



Efectos de la COVID-19 en el ritmo empresarial colombiano

Efectos de la COVID-19 en el ritmo empresarial colombiano

Rodrigo Varela Villegas

Juan David Soler Libreros

Carlos Arango



Efectos de la COVID-19 en el ritmo empresarial colombiano

© GEM Colombia 2021: Universidad Icesi, Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Universidad del Norte, Universidad EAN, Corporación Universitaria Americana, Universidad Cooperativa de Colombia, iNNpulsa Colombia.

Cali. Universidad Icesi, 2021.
ISBN 978-958-5184-05-3 (PDF)
DOI: 10.18046/EUI/GEM.2021

Palabras Clave: GEM, empresarios, emprendedores, empresas, ecosistema empresarial, emprendimiento.

© Universidad Icesi
Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial (CDEE)
Primera edición / julio 2021
Coordinador Editorial: Adolfo A. Abadía
Corrección de estilo: Luis Eduardo Vélez
Diseño y diagramación: Andrés Felipe García Muñoz - Calor.studio

Editorial Universidad Icesi
Calle 18 No. 122-135 (Pance), Cali – Colombia
Teléfono: +57 (2) 555 2334
Correo: editorial@icesi.edu.co
www.icesi.edu.co/editorial

Hecho en Colombia – *Made in Colombia*

La Editorial Universidad Icesi no se hace responsable de las ideas expuestas por los autores de esta publicación. Todas las ideas y conceptos publicados, los modelos teóricos expuestos, los datos y las conclusiones reportadas o los nombres aludidos por el(los) autor(es), son responsabilidad exclusiva del (los) autor(es), y ellas no reflejan la opinión de las directivas, ni el pensamiento institucional de la Universidad Icesi, ni generan responsabilidad frente a terceros en caso de omisiones o errores.

El material de esta publicación puede ser reproducido sin autorización, siempre y cuando se cite el título, el autor y la fuente institucional

Cómo citar (APA): Varela, R., Soler, J., Arango, C. (2021). *Efectos de la COVID-19 en el ritmo empresarial colombiano*. Cali: Editorial Universidad Icesi.

Agradecimientos

Los autores de este informe investigativo agradecen a todas las personas que colaboraron en el desarrollo y en la preparación del mismo, en particular a:

Los miembros del equipo de Analítica de iNNpuls Colombia: Rosana Velasco Chaves, Oscar Julian Corzo camacho, Juan Camilo Coronel Escobar, Natalia Alejandra Ramos Escobar, Catalina Ordoñez Arias, Carlos Andres Suarez Alvarez, cuyas ideas estuvieron presentes en la etapa de la creación de las preguntas específicas sobre COVID-19, a lo largo de todo el proceso de levantamiento y procesamiento de la información, y en forma muy especial en los procesos de diseño, redacción y revisión de estilo de este informe.

Los miembros del equipo GEM Colombia, por su permanente colaboración y por el apoyo financiero que dieron para hacer realidad el estudio GEM Colombia 2020-2021.

Los miembros de GEM mundial, que permitieron el disponer de datos a nivel mundial y hacer las comparaciones que fueron necesarias.

A los cuarenta y tres (43) expertos nacionales que dieron respuesta al formulario NES y permitieron tener una visión de la situación de los nueve (9) pilares del Ecosistema de desarrollo empresarial colombiano.

A INFO INVESTIGACIONES quien dirigió el proceso de aplicación de la Adult Population Survey (APS) y a todos los dos mil cientos siete (2107) colombianos que contestaron dicho cuestionario.

A Luis Eduardo Vélez, quien presentó muchas recomendaciones sobre la redacción de este informe. Si todavía hay errores gramaticales, ortográficos o de estilo, son culpa de los autores que no acogieron algunas de sus sugerencias.

A Andres Felipe Garcia por el diseño y la diagramación digital de esta publicación.

A Ana Carolina Martinez, Directora del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad Icesi, y a todo el personal de la Universidad Icesi que colaboró en este proceso.

Sobre los autores

Rodrigo Varela Villegas

Universidad Icesi

Profesor emérito de la Universidad Icesi. Investigador emérito de Colciencias. Fundador del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial (CDEE) de la Universidad Icesi. Profesor distinguido de la Universidad del Valle, Ex miembro del GERA Board y del Research Innovative Advisory Committee (RIAC) del proyecto GEM. White L. Wilford Fellow ex miembro del Board del ICSB. Miembro del Board de WUSME. Autor de múltiples libros de texto, reportes de investigación, artículos científicos e informes de consultoría. ORCID :0000-0001-7845-1416

Correo electrónico: rvarela@icesi.edu.co



CVLAC

Juan David Soler

Universidad Icesi

Magíster en Creación de Empresas, Administrador de empresas y Profesional en Finanzas Internacionales. Profesor universitario por más de 8 años en materias de creación de empresas y espíritu empresarial. Investigador en el grupo de Global Entrepreneurship Monitor Colombia y en el grupo de Espíritu Empresarial de la Universidad Icesi. Empresario y mentor en programas como Apps.co del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia, Actívate Valle de la Gobernación del Valle del Cauca, Women in STEM Entrepreneurship del Banco Interamericano de Desarrollo, la incubadora Startup Café de la Universidad Icesi, entre otros.

Correo electrónico: jdsoler@icesi.edu.co



CVLAC

Carlos Arango

Universidad Icesi

Economista y Profesional en Contaduría Pública y Finanzas Internacionales, con Maestría en Finanzas Cuantitativas de la Universidad Icesi. Consultor y docente universitario. Cuenta con experiencia en investigación en las áreas de emprendimiento, empresas de familia, energía, crimen y terrorismo.

Correo electrónico: karloarango@gmail.com



CVLAC

Presentación

Este libro de investigación, que hoy se entrega a las comunidades gubernamentales, académicas y empresariales, es el resultado de un esfuerzo conjunto entre iNNpulsa Colombia y las universidades que hacen parte del consorcio GEM-Colombia, las fundadoras: Universidad Icesi, Universidad Javeriana y Universidad del Norte; y las adherentes: Universidad EAN y Corporación Universitaria Americana, Universidad Cooperativa de Colombia.

El alcance previsto, por iNNpulsa Colombia y GEM Colombia, con este informe es múltiple: mostrar, a partir del sentir de los colombianos en general y de los empresarios en particular, la situación empresarial colombiana seis (6) meses después de reconocida la COVID-19 como pandemia; evaluar el uso que los empresarios colombianos le han dado a los programas que el gobierno nacional ha ofrecido; proponer algunas acciones de política pública que se puedan implementar y que ayuden a la recuperación del tejido empresarial; continuar apoyando las investigaciones sobre el proceso empresarial colombiano; demostrar como un esfuerzo Universidad – Gobierno- Empresarios para hacer investigación produce resultados útiles; invitar a otras organizaciones a apoyar este esfuerzo investigativo.

Pero esta investigación tiene un componente muy especial y es el hecho de haberse diseñado y ejecutado con el propósito de medir los efectos, en la actividad empresarial colombiana, de la pandemia COVID-19, en adición de medir todas las variables propias al estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

GEM mide el estado del espíritu empresarial de la población adulta, de los ecosistemas empresariales, de los empresarios y de las empresas, usando una metodología unificada en todo el mundo. Pero este proceso tiene dos componentes que lo hacen único: obtener parte de la información directamente de la población, mediante un muestreo estadísticamente representativo y obtener las opiniones de expertos nacionales para evaluar las condiciones de infraestructura de los ecosistemas de apoyo al proceso empresarial. Además de esto, es importante tener en cuenta: que la metodología del GEM se ha ido refinando a lo largo de 22 años, que los equipos investigativos de todos los países son de primer nivel, que hay un organismo central (GERA) que supervisa, no solo a las entidades participantes, sino también a las empresas que proveen el servicio de levantamiento de

los datos, y que se encarga de homogeneizar y armonizar todos los datos mundiales y de procesarlos en forma centralizada y autónoma.

Este informe incluye resultados de las variables nacionales y comparaciones con otros países y regiones, pero también incluye algunas comparaciones a lo largo del tiempo, para identificar la tendencia de dichas variables. Se incluyen también, resultados publicados en:

"Diagnosing COVID-19 impacts on entrepreneurship: exploring policy remedies for recovery(www.gemconsortium.org/reports/covid-impact-report)."

"GEM 2020 - 2021 Global report (www.gemconsortium.org/reports/latest-global-report)"

En adición a este informe, focalizado en los efectos de la COVID-19, el equipo GEM Colombia publica también un informe nacional 2020 - 2021.

El capítulo 1 presenta en general la situación y los efectos de la Pandemia e inicia la introducción al proceso investigativo GEM, columna vertebral de este trabajo.

El capítulo 2, presenta las características de la muestra utilizada (2107 adultos para la APS y 43 expertos para la NES). Esta muestra es estadísticamente representativa de la población colombiana en: edad, género, ubicación geográfica. Se realizaron algunas comparaciones adicionales para asegurar la significancia estadística de algunas de las comparaciones que se reportan más adelante.

El capítulo 3 presenta el concepto de "La Tubería Empresarial" y los resultados que se obtuvieron para las seis etapas de transición de los empresarios. Se incluyó un análisis detallado de las salidas empresariales.

El capítulo 4 presenta las propensiones empresariales de los colombianos, por edad, género, ubicación geográfica, educación, etnicidad, ingreso familiar. Se incluye un análisis sobre el empresario serial.

El capítulo 5 se focaliza en los efectos de la COVID-19, analizando los cambios en distintas variables empresariales, y considerando los efectos en financiación, en formalización, en el uso de la herramienta de la transformación digital y en el uso de las herramientas y programas provistos por el gobierno nacional.

El capítulo 6 se dedica a la evaluación de los 9 pilares del ecosistema de apoyo empresarial colombiano: Apoyo financiero, Políticas gubernamentales, Programas gubernamentales, Educación Empresarial, Transferencia de I&D, Infraestructura comercial y profesional, Apertura del mercado Interno, Infraestructura física y de servicios, Normas sociales y culturales, comparándolos con los resultados del 2019 y con los países de altos ingresos que participan en GEM. Se hace también un análisis de las variaciones en el quinquenio 2016-2020 de estos pilares.

El capítulo 7, trae un conjunto de lineamientos de políticas públicas que los autores derivan de las conclusiones de este estudio y que deberán ser analizadas por las entidades responsables, para definir su implementación.

En los anexos, además de algunas definiciones que permiten entender mejor las diversas cifras que se reportan en el documento, se presentan los resultados detallados del NES y algunas tablas resumen tanto de la Tubería empresarial, como de los efectos del COVID-19.

Invitamos a todos los lectores a profundizar en estos resultados y a compartir con toda la comunidad sus recomendaciones, y a hacernos todos los comentarios que nos permitan mejorar los estudios futuros que esperamos poder hacer.

Cordial saludo.

Rodrigo Varela V. Ph.D.

Índice

1 Entrepreneurship y la COVID-19 en Colombia

- 25 1.1 Introducción
- 28 1.2 Los efectos de la pandemia
- 31 1.3 Las medidas del gobierno colombiano
- 34 1.4 Perspectivas económicas y políticas futuras
- 36 1.5 Global Entrepreneurship Monitor (GEM)
- 39 1.6 El marco conceptual de GEM
- 44 1.7 Metodología GEM

2 La muestra

3 Tubería empresarial

- 55 3.1 La Tubería empresarial colombiana
- 62 3.2 Salidas empresariales

4 Caracterización de los empresarios colombianos

- 65 4.1 Análisis por género
- 67 4.2 Análisis por grupos etarios
- 68 4.3 Análisis por ubicación geográfica
- 69 4.4 Análisis por niveles educativos
- 70 4.5 Análisis por grupos étnicos
- 71 4.6 Análisis según el ingreso familiar
- 72 4.7 Empresario serial

5 Los efectos de la COVID-19

- 75 5.1 Aspectos generales
- 86 5.2 Transformación digital
- 90 5.3 Formalización
- 92 5.4 Financiación
- 95 5.5 Apoyos del gobierno

6 Resultados del NES sobre el ecosistema de apoyo empresarial

7 Lineamientos de políticas

- 121** 7.1 Efectos de la pandemia COVID-19
- 123** 7.2 Lineamientos de investigación en entrepreneurship
- 124** 7.3 Lineamientos en política educativa
- 125** 7.4 Lineamientos para las empresas
- 126** 7.5 Lineamientos de estrategias
- 127** 7.6 Lineamientos en medición de actividad empresarial
- 127** 7.7 Lineamientos sobre formalización empresarial
- 128** 7.8 Lineamientos derivados de la tubería empresarial
- 130** 7.9 Lineamientos sobre financiación
- 131** 7.10 Lineamientos sobre tecnología
- 132** 7.11 Lineamientos sobre el Ecosistema de apoyo Empresarial

8 Anexos

135 Anexo 1: Indicadores GEM

137 Anexo 2: Resultados NES

141 Anexo 3: Tablas resumen

Índice de tablas, figuras y gráficas

1 Entrepreneurship y la COVID-19 en Colombia

- 31 Tabla 1. Medidas de Gobierno, en el ámbito empresarial, frente a la COVID-19
- 41 Figura 2. Indicadores clave y fases del proceso empresarial
- 42 Figura 3. Tubería empresarial

2 La muestra

- 48 Gráfica 1. Composición de la muestra según rango de edad
- 49 Gráfica 2. Composición de la muestra según escalón educativo
- 50 Gráfica 3. Composición de la muestra según ingreso familiar
- 50 Gráfica 4. Distribución ingresos hogares 2019
- 51 Gráfica 5. Composición de la muestra según región
- 51 Gráfica 6. Composición de la muestra según etnia
- 52 Tabla 2. Composición según ocupación antes de la pandemia

