

BOLETÍN **3** | SEPTIEMBRE 2019

La Dirección de Investigación - Fundación WWB Colombia
presenta su tercer Boletín Estadístico:

EMPRENDIMIENTO Y FRACASO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE ACTUALIDAD



Emprendimiento y fracaso empresarial.

A lo largo del siglo XX y XXI el emprendimiento ha sido materia importante de estudio para el diseño de proyectos, planes y políticas públicas. Su papel en el desarrollo de economías a nivel global ha sido ampliamente estudiado en la literatura por su rol dinamizador en las economías. A pesar de que existen múltiples volúmenes dedicados a entender estas dinámicas, pocos han podido profundizar en las características de los contextos socio-económicos que llevan a la generación de distintos tipos de emprendimiento (por oportunidad o necesidad) así como las causas de su éxito o fracaso en el largo plazo.



En el presente documento se buscará ofrecer un balance sobre el contexto actual del emprendimiento en Colombia, así como consideraciones importantes a tener en cuenta sobre las distintas barreras para el emprendimiento que enfrentan las personas emprendedoras. Además, se harán distinciones importantes entre emprendimientos por oportunidad y emprendimientos por necesidad.

Se entiende el emprendimiento como cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente. Reynolds et al., 1999, p3.

Se ha identificado que en épocas de recesión económica la tasa de actividad emprendedora incrementa (Ribeiro, 2019), como resultado de la falta de empleo, no obstante, es importante distinguir entre los tipos de emprendimiento, dado que no todos se crean basados en las mismas motivaciones.

Reza, et al., (2013), afirman que existen emprendedores que perciben oportunidades de mercado, donde pueden utilizar su conocimiento personal, su experiencia previa y ganar estatus social, a este tipo de motivación se le conoce como factores “Pull”. Por su parte los que emprenden por circunstancias desfavorables, ausencia de oportunidades laborales, insatisfacción con su ocupación actual y dificultades familiares, se les conoce como factores “Push”. El primero es conocido como emprendimiento por oportunidad y el segundo por necesidad.

Por su parte el Global Entrepreneurship Monitor, 2017 (GEM), define el emprendimiento por necesidad como aquellos individuos que al momento de tomar la decisión de emprender no disponían de otras oportunidades de trabajo. Por su parte los de oportunidad son los individuos que al momento de tomar la decisión de emprender encontraron una oportunidad de negocio y seleccionaron esta opción frente a otras alternativas de generación de ingresos.

Información de actualidad.

