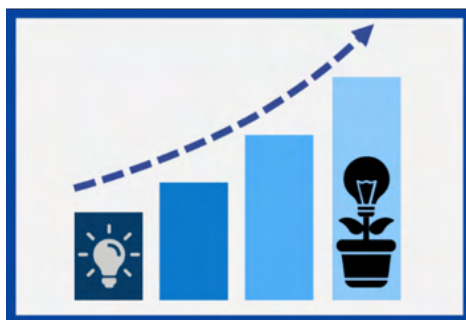
Identificador	DT_AFI_060	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE, EAM, Microestablecimientos
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que identifican el acceso / costo al financiamiento como un obstáculo "importante" o "muy severo".		
Fórmula	(acceso/costo de financiación es un obstáculo/número total de empresas encuestadas)		

Empresas cuya solicitud de préstamo reciente fue rechazada



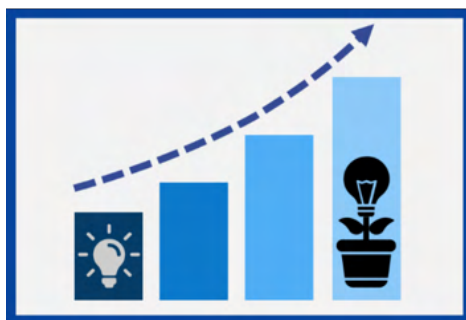
Identificador	DT_AFI_061	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	* Por levantar DANE
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas cuya solicitud de préstamo reciente (último año) fue rechazada.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{crédito rechazado en el último año fiscal}}{\text{número total de empresas encuestadas}} \right) * 100$		

Empresas que tienen su propio sitio web



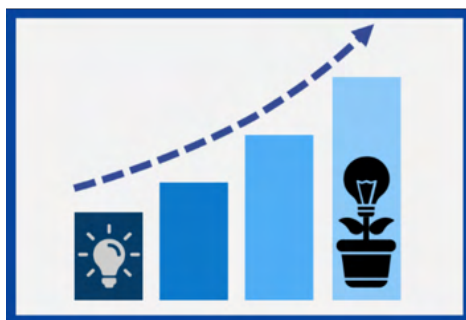
Identificador	DE_RIQ_062	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Facilidad tecnológica
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	Observatorio de E-Commerce, RUES
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que utilizan el sitio web para actividades comerciales, es decir, ventas, promoción de productos, etc.		
Fórmula	$(\text{empresas con sitio web} / \text{número total de empresas encuestadas}) * 100$		

Días para autorizar exportaciones directas a través de aduana



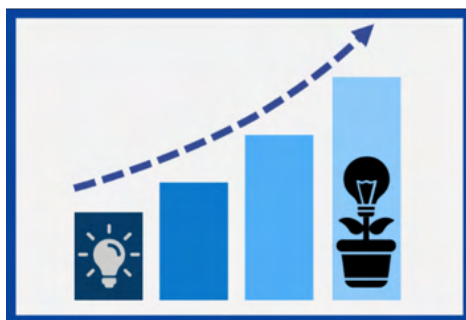
Identificador	DT_CMD_063	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Condiciones de mercado	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DIAN
Instrumentos asociados	OCDE - Banco Mundial		
Definición	Número promedio de días para despachar exportaciones directas a través de aduanas.		
Fórmula	Días para autorizar exportaciones directas a través de aduana		

Proporción de trabajadores que se les ofreció capacitación formal (%)



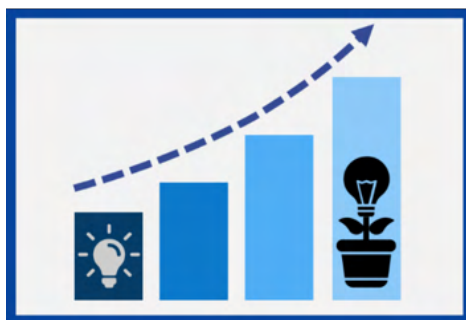
Identificador	DT_CUL_064	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Habilidades emprendedoras
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE, SENA Formación para el Trabajo
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empleados permanentes de tiempo completo que han recibido capacitación formal.		
Fórmula	$(\text{capacitación formal para empleados permanentes} / \text{número total de empresas encuestadas}) * 100$		