3 Tubería empresarial

- 55 Figura 4. Flujo de entradas y salidas
- 56 Figura 5. Modelo con n etapas
- 59 Gráfica 7. Tubería empresarial colombiana 2020.
- 60 Figura 6. Tubería empresarial por género
- 61 Gráfica 8. Tubería empresarial histórica
- 62 Tabla 3. Razones de discontinuidad empresarial en Colombia 2020
- 63 Gráfica 9. Caminos de discontinuidad

4 Caracterización de los empresarios colombianos

- 66 Gráfica 10. Propensiones empresariales de hombres y de mujeres
- 66 Gráfica 11. Relación propensión mujeres / propensión hombres (2010-2020)
- 67 Gráfica 12. Propensión por edad
- 68 Gráfica 13. Propensión empresarial según ubicación geográfica

69 Gráfica 14. Propensión empresarial en función de los niveles educativos por educación

70 Gráfica 15. Propensión por etnia

71 Gráfica 16. Propensión por ingreso familiar

72 Gráfica 17. Experiencias empresariales previas

5 Los efectos de la COVID-19

76 Gráfica 18. Efecto de la pandemia en la dificultad de iniciar empresas

78 Gráfica 19. Efecto de la pandemia en las expectativas de crecimiento

80 Gráfica 20. Intencionalidad empresarial

82 Gráfica 21. Efecto de la pandemia en el ingreso familiar de los países GEM 2020

84 Gráfica 22. Efecto de la pandemia en las discontinuidades

87 Gráfica 23. Transformación digital por la pandemia

88 Gráfica 24. Tipo de transformación digital (TEA)

89 Gráfica 25. Tipo de transformación digital (Establecidos)

90 Gráfica 26. Porcentaje de formalización

- 91** Gráfica 27. Razones de no formalización
- 92** Gráfica 28. Fuentes de financiación utilizadas por los empresarios TEA
- 93** Gráfica 29. Fuentes de financiación utilizadas por los empresarios establecidos
- 94** Gráfica 30. Facilidades de financiamiento e inversión según los empresarios TEA
- 94** Gráfica 31. Facilidades de financiamiento e inversión según los empresarios establecidos
- 95** Gráfica 32. Apoyo financiero del gobierno por la pandemia
- 96** Gráfica 33. Participación en programas de apoyo
- 97** Gráfica 34. Percepción de la eficiencia en la respuesta del Gobierno ante la pandemia
- 98** Gráfica 35. Percepción de la eficiencia en la respuesta del Gobierno ante la pandemia (TEA)

6 Resultados del NES sobre el ecosistema de apoyo empresarial

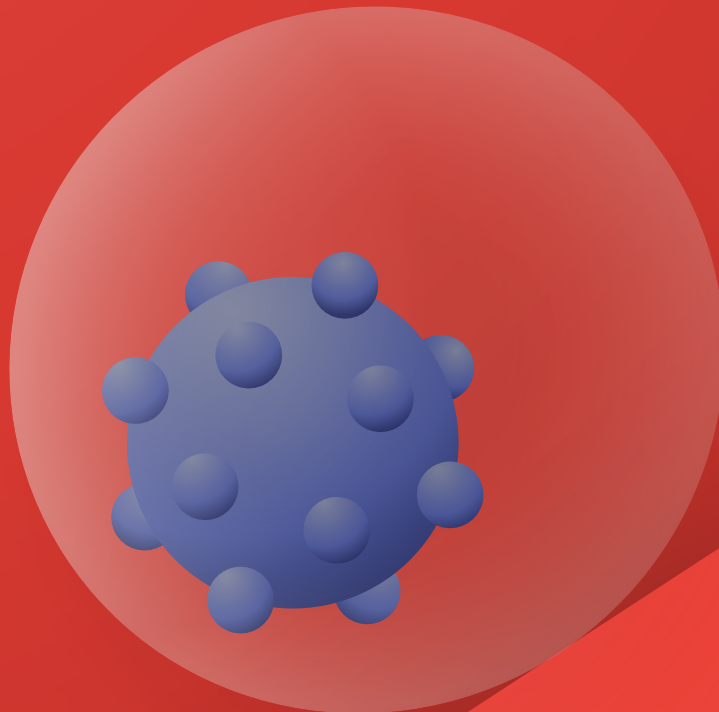
- 101 Tabla 4. Pilares del ecosistema de desarrollo empresarial
- 103 Tabla 5. Los nueve pilares del ecosistema empresarial
- 104 Gráfica 36. Situación del pilar apoyo financiero
- 105 Tabla 6. Histórico del apoyo financiero en Colombia 2016 a 2020
- 105 Gráfica 37. Situación del pilar políticas gubernamentales
- 106 Tabla 7. Políticas gubernamentales en Colombia de 2016 a 2020
- 107 Gráfica 38. Situación del pilar programas del gobierno
- 107 Tabla 8. Programas gubernamentales en Colombia de 2016 a 2020
- 108 Gráfica 39. Situación del pilar educación
- 108 Tabla 9. Educación empresarial en Colombia de 2016 a 2020
- 109 Gráfica 40. Situación del pilar transferencia de investigación y desarrollo.
- 109 Tabla 10. Transferencia de investigación y desarrollo en Colombia de 2016 a 2020
- 110 Gráfica 41. Situación del pilar infraestructura comercial y profesional.

- 110** Tabla 11. Infraestructura comercial y profesional en Colombia de 2016 a 2020
- 111** Gráfica 42. Situación del pilar dinámica del mercado interno
- 112** Gráfica 43. Situación del pilar infraestructura física
- 112** Tabla 12. Dinámica del mercado interno en Colombia de 2016 a 2020
- 113** Gráfica 44. Situación del pilar normas sociales y culturales
- 113** Tabla 13. Acceso a la infraestructura física en Colombia de 2016 a 2020
- 114** Gráfica 45. Índice de las condiciones de infraestructura para el desarrollo empresarial nacional (NECI)
- 115** Tabla 14. Normas sociales y culturales en Colombia de 2016 a 2020
- 116** Gráfica 46. Calidad de la respuesta de empresarios y gobiernos frente a la pandemia
- 118** Tabla 15. Consideraciones respecto a pandemia COVID-19
- 119** Tabla 16. Programas de apoyo a los empresarios

8 Anexos

- 137 Tabla 17. Apoyo financiero en Colombia 2020
- 137 Tabla 18. Políticas gubernamentales en Colombia 2020
- 138 Tabla 19. Programas gubernamentales en Colombia 2020
- 138 Tabla 20. Educación empresarial en Colombia 2020
- 139 Tabla 21. Transferencia de investigación y desarrollo en Colombia 2020
- 139 Tabla 22. Infraestructura comercial y profesional
- 140 Tabla 23. Dinámica del mercado interno en Colombia 2020
- 140 Tabla 24. Acceso a la infraestructura física y de servicios en Colombia 2020
- 141 Tabla 25. Normas Sociales y culturales en Colombia 2020
- 142 Tabla 26. Resumen de la tubería empresarial
- 143 Tabla 27. Resumen efectos de la pandemia COVID-19

1 Entrepreneurship¹ y la COVID-19 en Colombia



1. Entrepreneurship: palabra inglesa que tiene en español múltiples traducciones: espíritu empresarial, actitud empresarial, mentalidad empresarial, emprendimiento, empresarismo, empededurismo, proceso empresarial, emprendimiento, desarrollo de nuevas empresas, desarrollo empresarial. Se usará en este libro, en inglés, para poder cubrir tanto las etapas tempranas como las etapas tardías del proceso empresarial y para incluir todo tipo de iniciativa empresarial. El uso de entrepreneurship da una cobertura bibliográfica más amplia que cualquiera de las otras traducciones.

1.1 Introducción

A finales de 2019, la humanidad presenció la llegada de uno de los acontecimientos más desafiantes de los últimos 100 años. Un “gran enemigo” denominado oficialmente COVID-19 (coronavirus)², dio inicio a un proceso poco imaginado por cualquier persona, entidad o gobierno. La COVID-19 se notificó inicialmente a la Organización Mundial de la Salud (OMS) el 31 de diciembre de 2019, fue declarada emergencia sanitaria mundial el 30 de enero del 2020 y pandemia mundial el 11 de marzo de 2020. Para el 1 de junio de 2021, poco más de un año después de haberse declarado la emergencia sanitaria en todo el mundo, más de 170,8 millones de personas en el mundo y 3,4 millones de personas en Colombia, habían sido infectadas con esta enfermedad; mientras que aproximadamente 3,5 millones de personas y más de 89 mil personas habían muerto en el mundo y en Colombia, respectivamente.³

Ante esta realidad, el Gobierno Nacional ha mostrado una respuesta efectiva en la vacunación contra el virus, como medida esencial. Para el 1 de junio, se habían aplicado 10,3 millones de primeras dosis y 3,3 millones de segundas dosis en total, con un ritmo de vacunación de 250.000 dosis diarias de promedio móvil de los últimos 7 días⁴. Para esta fecha, Colombia se encontraba en la etapa 3 de vacunación, integrada por la población entre 50 y 59 años, la población entre 16 y 59 años con comorbilidades, fuerza pública, y personal de instituciones de educación, priorizando una pronta presencialidad en la educación.

2. www.bbc.com/mundo/noticias-51912089

3. Ministerio de Salud y Protección Social – Instituto Nacional de Salud. Recuperado de: www.ins.gov.co/Noticias/Paginas/coronavirus-casos.aspx

4. Ministerio de Salud y Protección Social – Plan Nacional de Vacunación contra el COVID-19. Datos recuperados de: app.powerbi.com/view?r=eyJrIjojNTNmZTJmZWYtOWFhMy00OGF1LWFiNDAtMTJmYjM0NDh5NGY2IiwidCI6ImJmYjdIMT-NhLTdmYjctNDh5Ni00MzBjLWQzNzE2ZThkZDhiOCJ9

La implementación de medidas contra la COVID-19 en el país se remonta a marzo del 2020, mes en el que se tomaron las primeras decisiones para tratar de evitar su propagación y sus efectos. Desafortunadamente, la capacidad de este virus de contaminar y de expandirse fue tal que su naturaleza pandémica nos ha afectado a todos y nos seguirá afectando por muchos años. Todos los colombianos nos enfrentamos a un nuevo mundo lleno de normas sanitarias: desinfectantes para las manos, guantes, máscaras, trabajo a distancia, "distanciamiento social", pico y placa/cédula, encierros, etc., en adición a transformaciones dramáticas en el tejido económico y social. Algunos de estos cambios serán temporales, otros permanentes. Todos los ciudadanos, más allá de la formación, edad, estrato y experiencias debemos ser conscientes de que nunca habíamos vivido algo similar a esta crisis, y que lo peor es que el futuro de ella aun no es muy claro.

Todos los sectores económicos, y todos los colombianos, sintieron rápidamente los efectos, y aún hoy, quince meses después del inicio de esta pandemia, sienten el "afán de supervivencia", pues sus efectos están activos y transformando significativamente las dinámicas de muchos sectores. El sector educativo, por ejemplo, se vio obligado, de un día a otro, a recurrir a las tecnologías digitales para poder ofrecer una educación remota, dando paso a una educación asistida por tecnología, con Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, etc., e incluso el uso de radio y televisión como parte de todos los procesos educativos de Colombia. Desafortunadamente muchos niños colombianos no tienen las facilidades para esta nueva forma educativa y muchos de los colegios tampoco estaban preparados para ello. Para agosto de 2020, de acuerdo con la Encuesta Pulso Social (DANE-EPS) el 4,5% de los hogares no continuaron sus actividades educativas o de aprendizaje por el cierre de escuelas y colegios; según el registro del Sistema de Matrícula SIMAT, 102.880 niños se retiraron, lo cual representa el 1,1% de la cifra total de niños matriculados para el mismo periodo. Por otra parte, según cifras del Ministerio de Educación, la tasa de deserción intra anual del año lectivo 2019 fue del 3,0%.⁵ Muchas instituciones educativas han vivido procesos de deserción más elevados, que han originado la reducción significativa de alumnos, y derivado de ello, dificultades financieras serias, que han llevado, en algunos casos, al cierre o al uso de la Ley de Insolvencia, de colegios, instituciones de distintos niveles educativos e inclusive universidades.

En el ámbito de los ciudadanos los efectos de la pandemia han sido gravísimos, como veremos más adelante en este informe, pues miles de ellos perdieron sus empleos, sus ingresos y su estabilidad y muchos otros que desarrollaban labores por cuenta propia encontraron, de un día para otro, que su posición física que otrora les permitía hacer sus ventas, ya no era accesible para sus clientes y ellos tampoco podían salir a ocupar esos es-

5. Ministerio de Educación Nacional. Recuperado de: www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-401634.html?_noredirect=1

pacios. De acuerdo con las últimas cifras del DANE⁶, durante el año 2020, un total de 3,6 millones de personas ingresaron a condición de pobreza, y 2,8 millones a condición de pobreza extrema; lo que representa un 42,5% (21,0 millones) de la población en el país en condición de pobreza y un 15,1% (7,5 millones) en condición de pobreza extrema.

Los procesos de desarrollo empresarial son eventos multivariados y multietapas, en los que influye fuertemente el contexto y las fuerzas del entorno, independiente de la etapa en la que se encuentre la empresa (nacimiento, crecimiento, consolidación, expansión o muerte)⁷. Es por esta razón que los empresarios se esfuerzan por crear pronósticos y de tal manera intentar prever las condiciones que pueden afectar sus empresas y el efecto que dichas variables pueden tener. De esta forma, al predecir, se podría pensar en soluciones anticipadas ante las posibles amenazas. Desafortunadamente el caso de la COVID-19 fue sorpresivo y las empresas no tenían forma de prepararse para lo que el 2020 trajo. De manera que la crisis mostró rápidamente los efectos de la pandemia y se tuvo que tomar decisiones originadas por este nuevo hecho.