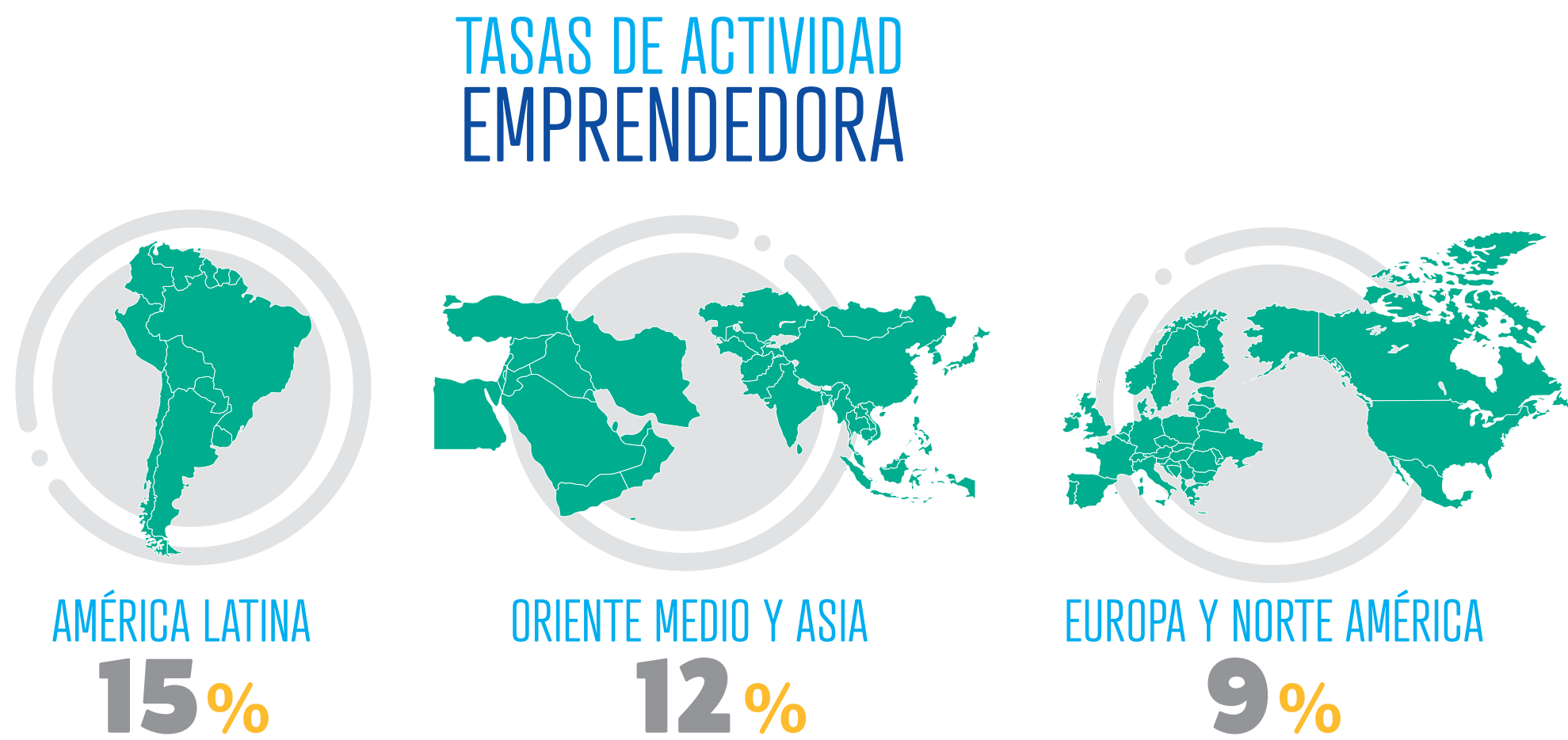
De acuerdo al GEM, (2018) el 67% de los emprendimientos en el mundo son por oportunidad y el 33% por necesidad.

El GEM (2018), ha identificado una relación entre el nivel de desarrollo del país y la motivación para emprender. Para las economías de bajos ingresos es más probable que se generen emprendimientos por necesidad y para las economías de ingresos altos la motivación para crear empresas sea por oportunidad.

El 35% de los empresarios de países de bajos ingresos afirman que su principal motivación para emprender está relacionada con la necesidad, por su parte, en las economías de ingreso medio, dicho porcentaje disminuye al 28%. En los países de ingresos altos el porcentaje de estos emprendimientos solo representa el 18%.



Los países de América Latina, en promedio, tienen las mayores tasas de actividad emprendedora (15%), seguido de los países del Oriente Medio y Asia (12%). En contraste, los países europeos y Norte América tienen las menores tasas (9%). Con base en lo anterior se identifica una relación directa entre la tasa de actividad emprendedora y el nivel de ingresos. A mayor nivel de ingresos de una economía, menor tasa de actividad emprendedora.