Años de experiencia de altos directivos trabajando en el sector de la empresa



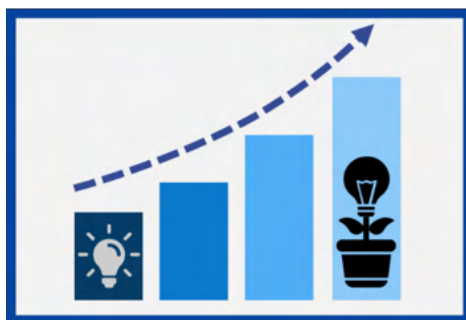
Identificador	DT_CEM_065	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Capacidades emprendedoras	Categoría UNCTAD	Habilidades emprendedoras
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE, PILA
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Número de años de experiencia del alto directivo trabajando en el sector de la empresa.		
Fórmula	Años de experiencia de altos directivos trabajando en el sector de la empresa		

Número de trabajadores



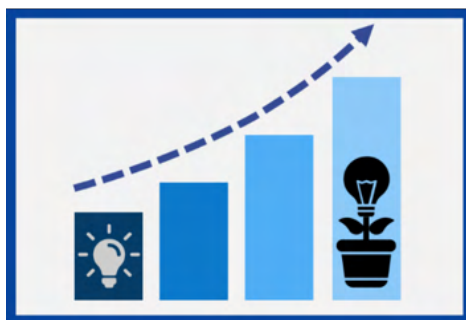
Identificador	DT_CUL_066	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE - EAM, EAS, EAC
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Número de trabajadores, incluidos los trabajadores permanentes y temporales (el número de trabajadores temporales se ajusta por el número de meses de su empleo).		
Fórmula	Número total de trabajadores		

Número de trabajadores permanentes de tiempo completo



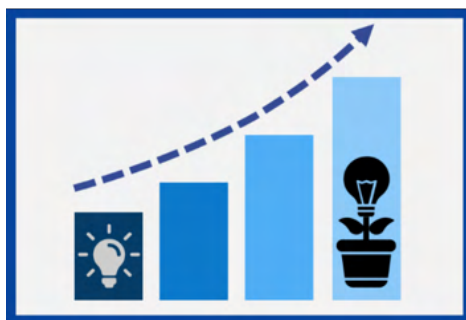
Identificador	DT_CUL_067	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE - EAM, EAS, EAC
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Promedio del número de trabajadores permanentes a tiempo completo.		
Fórmula	Promedio del número de trabajadores permanentes a tiempo completo.		

Número de trabajadores temporales



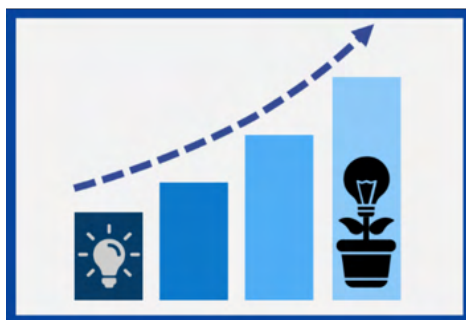
Identificador	DT_CUL_068	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE - EAM, EAS, EAC
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Promedio del número de trabajadores temporales.		
Fórmula	Promedio del número de trabajadores temporales.		

Porcentaje de trabajadores permanentes respecto al total de empleados



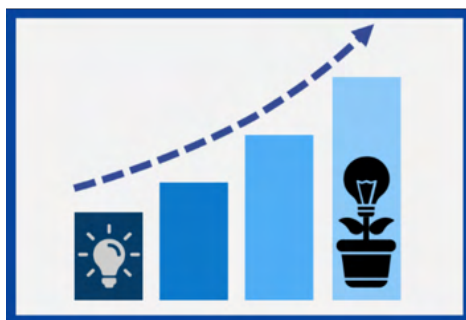
Identificador	DT_CUL_069	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE - EAM, EAS, EAC
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Proporción de trabajadores permanentes respecto al total de trabajadores.		
Fórmula	$(\text{trabajadores permanentes} / \text{trabajadores totales}) * 100$		