El panorama de las empresas, de los gobiernos y de los ciudadanos ha estado en constante cambio, y si bien es cierto que han pasado ya dos olas virales, y el proceso de vacunación ha avanzado, existen temores crecientes por la tercera ola y por las nuevas cepas del virus, lo cual genera incertidumbre para todos los grupos de interés de las empresas.

GEM Colombia, como el principal grupo investigativo colombiano en el área de creación y desarrollo empresarial (Entrepreneurship), unió fuerzas y recursos con iNNpulsa Colombia, para evaluar algunas variables empresariales que pudieran haberse modificado en el entorno empresarial colombiano como consecuencia de la pandemia. Ellos acordaron que además de las preguntas que en GEM mundial se habían incorporado como obligatorias para todos los países participantes, se incluyeran algunos temas especiales para Colombia y se preparara un informe especial sobre los efectos de la COVID-19 en el país. La intención fue tener una información de fuente primaria que permita inferir sobre el impacto que ha generado la pandemia en el sector empresarial colombiano, y para ello se usó la metodología GEM, que se explica más adelante.

6. DANE, pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema. www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-monetaria

7. Varela, R., “Boletín Electrónico Innovando”, Universidad Icesi, diciembre 2020.

1.2 Los efectos de la pandemia

El informe GEM COVID-19⁸, indica que esta pandemia es un "cisne negro"⁹, de proporciones épicas, que está cambiando drásticamente la cara de los negocios, de la industria y de todos los ciudadanos, pues, "la vida tal y como la conocíamos" en todo el mundo cambió y seguirá cambiando por los efectos de esta pandemia. Hoy, cuando estamos en Colombia en el desarrollo de la tercera ola de contagios, es más que necesario revisar los datos y pensar en nuevas políticas para poder dar solución al problema.

El informe GEM COVID-19 recoge las palabras del economista de Stanford Paul Romer¹⁰ quien dice "Una crisis es algo terrible de desperdiciar: podemos -y debemos- utilizar lo mejor de nuestra experiencia y conocimientos para asegurarnos de que nos preparamos y preparamos a nuestras comunidades contra la invasión continuada de este virus en los medios y estilos de vida, pero también para hacer que la sociedad sea más resistente para un futuro incierto en el que pueden aparecer otras pandemias, en el que el cambio climático se convierte en una realidad cada vez más dura y en el que los recursos serán más escasos. Todos estos escenarios supondrán tanto un riesgo como una oportunidad para los empresarios".

Los impactos de la COVID-19, tanto sobre las empresas, como sobre los ciudadanos y el gobierno han sido tangibles y bastante fuertes, como se ha indicado en las secciones anteriores. Ello se inició con la parálisis de algunos sectores empresariales y con el confinamiento de las personas. Muchas empresas se vieron gravemente afectadas: el comercio al por

8. Investigación a nivel mundial realizada por el consorcio GEM y cuyos resultados se pueden revisar en : www.gemconsortium.org/reports/covid-impact-report

9. Un "cisne negro" es un acontecimiento imprevisible que va más allá de lo que normalmente se espera de una situación y tiene consecuencias potencialmente graves. Tales acontecimientos se caracterizan por su extrema rareza y su grave impacto.

10. Paul Romer, el economista de Stanford, dijo estas palabras en noviembre de 2004 en una reunión de capital de riesgo en California. Romer se refería al rápido aumento de los niveles de educación y a la competencia de los países de fuera de Estados Unidos. "Una cosa terrible de desperdiciar". Te New York Times Magazine, 31 de julio de 2009.

menor, la industria aérea, el turismo y la hotelería, las artes y el entretenimiento (museos, teatro, cines), la gestión de espectáculos y de eventos multitudinarios, la construcción, los restaurantes y bares, el transporte, las ventas callejeras, los servicios profesionales, la logística, proveedores de productos y servicios de consumo, la educación, el gobierno, etc. Pero algunos sectores se favorecieron: productos farmacéuticos, sector de la salud, las entregas a domicilio, los elementos de teletrabajo, la logística, todos los productos de las tecnologías financieras (Fintech), los proveedores de alimentos, las plataformas de comunicación, las labores domésticas, la jardinería, los pasatiempos y las aficiones, los videojuegos, la televisión y servicios tipo Netflix, etc., entre otros.

A raíz de todos estos problemas, los gobiernos en todo el mundo han implementado cuarentenas temporales y medidas restrictivas a la movilidad para controlar la curva de contagios y mejorar la capacidad e infraestructura del sistema de salud, y así poder responder mejor ante esta enfermedad. Pero estas políticas favorables para el campo de la salud, han traído como consecuencia una desaceleración económica mundial, junto con la pérdida de millones de empleos y aumento de la pobreza. Han aparecido efectos sobre las formas de vida, de trabajo, de interacción con la familia, con los amigos y con los compañeros de trabajo. Las compras y los consumos se han alterado y muchas otras variables humanas se han cambiado y seguramente generarán algunos cambios definitivos en nuestras conductas. Según la OIT¹¹, mundialmente en el 2020 se perdieron 255 millones de empleos, en el 2021 se perderán 100 millones de empleos y en el 2022 se estima que se perderán otros 26 millones.

Para las empresas, el tener que pasar al trabajo en casa ha replanteado no solo la necesidad de un inmueble y de muchos otros elementos de su operación, sino también que ha cambiado la forma de supervisar, liderar y controlar a las personas a cargo. Este reto de aumento de la productividad ha tenido efectos psicológicos al trabajar desde casa, ya que la soledad, el aislamiento, la ansiedad, el estrés y la presión para trabajar casi 24/7 se convierten en nuevos retos para muchos de sus empleados.

En los hogares, la situación es también bastante difícil, pues si bien es cierto que Colombia ha mantenido, históricamente, un desafortunado indicador de tasa de desempleo, también es cierto que durante estos meses de pandemia se perdieron muchísimos empleos más, que todavía hoy no se han podido recuperar. Como consecuencia de las restricciones sanitarias, se presentó una caída general de la producción y por ende de los ingresos, los empleos, los flujos de caja esperados, los niveles de consumo, que según estimaciones del DANE, ocasionaron, durante el 2020, una

11. Organización Internacional del Trabajo. Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Tendencias 2021. Recuperado de: www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_794492.pdf

caída del 6,8% del Producto Interno Bruto y llevaron la tasa de desempleo a las vecindades del 20,0%. Según el DANE¹², la tasa de desempleo en Colombia cerró en 2020, en el 15,9%, lo que representó un aumento de 5,4 puntos porcentuales frente a 2019 (10,5%), e implicó que 2,4 millones de colombianos perdieran su empleo. La tasa de desempleo alcanzó, en marzo del 2021, el 14,2%.

Esta situación de pérdida de empleos, más todas las pérdidas que ha sufrido el sector informal (cuenta propia), ha generado, como era de esperarse, una disminución en el ingreso familiar, un incremento de las personas bajo la línea de pobreza y bajo la línea de pobreza absoluta. El efecto fue también muy fuerte sobre la clase media, pues ella disminuyó de 14,7 millones en 2019 a 12,5 millones en 2020¹³.

Para el caso de Colombia, aparte de las medidas decretadas por el gobierno nacional que rigen en todo el país, las autoridades locales de cada departamento y municipio han podido también adoptar medidas de acuerdo con el comportamiento del virus, dado el comportamiento heterogéneo por regiones en el número de contagios y muertes. La principal medida nacional, fue la cuarentena generalizada, que restringió la libre circulación de la ciudadanía a excepción de algunas actividades consideradas esenciales, tales como la salud, la agricultura y el transporte, entre otros.

Por otra parte, a pesar de que el efecto negativo de la pandemia fue general, en todo el mundo y en Colombia, se ha evidenciado que algunas poblaciones han sido afectadas más negativamente que otros; especialmente aquellas comunidades vulnerables que ya presentaban considerables brechas en términos de ingresos, educación, y asistencia sanitaria. Dentro de estos grupos podemos encontrar: mujeres, niños, adultos mayores y comunidades con alguna discapacidad, población considerada pobre o en pobreza extrema, y poblaciones rurales o indígenas, entre otros. La población joven vio crecer el desempleo al pasar del 18,7% al 23,5%; en el caso de las mujeres jóvenes del 25,0% al 31,6% y en cuanto a los hombres jóvenes del 14,2% al 17,5%¹⁴.

12. DANE, Boletín Técnico GEHI, diciembre 2020.

13. Caracterización de la Pobreza monetaria y resultados clases sociales, DANE, mayo 06 de 2021. www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/pobreza-monetaria

14. [www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/mercado-laboral-de-la-juventudNo:-:text=La%20tasa%20de%20desempleo%20de,2020%20\(18%2C7%25\)](http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/mercado-laboral-de-la-juventudNo:-:text=La%20tasa%20de%20desempleo%20de,2020%20(18%2C7%25)).

1.3 Las medidas del gobierno colombiano

A pesar, de que nadie esperaba este fenómeno, y aunque todos los estimados de penetración y de contagio se quedaron cortos, el gobierno nacional ha formulado una serie de medidas orientadas a apoyar a los distintos sectores afectados por la COVID-19. Las decisiones que involucran aspectos económicos, sanitarios y humanos, han canalizado apoyos estatales en forma de subsi-

dios, exenciones tributarias, otorgamiento de más plazos para pagar los créditos, refinanciación, etc.

La tabla 1, resume algunas de las medidas que tienen relación más directa con la actividad empresarial.

Tabla 1. Medidas de Gobierno, en el ámbito empresarial, frente a la COVID-19

Decreto No 397 del 13 de marzo del 2020.	Establecimiento de un beneficio en la presentación y pago de la contribución parafiscal para la promoción del turismo para mitigar los efectos económicos del Coronavirus COVID-19 en el territorio nacional.
Decreto 417 del 17 de marzo del 2020.	Declaratoria de Estado de emergencia que autoriza al presidente de la República, con la firma de todos los ministros, para dictar decretos con fuerza de ley destinados exclusivamente a conjurar la crisis y a impedir la extensión de sus efectos.
Decreto 434 del 19 de marzo de 2020.	Establecimiento de plazos especiales para la renovación de la matrícula mercantil, el RONEOL y los demás registros que integran el Registro Único Empresarial y Social RUES, así como para las reuniones ordinarias de las asambleas y demás cuerpos colegiados, para mitigar los efectos económicos del nuevo coronavirus COVID-19 en el territorio nacional.
Decreto No. 457 del 22 de marzo de 2020.	Generación de instrucciones en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia del coronavirus COVID-19 y el mantenimiento del orden público.
Decreto No 461 del 22 de marzo.	Autorización temporal a los gobernadores y alcaldes para la reorientación de rentas y la reducción de tarifas de impuestos territoriales, en el marco de la Emergencia Económica, Social y Ecológica declarada por mediante el Decreto 417 de 2020.
Decreto 535 del 10 de abril de 2020.	Establecimiento de un procedimiento abreviado de devolución y/o compensación de saldos a favor de los contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios y del impuesto sobre las ventas -IVA, en el marco del Estado de emergencia económica, social y ecológica.
Decreto 557 del 15 de abril de 2020.	Adopción de medidas transitorias en materia de turismo y registros sanitarios para las micro y pequeñas empresas, en el marco del Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica.

Decreto 560 del 15 de abril de 2020 y Decreto 772 del 3 de junio de 2020.	Adopción de medidas transitorias especiales en materia de procesos de insolvencia, en el marco del Estado de emergencia, social y ecológica. Por el cual se dictan medidas especiales en materia de procesos de insolvencia, con el fin de mitigar los efectos de la emergencia social, económica y ecológica en el sector empresarial.
Decreto 810 del 4 de junio de 2020.	Creación del patrimonio autónomo para el emprendimiento, la formalización y el fortalecimiento empresarial de las mujeres, con el fin de mitigar los efectos de la Emergencia social, económica y ecológica.
Decreto 801 del 4 de junio de 2020.	Creación del auxilio económico a la población cesante, en el marco del Estado de emergencia económica, social y ecológica.
Decreto 637 del 6 de mayo de 2020.	Declaración de Estado de emergencia económica, social y ecológica en todo el territorio nacional.
Decreto 639 del 8 de mayo de 2020.	Creación del Programa de apoyo al empleo formal –PAEF, en el marco del Estado de emergencia económica, social y ecológica declarado por el Decreto 637 de 2020.
Decreto 682 del 21 de mayo de 2020.	Creación de la exención especial del impuesto sobre las ventas para el año 2020 y se dictan otras disposiciones con el propósito de promover la reactivación de la economía colombiana, en el marco del Estado de emergencia económica, social y ecológica decretado por el Decreto 637 de 2020.
Decreto 797 del 4 de junio de 2020.	Adopción medidas transitorias en materia de arrendamiento de locales comerciales, en el marco del Estado de emergencia, económica, social y ecológica de que trata el Decreto 637 del 6 de mayo de 2020.
Decreto 842 del 13 de junio de 2020.	Atención a los efectos de la Emergencia económica, social y ecológica en el sector empresarial.
CONPES4011 de 30 noviembre de 2020.	Política para generar condiciones habilitantes en el ecosistema emprendedor para la creación, sostenibilidad y crecimiento de emprendimientos que contribuyan a la generación de ingresos, riqueza y aumentos en la productividad e internacionalización empresarial. Esta política va dirigida a todos los emprendimientos y busca conectar la política social para la generación de ingresos con la política de desarrollo empresarial para la generación de riqueza, apuntando comprehensivamente a la reactivación del ciclo virtuoso del crecimiento y al aumento en la productividad.
Ley 2069 de 31 diciembre de 2020.	Marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad.