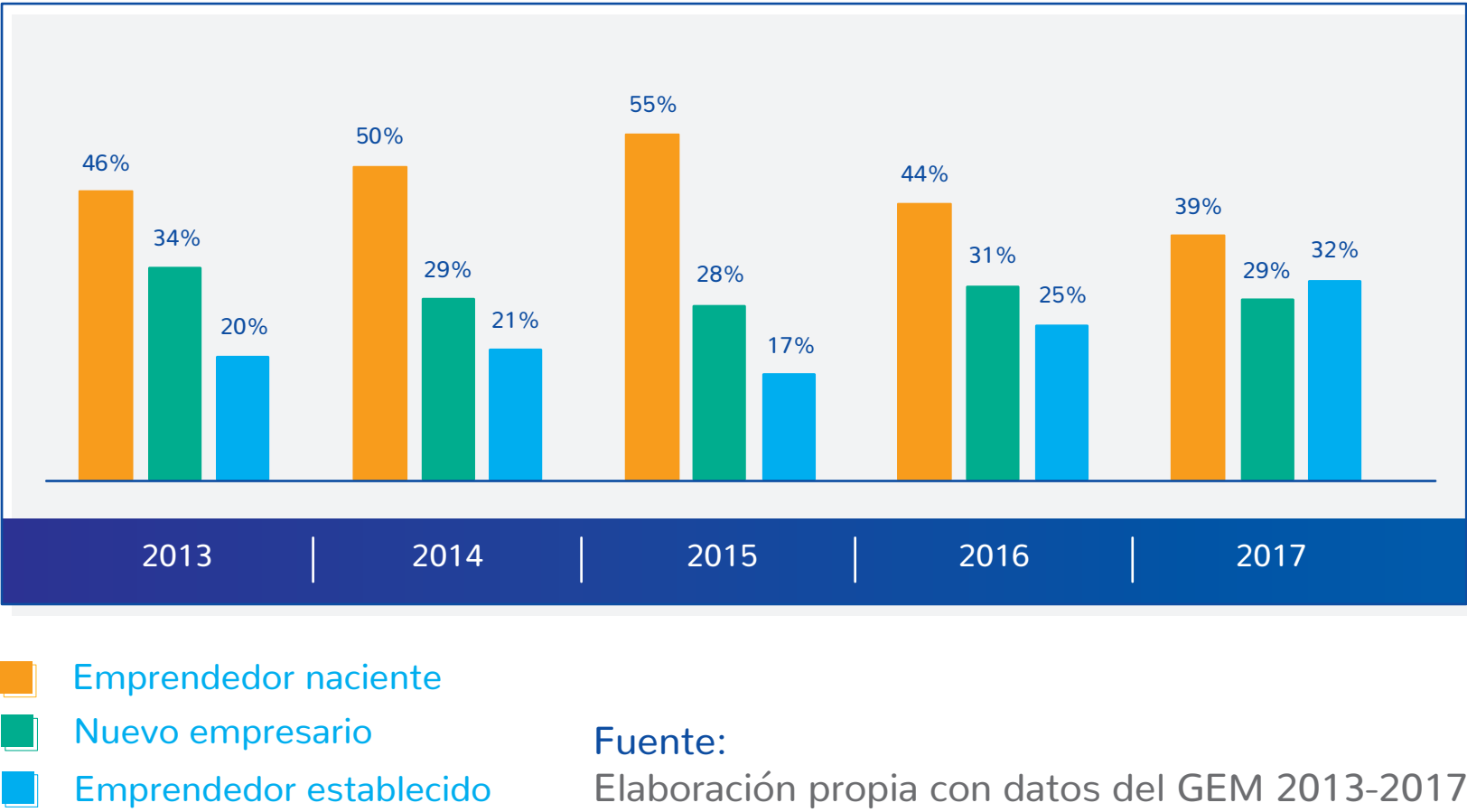


Emprendimiento en Colombia.

De acuerdo con la gráfica 1, la tasa de actividad emprendedora es explicada en su mayoría por aquellos emprendedores que se encuentran en una etapa incipiente, en la cual no cuentan con un número de empleados a cargo. Desde el año 2015, se observa una tendencia a la baja en la actividad emprendedora del país, que representa una caída porcentual de 29 puntos para aquellos tipos