Porcentaje de trabajadores temporales respecto al total de empleados



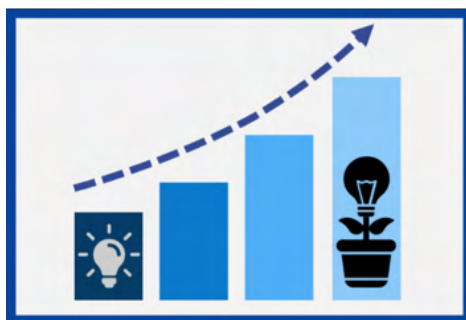
Identificador	DT_CUL_070	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Cultura	Categoría UNCTAD	Marco regulatorio
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE - EAM, EAS, EAC
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Proporción de trabajadores temporales respecto al total de todos los trabajadores.		
Fórmula	$(\text{trabajadores temporales} / \text{trabajadores totales}) * 100$		

Empresas insatisfechas con la calificación de su mano de obra



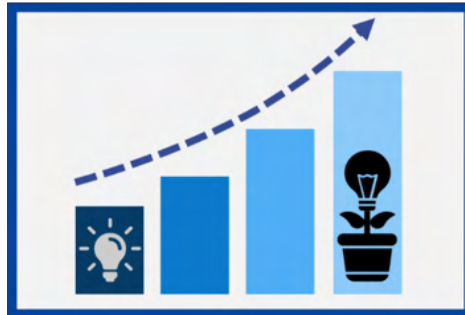
Identificador	DT_MRE_071	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Marco regulatorio	Categoría UNCTAD	Condiciones de mercado
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	* Por levantar DANE
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que identifica el nivel de habilidad laboral y calificación del personal como una limitación importante.		
Fórmula	$\left(\frac{\text{fuerza laboral educada inadecuadamente}}{\text{número total de empresas encuestadas}} \right) * 100$		

Acceso a la financiación



Identificador	DT_AFI_072	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Determinante	Periodicidad	
Categoría OCDE	Acceso a financiación	Categoría UNCTAD	Acceso a financiación
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	ASOBANCARIA / Fedesarrollo
Instrumentos asociados	OCDE - Banco Mundial		
Definición	Porcentaje de empresas que considera el acceso a la financiación como el mayor obstáculo.		
Fórmula	$(\text{acceso a financiamiento como obstáculo} / \text{número total de empresas encuestadas}) * 100$		

Crecimiento real de ventas anuales



Identificador	DE_RIQ_073	Unidad de observación	Empresa
Dimensión	Desempeño empresarial	Periodicidad	
Categoría OCDE	Basado en la riqueza	Categoría UNCTAD	Estrategia nacional de emprendimiento
Fuente del instrumento	Encuesta Banco Mundial	Fuente para Colombia	DANE - EAM, EAS, EAC
Instrumentos asociados	Banco Mundial		
Definición	Cambio porcentual en las ventas entre el último año fiscal y un período anterior.		
Fórmula	$(d2'-n3')/(d2'+n3')/2)*100$		