Fuente: coronaviruscolombia.gov.co/Covid19/decretos.html,

colaboracion: dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/4011.pdf,

dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%202069%20DEL%2031%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202020.pdf

Estas acciones han obligado al gobierno a dedicar ingentes recursos para tratar de aliviar los problemas de los empresarios y de la población en general, a diferir la ejecución de muchos programas, planes y proyectos que tenía en la agenda, a recurrir a créditos, que han venido aumentando la deuda externa, a vivir una disminución de ingresos por la reducción de la actividad económica.

Todas estas medidas estuvieron pensadas para enfrentar el gran crecimiento del desempleo que se presentó en marzo y abril del 2020 (19,8%)¹⁵.

Los apoyos a las empresas para que mantuviesen a sus empleados fueron estrategias útiles para enfrentar el problema, y el apoyo directo a la población más necesitada obligó al gobierno a dedicar recursos muy significativos, para garantizar que mucha población no cayera a condiciones de pobreza. Algunos bancos y actores del sector financiero entraron a proponer líneas de crédito especiales para los empresarios y para los clientes, pero los problemas de capital de trabajo de los empresarios son cada día más delicados.

El gobierno nacional, dadas las necesidades inmediatas del flujo de caja, para apalancar la reactivación económica, consideró necesario proponer una reforma tributaria que le permita disponer de recursos para seguir apoyando a empresas y a personas que lo necesiten y ello generó una profunda reacción social, llena de paros y de hechos violentos que han acabado de afectar las condiciones de la economía y el trabajo de los colombianos. La reforma tuvo que ser retirada y algunos cambios políticos han ocurrido, pero todavía el panorama social y político no es claro y el panorama económico luce bastante complicado.

15. www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo

1.4 Perspectivas económicas y políticas futuras

Hemos pasado en Colombia dos olas de crecimiento de la pandemia y estamos inmersos en la tercera. Es necesario diseñar caminos que nos lleven a la recuperación económica, y claro, esos caminos implican decisiones de tipo macro y microeconómico no solo para la población en general, sino también para los empresarios en particular. Acciones como la urgente necesidad de disponer, con suficiencia y transparencia, de mecanismos de apoyo financiero para los empresarios; la necesidad de comunicar las decisiones que se vayan tomando en los distintos niveles y áreas; la posibilidad de aprovechar el momento para reducir la burocracia; la imperiosa demanda de innovación o del “reinventarse” en todos los componentes del modelo de empresa; la creación de actividades intraempresariales; la orientación a nuevos mercados; la internacionalización y el manejo de la liquidez, son parte de las acciones que en todos los niveles y sectores se deben de reconsiderar. Solo si estas estrategias son favorables, será posible que las empresas sobrevivan y eventualmente puedan volver a la senda de crecimiento que les permitirá generar empleo, bienestar, riqueza, impuestos, productos para sus clientes, compras a sus proveedores, y dinamizar todas sus cadenas de valor.

Los formuladores de políticas públicas deben pensar en cómo crear las condiciones necesarias para que los empresarios se puedan recuperar y progresar; y en cómo se puede estimular y desarrollar a más personas que actúen empresarialmente, pues solo con “más y mejores empresarios” que lideren “más y mejores empresas”, se podrá lograr un mayor desarrollo y mejores condiciones de vida para todos los colombianos.

Los objetivos de los empresarios podrían estar focalizados en:

- La transformación digital como mecanismo que les permita incrementar las ventas y llegar a mercados novedosos para ellos, nacionales e internacionales. Este cambio también les facilitará la reducción de costos por la identificación de nuevos proveedores de los distintos insumos. También deberán incluir los procesos de trabajo remoto como nueva estrategia empresarial.
- La política financiera, que los llevará no solo a identificar nuevos mecanismos de financiación, sino también a modificar las condiciones de su operación en términos de políticas de cartera y de cuentas por pagar. Todo ello en búsqueda de la liquidez que les permita transitar hacia la recuperación de sus posibilidades de autofinanciación.

- La formalización, como una estrategia necesaria para poder llegar a nuevos clientes y a nuevos mercados.
- La adaptación de nuevas tecnologías de las incluidas en la llamada revolución industrial 4.0, que les permitirá poner en ejecución nuevos métodos de producción y/o de prestación de servicios.
- La creación de una cultura de innovación en las organizaciones.

En el gobierno, será necesario:

- Diseñar e implementar programas de apoyo financiero y no financiero, que permitan a las empresas implementar sus procesos de recuperación.
- Diseñar e implementar medidas temporales que les facilite a las empresas reducir por un lado sus costos, y por el otro, diferir el pago de ellos, y así mejorar las condiciones de liquidez.
- Diseñar conjuntamente con el sector financiero una serie de programas de refinanciación de las deudas empresariales y personales, incluyendo una reducción de las tasas de interés, aun de los créditos viejos.
- Acelerar las campañas de vacunación y de control sanitario de la pandemia, ampliando los procesos de vacunación y de tratamiento de la enfermedad.

Adicionalmente, las personas naturales también tendrán obligaciones/deberes, tales como:

- Obedecer las normas sanitarias de control de la pandemia. Ello implica no solo acceder a los procesos de vacunación, sino también proceder a ser más estrictos en el proceso de distanciamiento social y en la adopción de medidas de bioseguridad.
- Acostumbrarse a que muchas de las operaciones que se hacían en la calle, se deben de hacer ahora en la casa a través de medios digitales.
- Entender que por la crisis tanto los recursos familiares deben orientarse a atender las necesidades familiares básicas, y por ello, los consumos suntuarios deberán reducirse significativamente
- Identificar nuevas formas de trabajo y de generación de ingresos.

1.5 Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Desde hace muchos años, la literatura técnica sobre entrepreneurship, ha mostrado que el espíritu empresarial y la innovación son elementos esenciales para el desarrollo económico y social de cualquier país, pues son estas dos fuerzas las que dan vigor y realidad al proceso de creación de valor económico, valor social y valor ambiental; y a través de ello generan bienestar, empleos, riqueza, satisfacciones personales y profesionales. Hoy al enfrentarnos a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (ODS) y luego de vivir quince meses de pandemia, todos los ciudadanos deben entender la necesidad de tener “más y mejores empresas”, capaces de mantenerse y de crecer, para de esa forma proveer seguridad a sus empleados y en general a toda la comunidad que las rodea. La dinámica del desarrollo y el logro de sus indicadores están directamente ligados a la dinámica empresarial, definida como la diferencia entre los valores generados y los valores perdidos en la operación de las organizaciones que componen un país.

Desde 1999, un grupo significativo de investigadores de diversos países, han estado obteniendo datos directos, tanto de la población en general como de los empresarios en particular, sobre las distintas variables que, de una forma u otra, intervienen y definen el devenir empresarial. Estos datos empíricos, pero sólidos, obtenidos con una metodología uniforme, libres de la injerencia de los gobiernos o de cualquier grupo de interés, se han convertido en elementos fundamentales para la formulación de las políticas de desarrollo empresarial de los diversos países, y en guías para los empresarios sobre el estado de su sector y de sus empresas.

GEM mide el estado del espíritu empresarial de la población adulta, de los ecosistemas empresariales, de los empresarios y de las empresas, usando una metodología unificada en todo el mundo. Pero este proceso tiene un componente adicional que lo hace único y es el hecho de obtener parte de la información directamente de la población, mediante un muestreo estadísticamente representativo y otra parte a partir de las opiniones de expertos nacionales que ayudan a evaluar las condiciones de infraestructura de los ecosistemas de apoyo al proceso empresarial. Además de esto, es importante tener en cuenta: que la metodología del GEM se ha ido refinando a lo largo de 22 años, que los equipos investigativos de todos los países son de primer nivel, que hay un organismo central (GERA) que supervisa, no solo a las entidades participantes, sino también a las empresas que proveen el servicio de levantamiento de los datos, y que se encarga de homogeneizar y armonizar todos los datos mundiales y de procesarlos en forma centralizada y autónoma.

Los resultados de GEM son muy útiles para distintos grupos de interés así:

- Para los académicos, los investigadores, los docentes, ya que cuentan con cifras específicas para cada país, que les permite profundizar en sus labores de docencia e investigación y así hablar con propiedad sobre los fenómenos asociados al entrepreneurship de su país.
- Para los empresarios, pues estas cifras les proveen una visión del estado de las empresas colombianas, y pueden visualizar las posibles limitaciones y ventajas que tiene sus organizaciones.
- Para los gobiernos en todos los niveles, pues cuentan con información fidedigna del efecto que puedan estar teniendo sus programas.
- Para las oficinas de estadísticas nacionales e internacionales, pues disponen de datos únicos sobre la actividad empresarial.

En cifras, GEM representa:

- 22 años de datos, lo que permite un análisis longitudinal tanto de su país, como de otros países y hacer comparaciones en múltiples niveles con otros países o grupos económicos de países, o grupos geográficos de países. En el caso colombiano 15 años de información.
- Más de 200.000 entrevistas anuales con expertos y población adulta, incluidos empresarios de todas las edades. En el caso colombiano más de 40.000 entrevistas.
- Participación de expertos de cada país. En Colombia más de 700 encuestas a expertos.
- Datos de 115 economías de todos los continentes del mundo.
- Colaboración de más de 500 especialistas en investigación sobre el espíritu empresarial.
- Participación de más de 300 instituciones académicas y de investigación.
- Apoyo de más de 200 instituciones en la financiación de la investigación.

Es importante saber que GEM Global, produjo en junio del 2020 un informe mundial acercándose al fenómeno de la COVID-19¹⁶ y que, en su más reciente edición¹⁷, publicado en el mes de Mayo del 2021, se hizo la comparación de los resultados de los 43 países que participaron en GEM 2020. Este informe utiliza esos mismos datos, concentrándose en Colombia, y en algunos datos específicos que fueron evaluados solo para el país.

El alcance previsto por GEM Colombia e iNNpulsa Colombia con este informe es múltiple: primero, mostrar, a partir del sentir de los colombianos en general y de los empresarios en particular, la situación empresarial colombiana unos seis(6) meses después de reconocida la COVID-19 como pandemia; en segundo lugar, evaluar el uso que los empresarios colombianos le han dado a los programas que el gobierno nacional ha ofrecido; en tercer lugar, proponer algunas acciones de política pública que se puedan implementar y que ayuden a la recuperación del tejido empresarial; en cuarto lugar, continuar con los procesos de investigación sobre el proceso empresarial colombiano; en quinto lugar, demostrar como un esfuerzo Universidad – Gobierno- Empresarios para hacer investigación produce resultados útiles. Todos estos objetivos, que pueden ser compartidos por muchos sectores de la población, dan la esperanza de que otras organizaciones públicas y privadas entren a apoyar este esfuerzo investigativo que desde el 2006 está generando las cifras confiables y completas de la realidad empresarial colombiana.

Por todo lo anterior, se puede afirmar con seguridad que es el mayor estudio sobre la dinámica empresarial en el mundo. Sus informes globales, regionales, nacionales, y sobre temas especiales, han cambiado totalmente, las fuentes de información sobre entrepreneurship, el tipo de investigación que se hace, han dado origen a políticas de apoyo empresarial, y han contribuido en la formación de ecosistemas de apoyo empresarial.

16. Ionesco-Sommers, A., Tarnawa A., "Diagnosing COVID 19 Impact on Entrepreneurship: Exploring policy remedies for recovery". GERA London 2020

17. Bosma N., et al "GEM 2020 - 2021 Global Report", GERA, London 2021

1.6 El marco conceptual de GEM

Para GEM el “evento empresarial” es “cualquier intento de creación de una nueva empresa o de un nuevo negocio, que incluye el trabajo por cuenta propia, la creación de una nueva organización empresarial o la ampliación de una empresa existente, por parte de un individuo, un equipo de individuos o una organización”¹⁸.

La figura 1 presenta el modelo conceptual de GEM que incluye los diversos componentes del proceso empresarial, los influjos de los factores

del entorno empresarial, las relaciones que existen entre ellos, las tareas que se originan por la actividad empresarial y los resultados en términos del desarrollo social y económico sostenible.

Esta actividad empresarial se estudia mediante: las fases del ciclo de vida de los procesos empresariales (tubería empresarial), el impacto de ellas (crecimiento, innovación, internacionalización), la forma y el sector en el cual se desarrollan y los niveles totales de actividad empresarial.