de emprendimientos nacientes. Según Confecámaras (2017), lo anterior puede tener relación con los altos índices de fracaso empresarial de las nuevas empresas. Por el contrario, se observa un aumento de los emprendedores establecidos (88%).

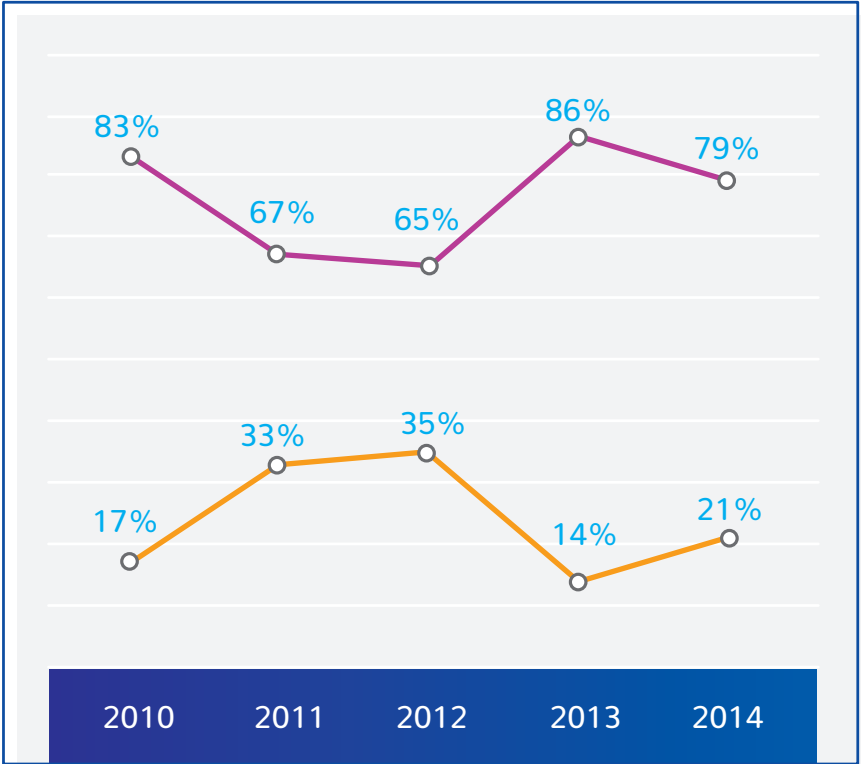
De acuerdo a la gráfica, 2 en el periodo 2013-2017 los emprendimientos por oportunidad presentaron una caída de 5%, mientras que los de necesidad crecieron en un 24%.