Anexo 2: Consolidado de calificación equipo evaluador

Indicador	Incluye	Dimensión	Categoría	Índice/Indicador	Experto						Puntaje general
					E1	E2	E3	E4	E5	E6	
DT_MRE_001	SI	Determinante	Marco regulatorio	Capital mínimo requerido para iniciar un negocio	B	C	A	B	C	B	B
DT_MRE_002	SI	Determinante	Marco regulatorio	Número de días para iniciar un negocio	B	A	A	B	A	B	A
DT_MRE_003	SI	Determinante	Marco regulatorio	Número de pasos para empezar un negocio	B	A	A	B	A	B	A
DT_MRE_004	SI	Determinante	Marco regulatorio	Costo de liquidar un negocio	B	C	B	A	C	C	C
DT_MRE_005	SI	Determinante	Marco regulatorio	Tiempo para liquidar un negocio	B	C	B	C	C	B	B
DT_MRE_006	SI	Determinante	Marco regulatorio	Tasa de recuperación de los acreedores	C	B	A	C	C	C	C
DT_MRE_007	NO	Determinante	Marco regulatorio	Dificultad para despedir	A	C	A	C	B	C	C
DT_MRE_008	NO	Determinante	Marco regulatorio	Dificultad para contratar	A	C	A	C	B	C	C
DT_MRE_009	NO	Determinante	Marco regulatorio	Gasto público en apoyo al desempleo	A	A	A	A	A	A	A
DT_MRE_010	NO	Determinante	Marco regulatorio	Cobertura de atención de salud pública	A	A	A	A	A	A	A
DT_MRE_011	NO	Determinante	Marco regulatorio	Promedio de impuesto al ingreso y contribuciones sociales	A	A	A	A	A	A	A
DT_MRE_012	SI	Determinante	Marco regulatorio	Ingreso fiscal del impuesto sobre el patrimonio neto	A	A	A	A	A	A	A
DT_MRE_013	SI	Determinante	Marco regulatorio	Tasa de impuestos a mipymes	A	A	A	A	A	A	A
DT_MRE_014	SI	Determinante	Marco regulatorio	Derechos de propiedad	C	B	C	C	B	B	B
DT_CMD_015	SI	Determinante	Condiciones de mercado	Restricciones de licencia de operación	C	C	C	C	B	B	C
DT_CMD_016	SI	Determinante	Condiciones de mercado	Riesgo país	B	B	C	B	A	A	B
DT_AFI_017	SI	Determinante	Acceso a financiación	Capital de riesgo - etapa temprana	A	C	B	A	C	B	A
DT_CDC_018	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Gasto empresarial en I+D	A	A	B	A	C	B	A
DT_CDC_019	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Gasto de educación superior en I+D	A	B	A	A	C	B	A
DT_CDC_020	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Gasto público en inversión de I+D	A	A	A	A	C	B	A
DT_CDC_021	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Colaboración investigación universidad-empresas	C	C	C	C	C	C	C
DT_CDC_022	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Ventas por e-commerce	A	C	A	B	B	C	A
DT_CDC_023	NO	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Empresas usando e-government	A	C	A	A	B	C	A
DT_HEM_024	SI	Determinante	Habilidades emprendedoras	Población con educación terciaria	A	A	A	A	B	B	A
DT_CUL_025	SI	Determinante	Cultura	Intención empresarial	C	C	C	B	C	C	C

Indicador	Incluye	Dimensión	Categoría	Índice/Indicador	Experto						Puntaje general
					E1	E2	E3	E4	E5	E6	
DT_CUL_026	SI	Determinante	Cultura	Motivación empresarial	C	A	C	B	C	C	C
DT_CUL_027	SI	Determinante	Cultura	Buenas condiciones para empezar un negocio	C	C	C	B	C	C	C
DT_CUL_028	SI	Determinante	Cultura	Preferencia de auto-empleador	C	C	C	B	C	C	C
DE_BEP_029	SI	Desempeño empresarial	Basado en la empresa	Porcentaje de empleo de las empresas nacientes	A	A	A	A	A	A	A
DE_BEP_030	SI	Desempeño empresarial	Basado en la empresa	Tasa de mortalidad de empresas empleadoras	A	A	B	A	A	A	A
DE_BEP_031	SI	Desempeño empresarial	Basado en la empresa	Tasas de supervivencia a los 3 y 5 años	A	A	B	A	A	A	A
DE_BEM_032	SI	Desempeño empresarial	Basado en empleo	Proporción de empresas gacela	A	A	A	A	B	A	A
DE_BEM_033	SI	Desempeño empresarial	Basado en empleo	Proporción de empresas de 3 y 5 años de antigüedad	A	A	A	A	A	A	A
DE_RIQ_034	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Proporción de empresas gacela (por volumen de ventas)	A	B	A	A	B	A	A
DE_RIQ_035	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Desempeño en innovación, empresas jóvenes o pequeñas	C	C	B	C	C	C	C
DE_RIQ_036	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Desempeño exportador, empresas jóvenes o pequeñas	B	B	A	B	C	C	B
IM_CEM_037	NO	Impacto	Creación de empleo	Basado en empleos	B	C	B	C	C	C	C
IM_CEC_038	SI	Impacto	Crecimiento económico	Crecimiento económico	A	A	A	A	A	A	A
DT_CUL_039	SI	Determinante	Cultura	Corrupción	C	C	C	C	C	C	C
DT_CEM_040	SI	Determinante	Capacidades emprendedoras	Conocimiento de emprendedores	C	C	C	C	C	C	C
DT_CDC_041	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Absorción tecnológica	C	B	C	A	B	C	C
DT_CDC_042	SI	Determinante	Creación y difusión del conocimiento	Nivel tecnológico	B	C	B	B	B	C	B
DT_AFI_043	SI	Determinante	Acceso a financiación	Inversión informal	C	C	B	C	B	C	C
DE_RIQ_044	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Solicitudes de patentes presentadas	B	A	A	B	A	A	A
DT_AFI_045	SI	Determinante	Acceso a financiación	Operadores financieros que están invirtiendo en nuevas empresas	A	C	A	A	B	B	A
DE_RIQ_046	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Cuota de mercado y facturación	A	A	B	A	C	B	A
IM_CEC_047	SI	Impacto	Crecimiento económico	Incremento del producto interno bruto local	A	A	A	A	A	A	A
DT_AFI_048	SI	Determinante	Acceso a financiación	Participación en rondas financieras	B	B	B	B	C	B	B
DT_CUL_049	SI	Determinante	Cultura	Percepción de oportunidades	C	C	C	B	C	C	C
DT_MRE_050	SI	Determinante	Marco regulatorio	Facilidad de iniciar un negocio	C	C	C	B	C	C	C
DT_CUL_051	SI	Determinante	Cultura	Capacidades percibidas	C	C	C	B	C	C	C
DT_CEM_052	SI	Determinante	Capacidades emprendedoras	Capacidad de innovación	C	C	C	B	C	C	C
DT_INS_053	SI	Determinante	Institucionalidad	Programas de emprendimiento gubernamental	A	A	A	A	A	B	A