La actividad empresarial se afecta por tres grandes fuerzas que interactúan entre sí:

- Los valores sociales hacia la creación de empresas, que incluyen la percepción positiva que la sociedad tiene sobre los empresarios, las empresas y sus procesos.
- Los atributos individuales de los empresarios en términos demográficos (género, edad, ubicación geográfica), psicológicos (percepciones sobre la capacidad de identificar oportunidades, temor al fracaso) y motivacionales.
- Los contextos: social, cultural, político y económico que están compuestos por las condiciones económicas generales del país y las condiciones particulares para la actividad empresarial del contexto empresarial. Las primeras, definen el estado de desarrollo de cada país: economía impulsada por factores, economía impulsada por eficiencia, y economía impulsada por innovación; y las segundas, definen la calidad y el desarrollo de las nueve (9) condiciones del entorno para la actividad empresarial: apoyo financiero, políticas y programas de gobierno, educación

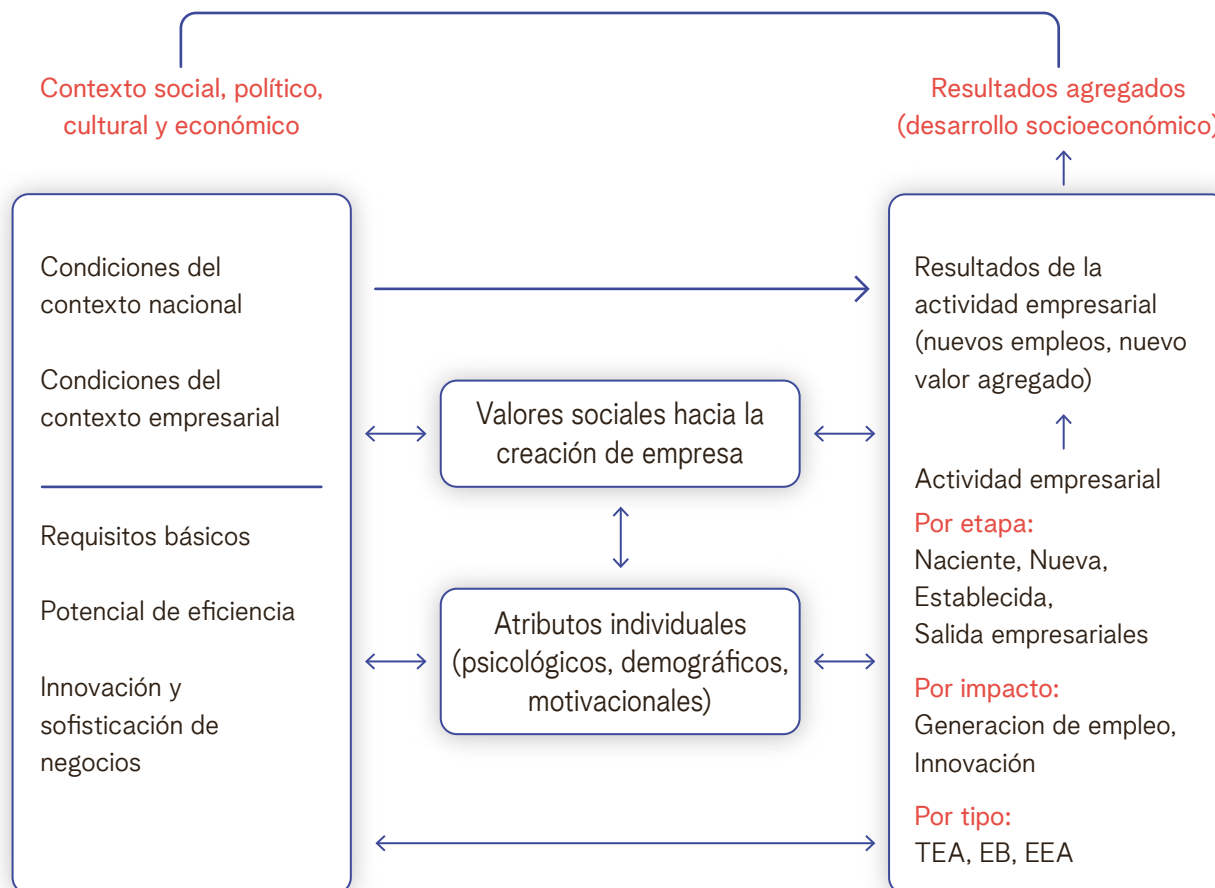
empresarial, transferencia de investigación y desarrollo, infraestructura comercial y legal, dinámica de mercados internos y regulaciones de empresa, infraestructura física y normas sociales y culturales.

En conclusión, el modelo conceptual presenta como punto de partida los contextos social, cultural, político y económico; que influyen y son influenciados por los valores sociales sobre la creación de empresa y algunos atributos individuales. Lo anterior impacta la actividad empresarial de varios tipos: empresa naciente, empresa nueva, empresa establecida, salidas empresariales, empresas de alto crecimiento, empresas internacionales, empresas innovadoras, empresas sociales y actividad intraempresarial, entre otras. Dicha actividad empresarial promueve la creación, para la sociedad, de empleo y de valor económico, social y ambiental que, a mediano y largo plazos, desemboca en el desarrollo socioeconómico sostenible del país. Finalmente, este sistema complejo se caracteriza por la retroalimentación que existe entre los

18. Ionescu-Sommers A., Tarnawa A. "Diagnosis COVID-19 impact on entrepreneurship: exploring policy remedies for recovery". GERA, London, July 2020.

Figura 1. El modelo conceptual GEM

Fuente: Bosma, N., Hill, S., Ionesco, A., Kelley, D., Levie, J., & Tarnawa, A. (2020). Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report. (PP. 22). Londres, Reino Unido: Global Entrepreneurship Research Association.



componentes, con efectos de interacción y de moderación entre ellos.

Este modelo conceptual GEM cubre todo tipo de iniciativa empresarial sin exclusión alguna, y por ello, considera todos los tamaños, formas jurídicas, sectores económicos, niveles tecnológicos, objetivos de lucro, orientación de mercado, formales y no formales entre otros. GEM define como unidad de observación y análisis a la población adulta de cada país, y a través de un proceso estadísticamente válido, identifica los individuos que están activos en las distintas etapas del proceso de creación de empresa, los caracteriza, a ellos y a sus empresas, y adicionalmente genera información sobre la población en diversos aspectos culturales y sociales, vinculados en una forma u otra al proceso empresarial.

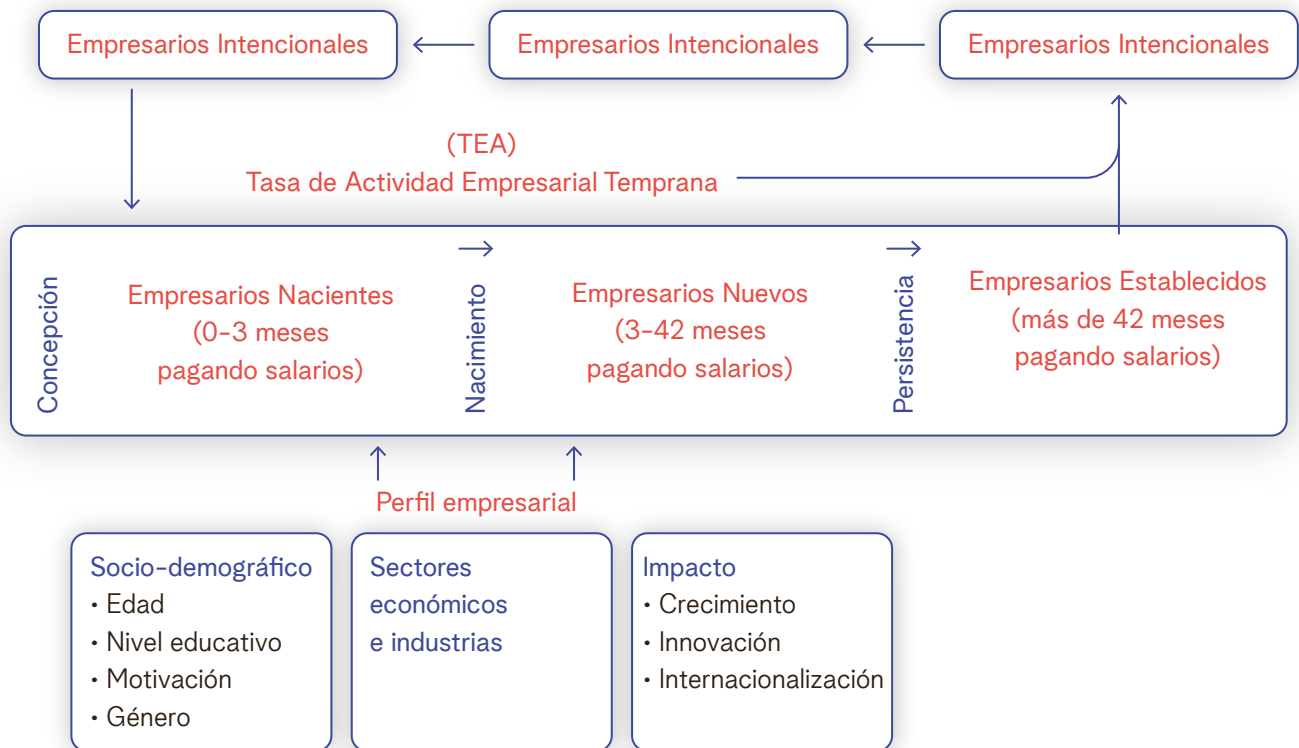
La figura 2 presenta los indicadores clave de GEM en cada una de las fases del proceso empresarial, desde el nacimiento hasta el establecimiento de una nueva actividad empresarial.

El indicador más importante para el análisis de los resultados GEM es la tasa de actividad empresarial total en etapa temprana (TEA) se calcula como la suma de las propensiones de los adultos hacia la creación de empresa (tanto empresarios nacientes como empresarios nuevos). El segundo indicador es el porcentaje de adultos que están al frente de empresas establecidas (empresarios establecidos).

Otros indicadores importantes son: la tasa de aceptación sociocultural de la carrera empresarial, el empresario potencial, el empresario intencional, las tasas de salidas empresariales. Más

Figura 2. Indicadores clave y fases del proceso empresarial

Fuente: Elaborada por los autores basados a partir de: Varela, R., y otros (2014). Dinámica Empresarial Colombiana (PP. 17). Cali, Colombia: Editorial Universidad Icesi.



adelante se presentarán las definiciones a través del modelo de Tubería Empresarial.

Los perfiles de los empresarios en todas las etapas pueden ser analizados desde diversos atributos personales (género, motivación, educación, ingresos familiares, edad). Las empresas se caracterizan desde el sector económico y desde los impactos (innovación, tecnologías, orientación internacional, generación de empleo).

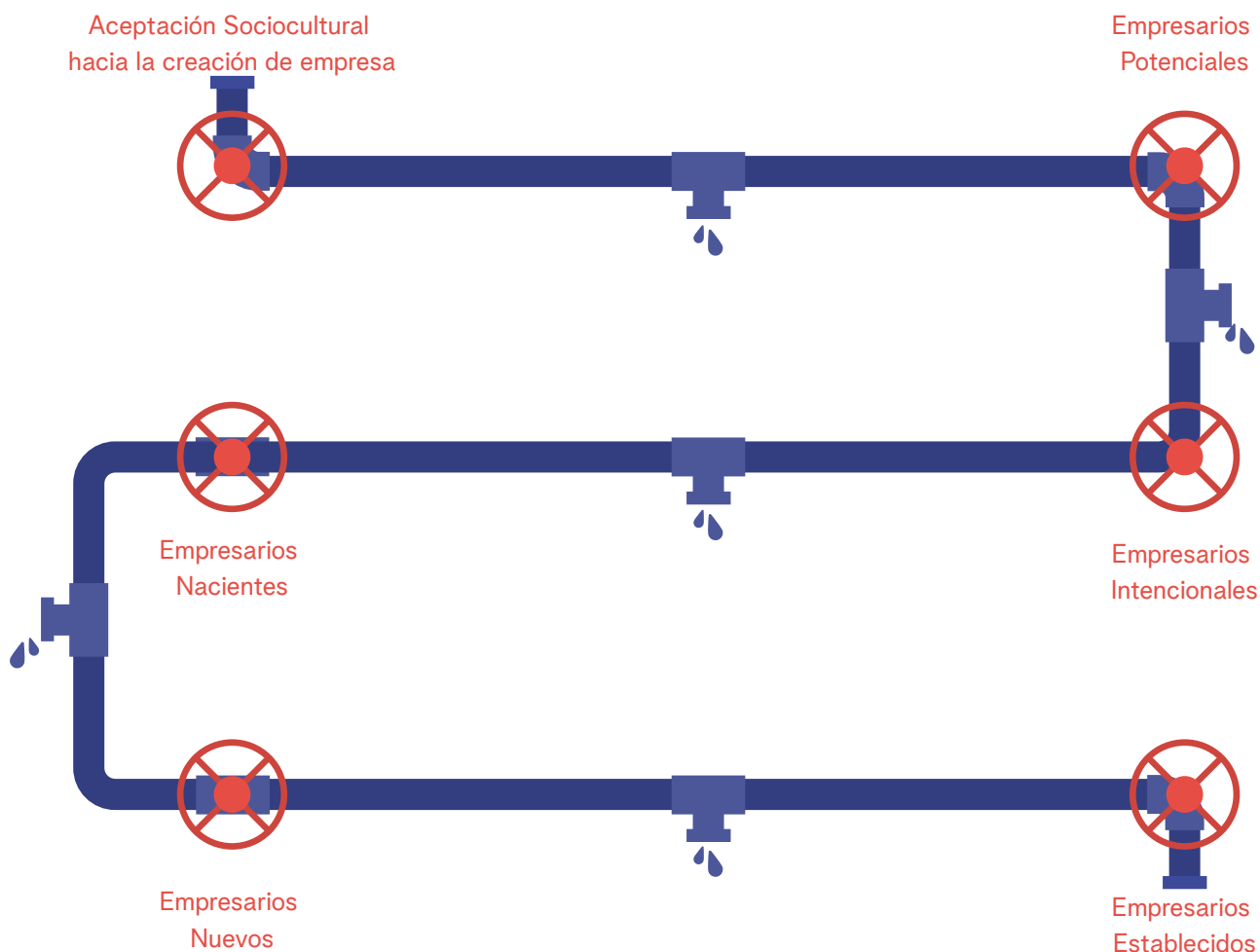
Para facilitar el análisis integral del proceso empresarial y teniendo en cuenta el modelo conceptual GEM, Varela y Soler (2013) configuraron el concepto de "Tubería Empresarial", que per-

mite analizar la participación de adultos en cada una de las etapas de la tubería e identificar las "fugas" que se dan a lo largo de la misma, para poder identificar los campos en los cuales se deben implementar políticas y programas para fortalecer el ecosistema y reducir las "fugas" que sean posibles. Las seis etapas propuestas son: Aceptación socio cultural hacia la creación de empresas, Empresario potencial, Empresario intencional, Empresario naciente, Empresario nuevo, Empresario establecido. Ver figura 3.