Gráfica 1. Tasa actividad emprendedora.



El crecimiento paulatino de los emprendimientos por necesidad puede ser el resultado de las condiciones económicas desfavorables del país, que se relaciona directamente con las altas tasas de empleo informal. Para el periodo 2013-2017 fue del 50% (DANE, 2019).

Gráfica 2. Motivación para emprender.



Por lo tanto, el emprendimiento motivado por necesidad actúa como un mecanismo para combatir la pobreza y el desempleo, al ser fuentes de ingresos y constituyéndose como un medio de vida para cubrir las necesidades básicas (Taxis, Ramírez, Aguilar, 2016).

Emprendimiento por oportunidad
Emprendimiento por necesidad

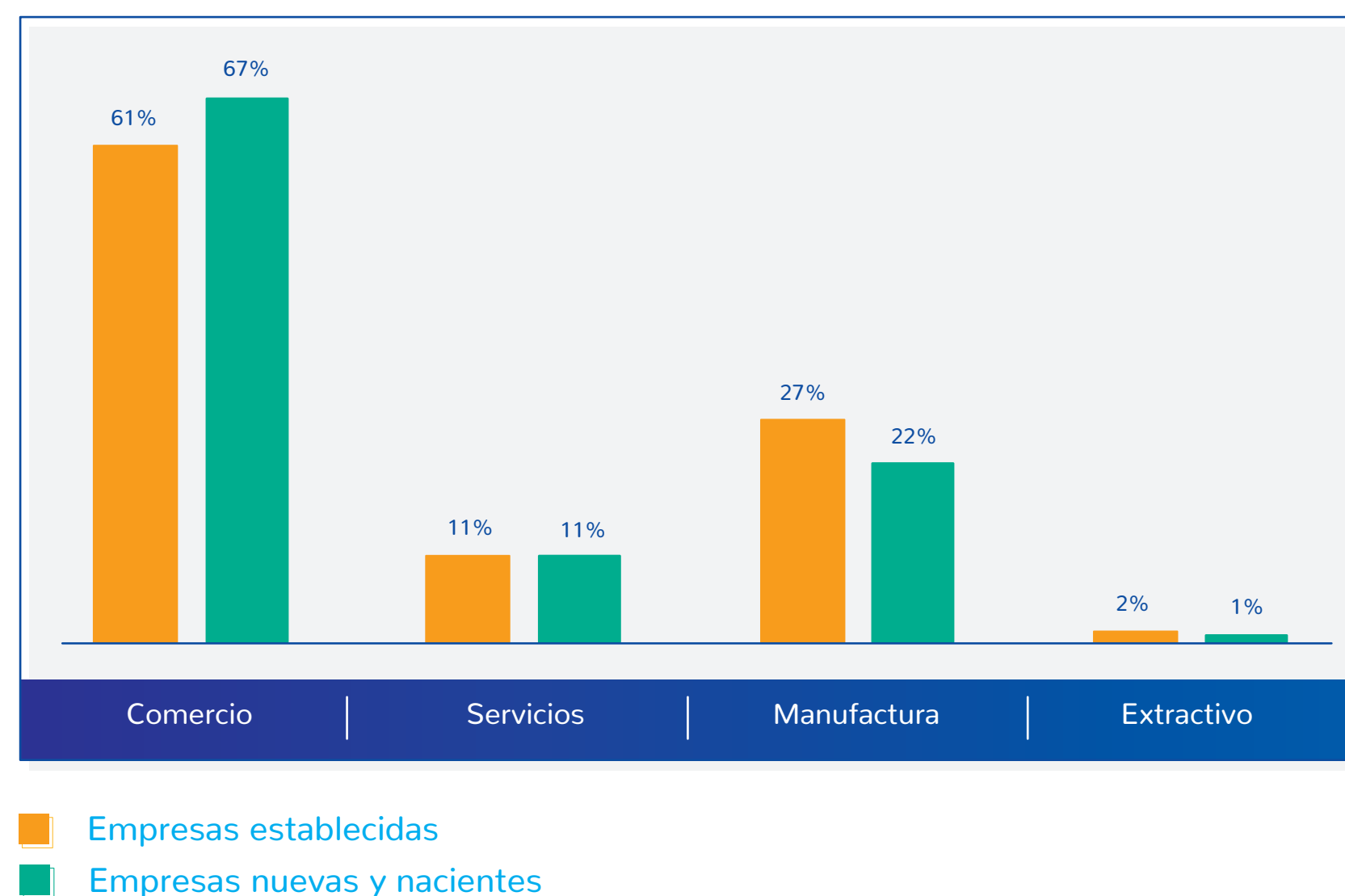
Fuente: Elaboración propia con datos del GEM 2013-2017.