Indicador	Incluye	Dimensión	Categoría	Índice/Indicador	Experto						Puntaje general
					E1	E2	E3	E4	E5	E6	
DT_MRE_054	SI	Determinante	Marco regulatorio	Días para obtener una licencia de importación	B	B	B	C	A	A	B
DT_MRE_055	SI	Determinante	Marco regulatorio	Empresas que identifican la inestabilidad política como una gran restricción	C	C	C	C	C	C	C
DT_CUL_056	SI	Determinante	Cultura	Empresas con una mujer en el equipo directivo	C	B	B	C	C	B	B
DT_AFI_057	SI	Determinante	Acceso a financiación	Empresas que utilizan bancos para financiar capital de trabajo	A	C	B	A	C	A	A
DT_AFI_058	SI	Determinante	Acceso a financiación	Empresas que utilizan crédito proveedor/cliente para financiar capital de trabajo	A	C	B	A	C	B	A
DT_AFI_059	SI	Determinante	Acceso a financiación	Valor de la garantía necesaria para un préstamo	A	B	B	A	B	A	A
DT_AFI_060	SI	Determinante	Acceso a financiación	Empresas que identifican el acceso a la financiación como una restricción importante	B	C	B	B	C	C	B
DT_AFI_061	SI	Determinante	Acceso a financiación	Empresas cuya solicitud de préstamo reciente fue rechazada	A	B	A	A	C	A	A
DE_RIQ_062	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Empresas que tienen su propio sitio web	A	A	B	A	C	C	A
DT_CMD_063	SI	Determinante	Condiciones de mercado	Días para autorizar exportaciones directas a través de aduana	B	B	A	C	B	A	B
DT_CUL_064	SI	Determinante	Cultura	Proporción de trabajadores que se les ofreció capacitación formal (%)	B	C	B	C	C	C	C
DT_CEM_065	SI	Determinante	Capacidades emprendedoras	Años de experiencia de altos directivos trabajando en el sector de la empresa	B	B	B	C	C	C	B
DT_CUL_066	SI	Determinante	Cultura	Número de trabajadores	A	A	B	A	C	B	A
DT_CUL_067	SI	Determinante	Cultura	Número de trabajadores permanentes de tiempo completo	A	A	B	A	C	B	A
DT_CUL_068	SI	Determinante	Cultura	Número de trabajadores temporales	A	A	B	A	C	B	A
DT_CUL_069	SI	Determinante	Cultura	Porcentaje de trabajadores permanentes respecto al total de empleados	A	A	B	A	C	B	A
DT_CUL_070	SI	Determinante	Cultura	Porcentaje de trabajadores temporales respecto al total de empleados	A	C	B	A	C	B	A
DT_MRE_071	SI	Determinante	Marco regulatorio	Empresas insatisfechas con la calificación de su mano de obra	C	C	C	C	C	C	C
DT_AFI_072	SI	Determinante	Acceso a financiación	Acceso a la financiación	A	C	C	A	C	C	C
DE_RIQ_073	SI	Desempeño empresarial	Basado en la riqueza	Crecimiento real de ventas anuales	A	C	A	A	C	B	A