A continuación, se describe cada una de las seis (6) etapas:

Figura 3. Tubería empresarial

Fuente: Varela, R., & Soler, J. (2013) "Tubería Empresarial aplicada a algunos países del Caribe". 58th World Conference ICSB, Puerto Rico.



Aceptación sociocultural hacia la creación de empresas

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que afirma, que el crear una empresa es una elección deseable de carrera profesional, y/o que los empresarios exitosos gozan de un status alto y son respetados, y/o que los medios de comunicación difunden a menudo noticias sobre nuevos empresarios exitosos.

Empresarios potenciales

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que afirma, que en los próximos seis (6) meses existirán buenas oportunidades para crear empresa en el área donde viven, y/o que tienen los conocimientos, habilidades y experiencia necesarios para crear una empresa, y/o que el temor al fracaso no los detendría al momento de crear una empresa.

Empresarios intencionales

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que tiene la firme intención de iniciar una nueva actividad empresarial, solo o con otras personas, en los próximos tres años.

Empresarios nacientes

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que ha realizado alguna actividad específica en la creación de la nueva actividad empresarial, pero solo ha pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (en dinero o en especie) a empleados y/o a propietarios por menos de 3 meses.

Empresarios nuevos

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que ha estado al frente de su iniciativa empresarial y ha pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (en dinero o en especie) a empleados y/o propietarios por más de 3 meses, pero por menos de 42 meses (3,5 años).

TEA (Tasa de actividad empresarial temprana)

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que son: empresarios nacientes o empresarios nuevos, o sea, personas que han estado al frente de su iniciativa empresarial y han pagado salarios o cualquier tipo de remuneración (en dinero o en especie) a empleados y/o propietarios por menos de 42 meses (3,5 años).

Empresarios establecidos

Mide el porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años que ha estado al frente de su iniciativa empresarial, y que ha sobrevivido por más de 42 meses (3,5 años) pagando salarios o cualquier otro tipo de remuneración a empleados y/o propietarios.

1.7 Metodología GEM

GEM aplica dos instrumentos de medición (encuestas) que han sido validados y desarrollados con aportes de todos los equipos de investigación participantes en el mundo. Estos instrumentos han sido estandarizados para comparar los resultados entre todos los países.

Encuesta a la población adulta (APS)

Esta encuesta se aplica a una muestra representativa de la población adulta de cada país. La muestra está compuesta por la población adulta entre 18 a 64 años, estadísticamente representativa por: género, grupo etario y ubicación geográfica.

El proceso en Colombia es realizado por una empresa especializada en este tipo de investigaciones, cuya propuesta es aprobada por el grupo técnico de la Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Las encuestas se aplican, en las áreas urbanas vía telefónica (celular o fijo) y en las áreas rurales cara a cara, usando un proceso aleatorio tanto para identificar al hogar como para escoger la persona específica que contestará la encuesta. El tamaño mínimo de la muestra en cada país es de 2000 personas, pero cuando se hacen estudios regionales la muestra nacional aumenta. En el capítulo dos, se caracterizará la muestra que se usó en este estudio.

Encuesta a expertos nacionales (NES)

Esta encuesta se aplica a una muestra de mínimo 36 personas que, dadas su formación y experiencia, son consideradas como expertas en alguna de las nueve (9) condiciones estructurales del entorno para la actividad empresarial: normas sociales y culturales, apoyo financiero, políticas de gobierno, programas de gobierno, infraestructura física, infraestructura comercial y de servicios, educación y formación empresarial, transferencia de investigación y desarrollo, apertura de mercados internos. Adicionalmente, se les consulta sobre los factores que obstaculizan, impulsan o promueven la actividad empresarial.

Los expertos son personas vinculadas al ecosistema de apoyo empresarial, que tienen conocimiento y experiencia en los temas que van a ser evaluados. Se busca una participación balanceada de académicos, funcionarios del gobierno vinculados directamente con la generación de políticas, empresarios exitosos que han vivido el proceso, profesionales vinculados a instituciones que participan en el ecosistema de apoyo empresarial. La selección de los expertos y la aplicación de la encuesta son funciones de los miembros de los equipos nacionales.

Procesamiento de la información

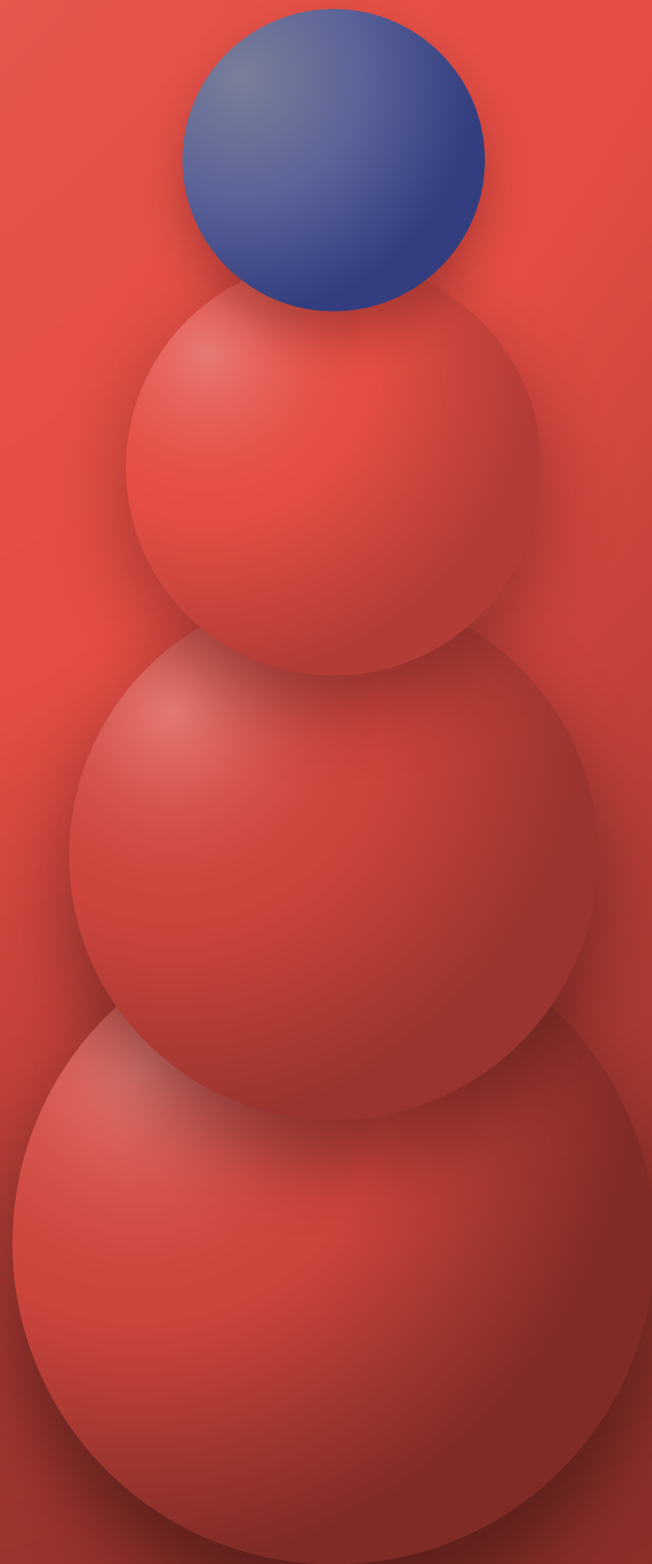
La información recolectada a través de ambos instrumentos de medición es procesada por el grupo técnico de GERA que ejecuta labores de consistencia, armonización, homogenización y ponderación, para finalmente procesar la información y generar los resultados para cada factor y variable, de tal manera que se puedan hacer comparaciones válidas y confiables del mismo indicador para varios países o grupos económicos.

Adicionalmente, el equipo GEM Icesi e iNNpulsa Colombia han hecho una serie de procesamientos estadísticos usando la base de datos GEM Colombia 2020 y el paquete R¹⁹ que se consideraron convenientes para derivar lineamientos de políticas públicas que pudiesen ser impulsadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a través de iNNpulsa Colombia, en su labor de promotor del emprendimiento y el desarrollo empresarial.

En los próximos meses, el equipo GEM Colombia, producirá el informe Nacional, el cual cubrirá una serie de variables del proceso empresarial, que no son cubiertas en este informe por el particular enfoque que este tiene: Los efectos de la COVID-19 en la actividad empresarial colombiana.

19. www.r-project.org

2 La muestra



En 2020, en Colombia, el universo muestral estuvo compuesto por 2107 personas, con edades entre los 18 y los 64 años. Dado que en la zona urbana la cobertura de la telefonía móvil es del 96,0% y la telefonía fija es de 12,0%, y que en la zona rural no hay listados confiables de números telefónicos, el marco muestral estuvo compuesto por:

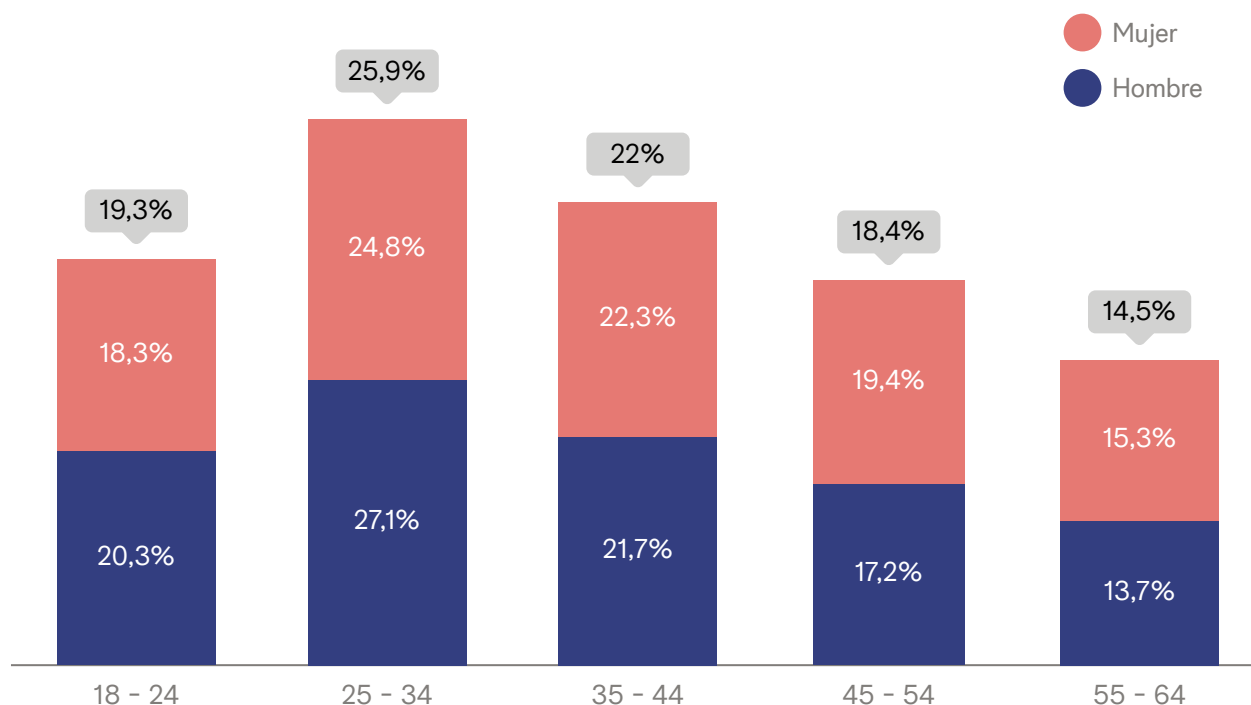
- Listado de líneas telefónicas fijas que se han actualizado constantemente por INFO INVESTIGACIONES.
- Listado de teléfonos móviles de una base de datos nacional creada por INFO INVESTIGACIONES.
- Listas del DANE: Los barrios fueron seleccionados al azar y el trabajo de campo presencial se realizó mediante el instrumento WHOPE DANE.

Tanto los teléfonos como los hogares se seleccionaron aleatoriamente, de las listas antes indicadas. En el caso de los teléfonos fijos y de las entrevistas “cara a cara” se definió la persona a ser encuestada, obedeciendo el método de 'próximo cumpleaños' en donde se pregunta a la persona que contesta el teléfono o que abre la puerta: ¿Entre las personas que viven en su hogar entre las edades de 18 y 64 años de edad, ¿quién está más cerca de su cumpleaños?

La recolección de los datos se hizo a través de tabletas y el programa ODK Collete y el trabajo de campo se cumplió entre agosto y octubre del 2020. Se contó con la supervisión del grupo de datos de GERA y de los investigadores de GEM Colombia, para asegurar la representatividad de la muestra en las variables definidas como las de segmentación: género, edad, educación, ubicación geográfica. También se recogió información demográfica sobre ingreso familiar y etnia.