Zaouali, Khelifa, Belkacem, (2015) afirman que la elección del sector económico está influenciada por la motivación al momento de emprender; los emprendedores por necesidad tienen mayor probabilidad de elegir los sectores de agricultura y comercio y los emprendedores por oportunidad el de servicios. El sector servicios tiene el más alto margen de rentabilidad (13%) en comparación con el de comercio (4%).

Las empresas colombianas, tienen una mayor participación en el sector comercio, según el GEM, (2018) (Gráfica 3). Dato que coincide con Confecámaras, (2018), donde el 38% de las nuevas empresas se ubican en el sector comercio, seguido de alojamiento y servicios de comida con un 16%; sin embargo, dichos sectores presentan bajos niveles de innovación (Confecámaras, 2018).

Gráfica 3. Sector económico.

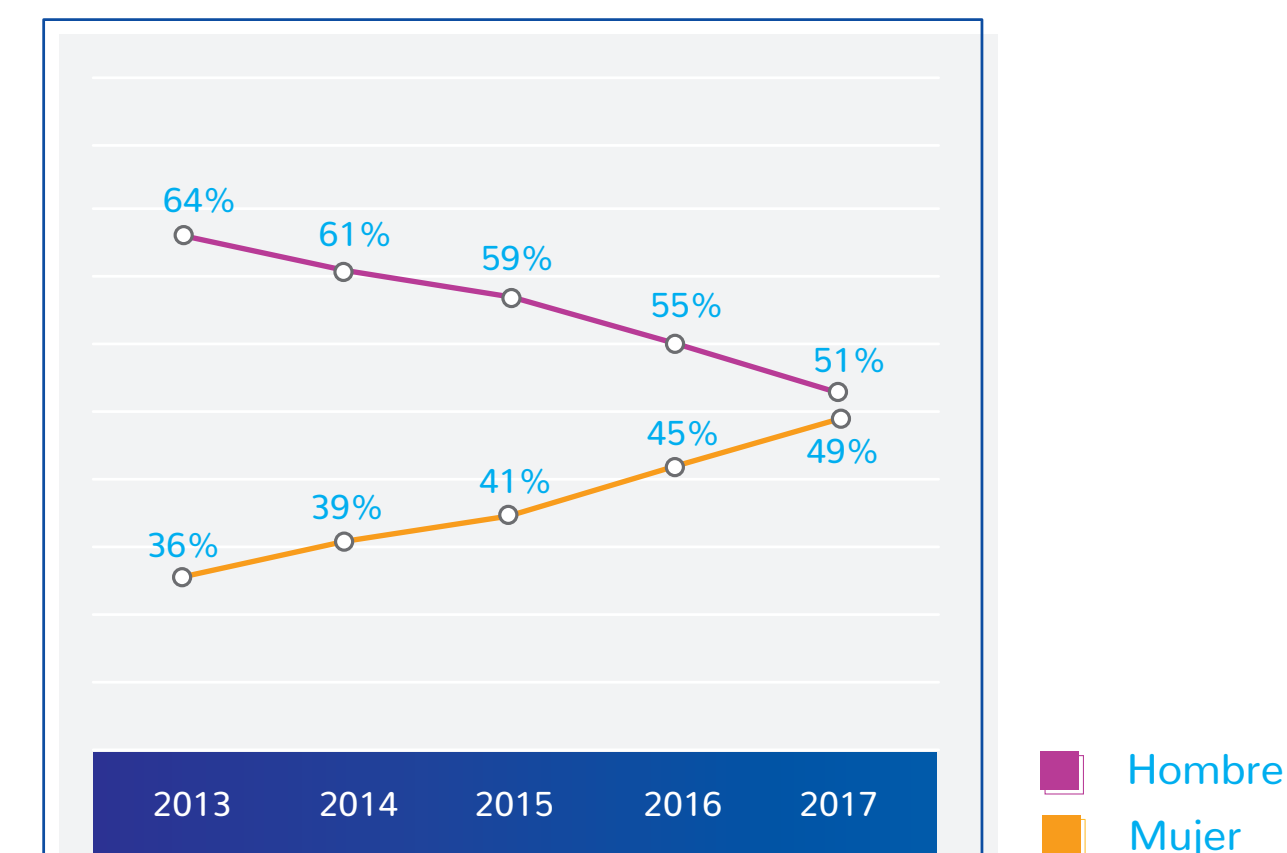


Fuente: Elaboración propia con datos del GEM 2013-2017.

Brechas de género en el emprendimiento colombiano.

Para Colombia las brechas de género en emprendimiento han disminuido en los últimos 4 años. La brecha actual es del 2% mientras que en el 2013 dicha diferencia era del 28% (Gráfica 4).

Gráfica 4. Tasa de participación en la actividad emprendedora.



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM 2013-2017.

Por otra parte, el mayor porcentaje de hombres como emprendedores establecidos (ver gráfica 5), refleja la existencia de una brecha histórica de género en términos de la actividad emprendedora colombiana.

De acuerdo con la gráfica 5, existe una proporción similar de hombres y mujeres que están creando emprendimientos (empresario naciente y nuevo empresario) en el 2017.

Las motivaciones para emprender de hombres y mujeres no son las mismas, Reza et al., (2013) afirma que los hombres buscan compensaciones monetarias, mientras que las mujeres se enfocan en conseguir más independencia y un balance con el trabajo y el entorno familiar.

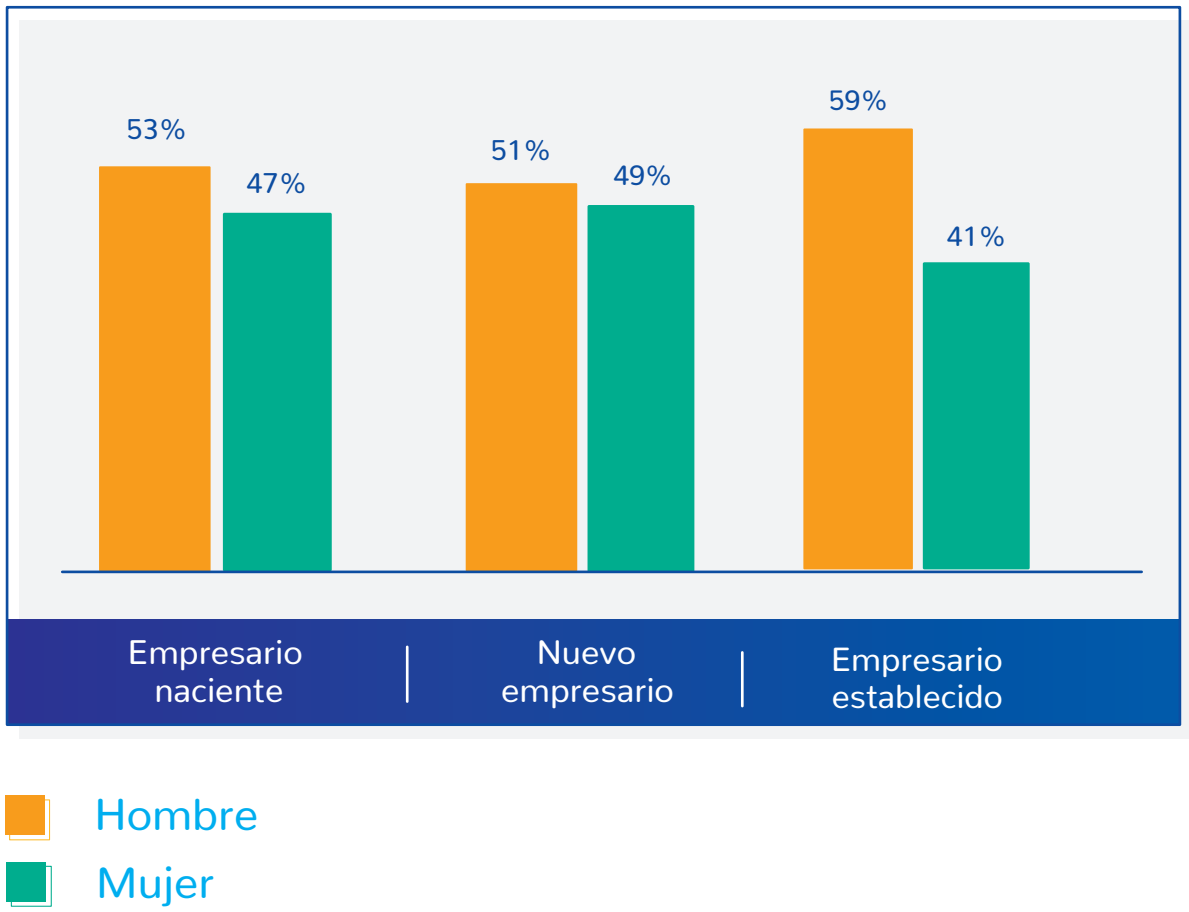


Otros estudios sugieren que la motivación de las mujeres para iniciar un negocio está relacionada con su posición en el mercado laboral, dado que estas desean ganar más control sobre sus carreras, dada la ausencia de progreso asociada al “techo de cristal”¹ (Menuer, Krylova, Ramalho, 2017), (Valenzuela, 2015).

Las mujeres se enfrentan a mayores restricciones en comparación con los hombres. Las compañías dirigidas por mujeres tienen la desventaja de contar con menor acceso al sistema financiero, estas empresas inician con un tercio del capital con el que inician los hombres. (Menuer, Krylova, Ramalho, 2017).

Compañías dirigidas por mujeres son más pequeñas en comparación con los hombres (Menuer, Krylova, Ramalho, 2017), lo cual puede ser un resultado de las restricciones financieras que padecen como el menor acceso al crédito.

Gráfica 5. Tipos de emprendimiento, 2017.



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM 2013-2017.

En términos de los sectores económicos, tanto para emprendimientos motivados por necesidad y oportunidad, las mujeres presentan una tendencia a elegir sectores que tradicionalmente tienen altos niveles de empleo de mujeres, principalmente servicios y ventas minoristas (Menuer, Krylova, Ramalho, 2017).

¿Por qué fracasan los emprendimientos en Colombia?

Confecámaras, (2017) define el fracaso empresarial como el momento en el que las empresas cesan sus actividades productivas. Otros autores lo asocian con la incapacidad de sacar la empresa adelante o la liquidación o venta del negocio. (Díaz, Fernández, Sánchez, & Hernández, 2014).

Se estima que después de 4 años solo el 25% de las nuevas empresas logran sobrevivir (Confecámaras, 2017).

Las pequeñas empresas y las clasificadas como personas naturales son las que cuentan con mayor probabilidad de fracaso. 98% de los emprendimientos que mueren cada año son microempresas y las empresas de personas naturales el 40% cierran en el primer año y el 75% pasados los cinco años (Confecámaras, 2017).



98%
DE LOS EMPRENDIMIENTOS QUE FRACASAN CADA AÑO SON MICROEMPRESAS

40%
DE LAS EMPRESAS DE PERSONAS NATURALES CIERRAN EN EL PRIMER AÑO

75%
DE LAS EMPRESAS DE PERSONAS NATURALES CIERRAN PASADOS LOS CINCO AÑOS

¹ Techo de cristal: metáfora utilizada para referirse a las barreras que enfrentan las mujeres que les impide cargos de mayor responsabilidad y liderazgo.



Failure Institute

De acuerdo al Failure Institute (2015), los principales factores de fracaso emprendedor en Colombia se agrupan en 3 categorías:



1 Los aspectos financieros.

Los emprendedores nuevos y nacientes no cuentan con suficiente apoyo financiero para el desarrollo de sus negocios, 67% hacen uso de recursos propios. El 74.4% expresan que los ingresos no son suficientes para el mantenimiento de los negocios.