Gráfica 1. Composición de la muestra según rango de edad

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

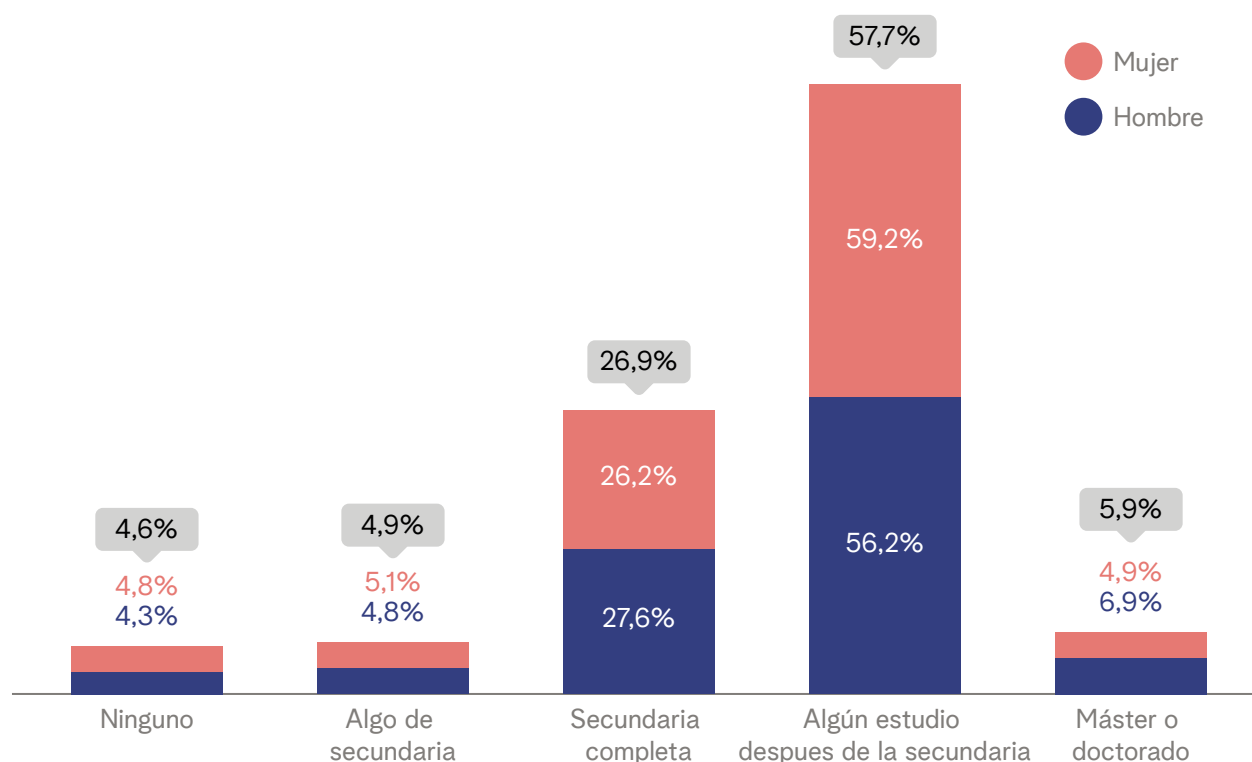
**Algunas de las características de la muestra son²⁰ :**

- Las mujeres representaron el 52,0% de la muestra y los hombres el 48,0%
- La distribución por grupos etarios es la indicada por la gráfica 1, y como se puede apreciar, no existe una diferencia significativa entre la distribución por grupos de edades entre hombres y mujeres. Mediante una prueba de 5 muestras para la igualdad de proporciones, con un nivel de confianza del 95,0% se determina que la proporción de mujeres y hombres para cada grupo etario es la misma ($t = -1,5386$, $df = 2097$, $p\text{-value} = 0,1241$).
- La distribución por niveles de educación se presenta en la gráfica 2 y como se puede observar, no existen diferencias significativas entre hombres y mujeres. Mediante una prueba de 5 muestras para la igualdad de proporciones, con un nivel de confianza del 95,0% se determina que la proporción de mujeres y hombres para cada escalón educativo es la misma. (El 91,0% de los participantes tiene al menos secundaria concluida). La proporción de personas con estudios de posgrado es bastante baja, pero normal para los niveles educativos de la población colombiana.

20. En las gráficas 1 – 6, podrá encontrar todos los detalles de la muestra.

Gráfica 2. Composición de la muestra según escalón educativo

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

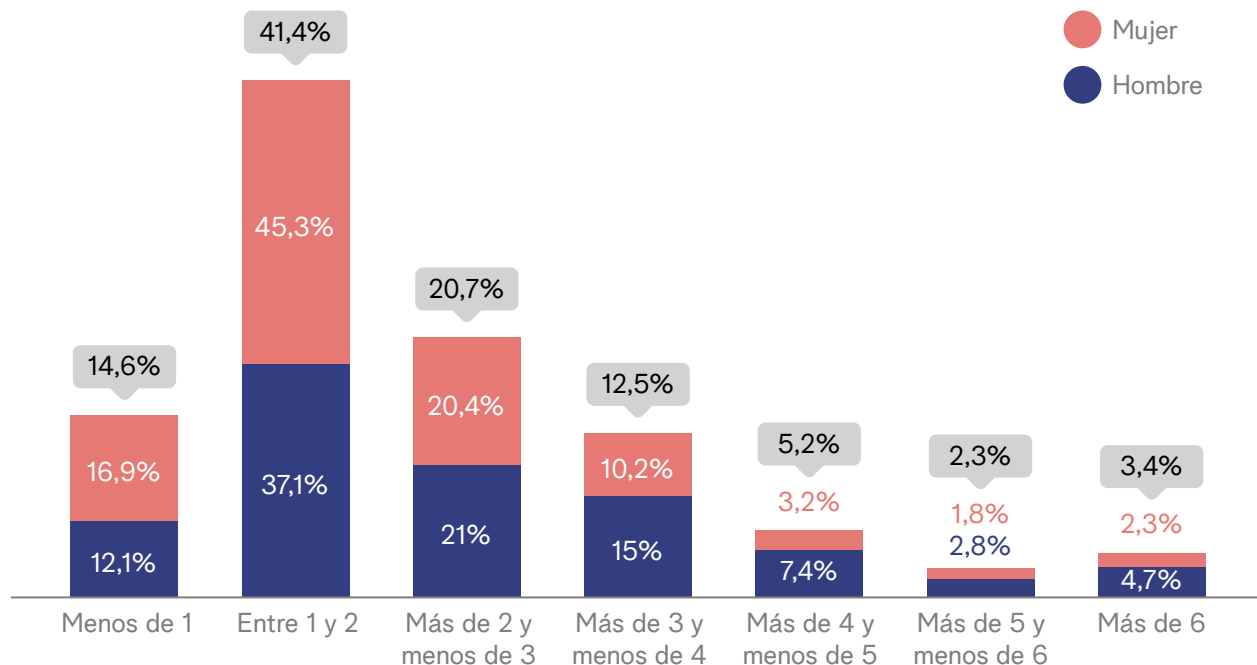


- Aunque la muestra no pretende ser representativa en términos de ingresos familiares, se observa en la gráfica 3 que la mayoría de la población encuestada, igual que la mayoría de la población colombiana, tiene ingresos bastante bajos. Se observa aquí la disparidad de ingresos entre hombres y mujeres, pues estas últimas son más representativas en las escalas bajas de ingreso y menos representativas en las escalas altas.
- En términos de ubicación geográfica el muestreo se dividió en tres grandes grupos: el primer grupo incluyó a Bogotá (30,0%), el segundo incluyó una muestra representativa de las capitales de departamento con más de 100.000 habitantes (45,8%) y el tercer grupo estuvo compuesto por una muestra representativa de los municipios con menos de 50.000 habitantes (24,2%) (Ver gráfica 4).
- En términos étnicos, el 44,8% de los encuestados se autclasifica como mestizo, el 32,7% como blanco, el 9,6% como afrodescendiente, el 4,2% como indígena y el 8,6% como otros (Ver gráfica 5). Mediante una prueba de 5 muestras para la igualdad de proporciones, con un nivel de confianza del 95,0% se determina que la proporción de mujeres y hombres para cada etnia es la misma. No hay diferencias significativas por género, en cuanto hace relación con el aspecto étnico.

Gráfica 3. Composición de la muestra según ingreso familiar

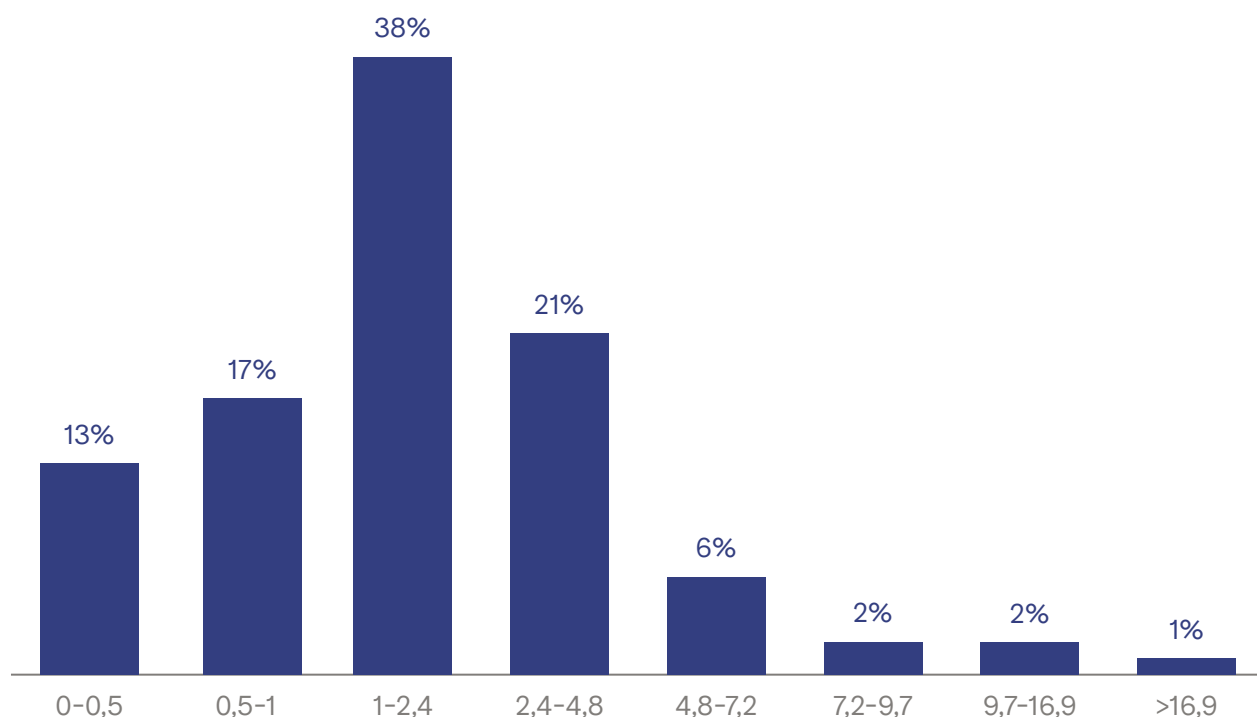
Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

Aclaración: SMMLV es la sigla colombiana por el Salario mínimo mensual legal vigente



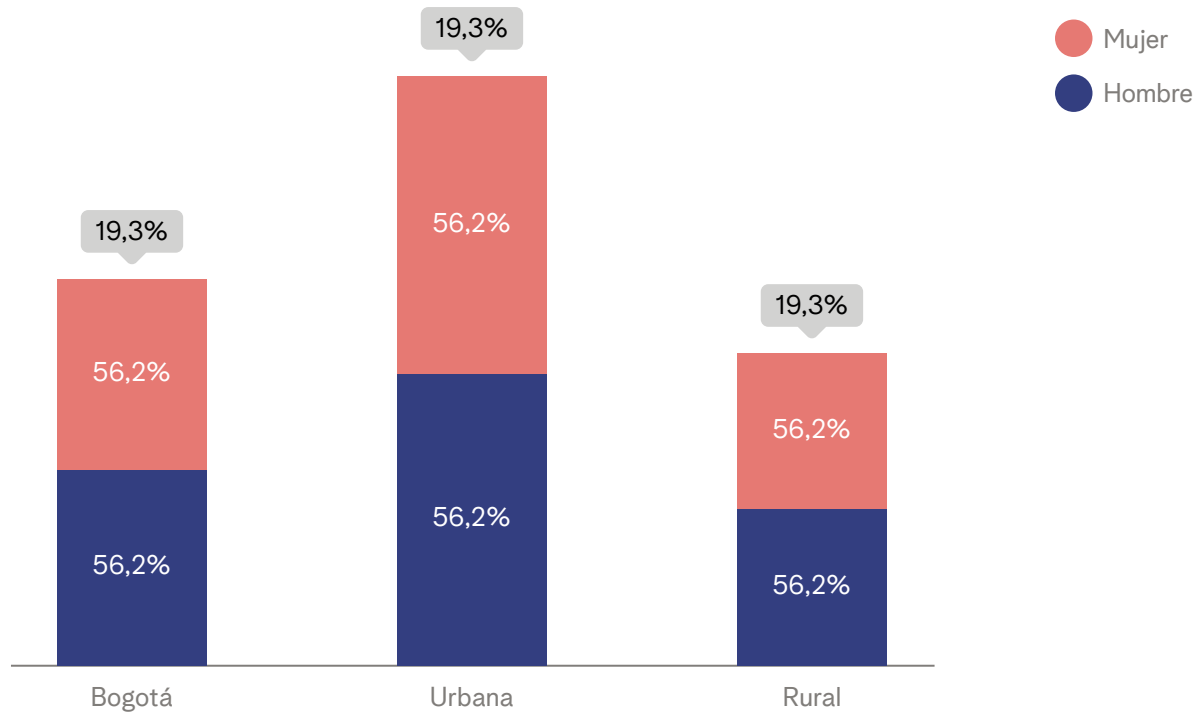
Gráfica 4. Distribución ingresos hogares 2019