2 Planeación estratégica.

67% de los emprendedores fracasan por no contar con indicadores de gestión, ausencia del plan de negocio y no contar con una planeación.



3 El entorno y el mercado.

Los emprendimientos que fracasan pertenecen en su mayoría al sector servicios y cuentan con menos de 10 empleados.

Las actividades de alojamiento, restaurantes, comercio y servicios son las de mayor probabilidad de cierre. (Confecámaras, 2017).

El GEM (2017), identifica que los emprendimientos liderados por hombres tienen una mayor tasa de fracaso (57%) en comparación con los emprendimientos liderados por mujeres (43%).

Adicional a los factores presentados anteriormente, se suma el hecho que los emprendimientos de necesidad que no constituyen la fuente principal del ingreso en el hogar tienen mayor probabilidad de cierre, al igual que estos que son liderados por emprendedores con educación superior, al tener mayores expectativas de inserción al mercado laboral (Taxis, Ramírez, Aguilar, 2016).

Proyecciones y Metas.

Una de las apuestas del actual gobierno colombiano es el emprendimiento, es por ello que en el segundo pacto del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 se le apunta a “lograr una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencia a todos nuestros talentos”.

Para lograr lo anterior se propone:

- Reducir la informalidad empresarial.
- Movilizar fuentes de financiación.
- Simplificar la regulación entorno a la creación y sostenimiento de nuevas empresas.
- Impulsar las exportaciones.
- Se pretende incrementar en 2.5% la cantidad de empresas innovadoras.
- Se plantea un énfasis especial en el campo colombiano, con una transformación productiva:
 1. Incrementar en 16% el valor de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales.
 2. Incrementar en 8% el acceso de los adultos rurales a productos financieros.
- Se establecerá una agenda de fortalecimiento de la Banca de oportunidades para mejorar el acceso al microcrédito de las mipymes.

Las anteriores metas y proyecciones le apuntan al octavo de los objetivos de desarrollo sostenible: “Trabajo decente y crecimiento económico”.



Bibliografía.

- Confecámaras. (2018). Determinantes de la supervivencia emprearial en Colombia. Bogotá: Confecámaras.
- Confecámaras. (2018). Informe de dinámica empresarial en Colombia. Bogotá: Confecámaras.
- DANE. (2019). Medición de empleo informal y seguridad social. Bogotá: DANE.
- Díaz, J., Fernández, A., Sánchez, M., & Hernández, R. (2014). Estructura intelectual del fracaso empresarial. FAEDPYME international review.
- DNP. (2018). Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022. Bogotá: DNP.
- Failure Institute. (2015). ¿Porque los negocios fracasan en Colombia? México: Failure Institute.
- Failure Institute. (2019). Dinámica del fracaso entre emprendedores. México: Failure Institute.
- Global Entrepreneurship monitor Colombia. (2018). Estudio de la actividad empresarial 2017. Barranquilla: GEM.
- Global Entrepreneurship monitor. (2019). Global report 2018/2019. Washington: GEM.
- Meunier, F., Krylova, Y., & Ramalbo, R. (2017). Women's Entrepreneurship how to measure the gap between new female and male entrepreneurs. Washington: Banco Mundial.
- Reza Zali, M., Faghih, N., Ghotbi, S., & Rajaie, S. (2013). The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business ffrowth. International Research Journal of applied and basic sciences, 100-108.
- Taxis Flores, M., Ramírez Urquidy, M., & Aguilar Barceló, J. (2016). Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia. Contaduria y Administración , 551-567.
- Zaouali, N., Khefacha, I., & Belkacem, L. (2015). The impact of opportunity and necessity based start-up on the choice of an economic sector in tunisia. Procedia economics and finance, 1411-1419.

Anexo.

Glosario de conceptos.

Emprendedor potencial: Son aquellas personas que se encuentran en planes de desarrollar una futura actividad emprendedora.

Emprendedor naciente: Se caracteriza por afirmar que ha iniciado algún negocio y no ha pagado salarios a sus empleados o a sí mismo por un periodo mayor a tres meses.

Nuevo empresario: Afirma que ya ha iniciado algún negocio y ha pagado salarios durante más de tres meses, pero menos de 42.

Empresario establecido: Afirman tener una empresa y han pagado salarios por más de 42 meses.