Fuente: Observatorio Fiscal. Universidad Javeriana 2019



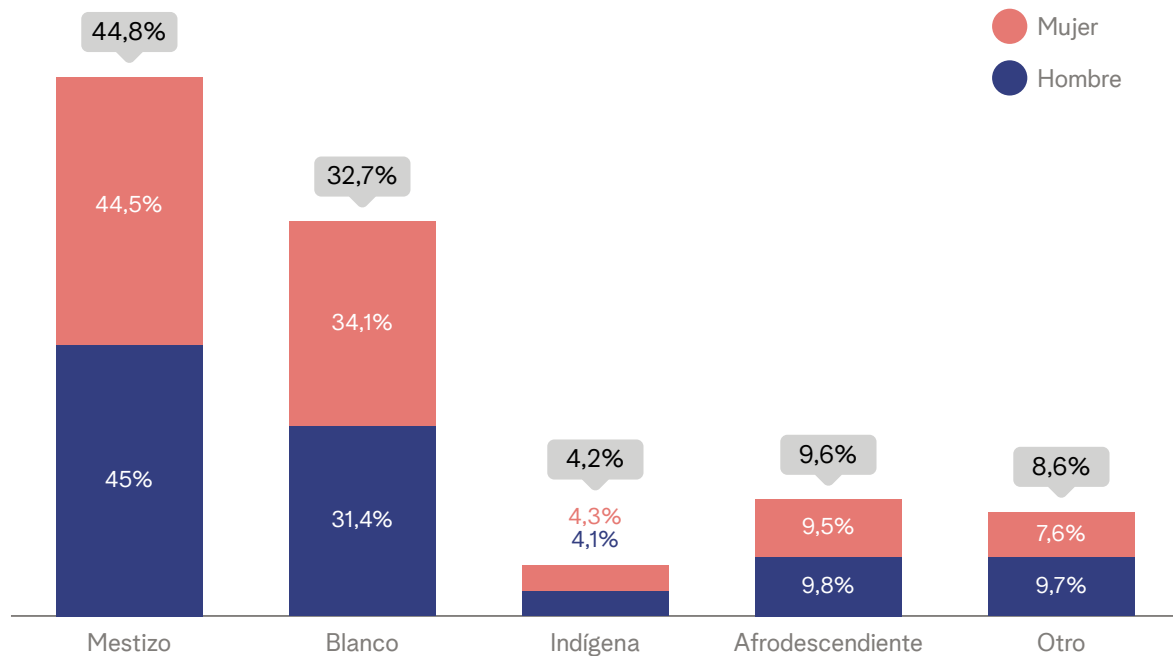
Gráfica 5. Composición de la muestra según región

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



Gráfica 6. Composición de la muestra según etnia

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



Se consideró importante tener una idea clara de cuál era la situación de la muestra en el momento de inicio de la pandemia. Para ello se usaron varias categorías de ocupación: empleado de tiempo completo, empleado de tiempo parcial, auto empleado y desempleado. Se encontró, que en muchos casos las personas se describen en varias categorías. La tabla 2 presenta los resultados, entre los cuales se destaca el hecho de que el 24,0% corresponde a personas que se clasifican como auto empleados. Sorprende un poco el hecho que el 8,9% de la población indique que son simultáneamente empleados a tiempo completo y que están ejerciendo actividades de autoempleo.

Tabla 2. Composición según ocupación antes de la pandemia

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

Ocupación	Porcentaje
Sólo Tiempo completo	40,2%
Sólo tiempo parcial	4,7%
Sólo auto empleado	24,0%
Sólo desempleado	8,9%
Tiempo completo + auto empleado	8,9%
Tiempo parcial + auto empleado	3,6%
Desempleado + auto empleado	9,7%
Total	100,0%

En lo que hace relación con la muestra de expertos nacionales que dieron información para el NES, es importante entender que es una muestra de conveniencia, buscando personas que, por su trayectoria, experiencia y participación, en alguno o algunos de los nueve (9) pilares se consideraba que podían dar opiniones educadas en los distintos ítems que se le iban a preguntar. Cada universidad participante aportó nombres a la lista de potenciales expertos, la cual, finalmente, logró tener unos 100 expertos, pero de ellos solo contestaron 43 en el plazo previsto. Algunos de los expertos están vinculados como: directores en entidades de apoyo empresarial tales como: Endeavor, Impacta, Fundación Santo Domingo, Incubadora Green Leaf, WorkIn, Connect Bogotá, Comfandi, Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Cali, Conectamos Financiera, NEI; otros son empresarios y emprendedores de distintos sectores, otros son directivos de centros de apoyo al emprendimiento universitario o directores de oficinas de innovación dentro de empresas, algunos son profesores universitarios en creación de empresas y otros son consultores empresariales.

3 Tubería empresarial



3.1 La Tubería empresarial colombiana

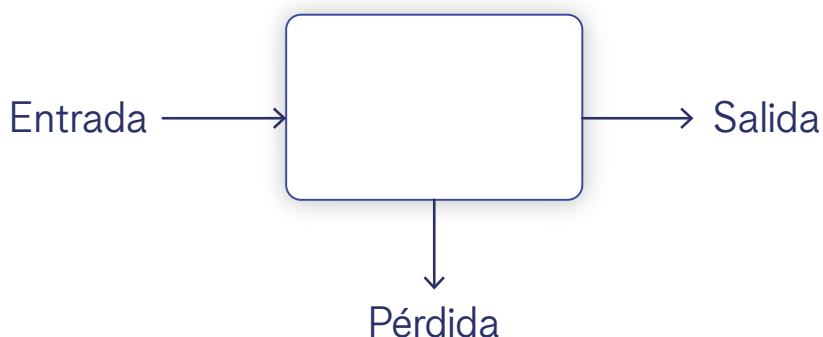
El concepto de Tubería empresarial, fue desarrollado por Varela y Soler ²¹, para representar en una forma gráfica e integral, los porcentajes de población que se ubican en cada una de las etapas del proceso empresarial.

Este concepto no pretende hacer un análisis longitudinal de personas, sino simplemente tomar una foto, en un momento dado de tiempo, que permita percibir en qué tipo de actividad empresarial está la población.

El modelo de Tubería empresarial; hace una integración del concepto de tubería física (Figura 3) con el modelo general GEM (Figura 1). La figura 4, establece, para cada etapa las entradas, las salidas y las fugas que ocurren en el tránsito de una etapa a otra.

Figura 4. Flujo de entradas y salidas

Fuente: Varela y Soler (2013)



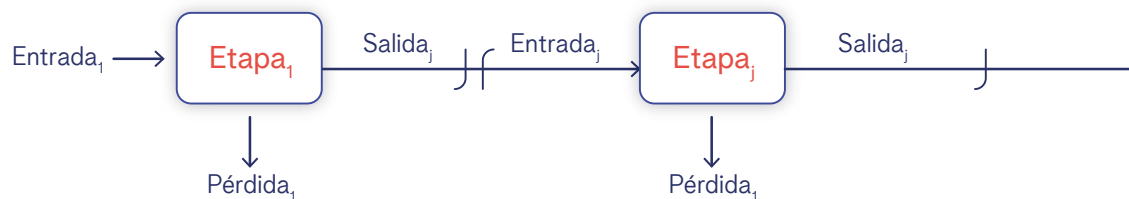
El modelo físico de tubería, basado en la mecánica de fluidos, utiliza el principio fundamental de la ecuación de balance de masa para cada etapa, descrito gráficamente en la figura 4 y expresado matemáticamente como:

$$\text{Salidas}_i = \text{Entradas}_i - \text{Pérdidas}_i \quad (1)$$

21. Varela, R., & Soler, J. D. (2013). La tubería empresarial aplicada a algunos países del Caribe. 58 th World Conference del International Council for Small Business (p. 25). Puerto Rico.

Figura 5. Modelo con "n" etapas

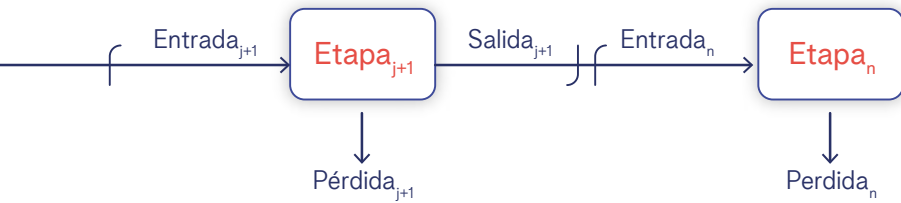
Fuente: Varela y Soler (2013)



La figura 5, presenta el concepto ampliado a varias etapas de un proceso y allí se observa que las entradas a la etapa "j + 1" son las salidas de la etapa "j". La posterior comparación de entradas y salidas de cada etapa permite identificar la cantidad de pérdidas (fugas, discontinuidades, muertes, etc.), y a partir de estos datos, es posible proponer soluciones y mejoras que deben implementarse en cada etapa del proceso. La etapa final es un tanque que acumula todos los caudales netos que llegan a esa etapa, pero que también puede tener fugas.

Al utilizar el concepto de Tubería Empresarial, es importante comprender varias características del modelo:

1. Dado que cada año las personas adultas que son entrevistadas por GEM en la APS, en cada país, son diferentes, el procedimiento no puede asociarse con un estudio longitudinal que sigue a la misma persona a lo largo del proceso. El modelo sigue a la población en su conjunto a lo largo de las etapas.
2. Los resultados son fotos instantáneas, tomadas en un país, en un momento dado y aunque algunas etapas pueden tener diferentes duraciones en el tiempo, los resultados miden el estado de cada persona adulta a la hora de la instantánea. Al modelo no le importa cuánto tiempo ha estado o estará la persona en esa etapa.
3. Muchas personas pueden estar en varias etapas simultáneamente, y se cuentan en todas las etapas que se encuentren, sin considerar el tiempo que han estado en una etapa o en otra.
4. Dado que las cifras de cada etapa pueden variar de un año a otro, es necesario analizar no solo los datos del año, sino también los de años anteriores para entender qué podría estar sucediendo. Puede ser que en un año haya muy pocos empresarios intencionales y un alto valor para los empresarios nacientes, lo cual puede venir del hecho de que hace varios años había muchos empresarios intencionales, que apenas en este año están tratando de convertir sus ideas en empresas.



El concepto de fugas debe considerarse como características de la población y no como una característica de la persona. Así, cuando en una etapa hay 16,0% y en la siguiente 8,0% el significado es que el 16,0% de la población se encuentra en esa etapa y el 8,0% de la población está en la etapa siguiente. Puede haber personas que se encuentran en ambas etapas, y como se mencionó anteriormente, no significa que las mismas personas estén haciendo el traslado de una etapa a la otra.

El modelo no considera ninguna cifra como la ideal en ninguna etapa; es solo un instrumento para comprender mejor, desde una visión macro, la situación empresarial de un país y permitir comparar los resultados de una manera más sencilla.

La figura 6, presenta la tubería empresarial colombiana, desagregada por género, para el ciclo 2020-2021. De los datos de base y de los procesados es posible observar los siguientes hechos:

5. En lo referente a la aceptación sociocultural, se observa que: el 53,5% de los colombianos considera que la carrera empresarial es una opción viable, que el 58,3% de los colombianos considera que el ser empresario confiere estatus y el 60,4% de los colombianos considera que los medios proporcionan atención adecuada a los empresarios. Si se usa la definición de qué proporción de los colombianos adultos, tiene al menos una percepción positiva de las definidas en este indicador, se ve que un poco más del 80,0% tiene aceptación sociocultural positiva. Y si se usa el promedio de los valores positivos de cada característica se encuentra que el 57,4% indica una percepción positiva. Posiblemente las circunstancias tradicionales de dificultades de empleo han generado una corriente positiva hacia la aceptación socio cultural. Se destaca el hecho de que las mujeres exceden a los hombres en aceptación sociocultural (82,9% vs 79,2%).

6. Los resultados sobre el porcentaje de colombianos que considera que tiene al menos una de las tres características que definen su condición de empresario potencial, presenta un valor bastante alto, inclusive superior al de la aceptación socio cultural. Este indicador es muy positivo para el futuro empresarial, pues evalúa las competencias básicas que los adultos colombianos creen tener. Los hombres con 87,5% sobrepasan a las mujeres que tienen 83,6%. Si se analiza cada componente se observa que el 47,9% (posición 22 mundialmente) considera que existen y puede identificar oportunidades en los próximos 6 meses; que el 64,8% cree tener las habilidades y los conocimientos para iniciar una empresa (Posición mundial: 15) y el 60,5% no se detiene en sus iniciativas por temor al fracaso (Posición mundial: 12).
7. En lo referente al empresario intencional, el indicador colombiano es 33,9%(Posición mundial: 14) o sea que casi dos colombianos de cada cinco están planeando el inicio de actividad empresariales en los próximos tres (3) años. Las mujeres puntúan un poco por debajo de los hombres: 37,7% vs 40,5%. El tránsito de empresario potencial a empresario intencional es una de las grandes fugas que el sistema tiene, y ello indica la carencia de organizaciones de apoyo que logren acompañar a los empresarios potenciales en su tránsito para llegar a tener una intención muy fundamentada sobre su futuro como empresario.
8. En el caso de los empresarios nacientes se encuentra que ellos son el 18,0% de la población adulta (Posición mundial: 5). En esta etapa la participación de hombres y de mujeres es básicamente la misma. Obsérvese que, de nuevo, aquí hay una fuga significativa, pues de una intencionalidad de 33,9% se cae a una acción inicial empresarial de 18,0%. En este tránsito las unidades de apoyo empresarial tienen un gran papel que jugar en el desarrollo personal del empresario con el propósito de lograr que tome la decisión de dar el paso para acometer una iniciativa empresarial.
9. Los nuevos empresarios corresponden al 14,0% de los adultos colombianos (Posición mundial: 3), lo cual da una noción de que un porcentaje muy significativo de los que entran al proceso de nacientes se convierten en nuevos. Esta cifra nos indica que las unidades de apoyo en esta fase están actuando bastante bien, pues no son muchas las fugas al pasar de naciente a nuevo.
10. El indicador TEA (Total de la actividad empresarial temprana) muestra en 2020 un indicador bastante alto (31,1%), el cuarto del grupo de países GEM, y de nuevo las diferencias entre hombres y mujeres son muy bajas.

11. Los empresarios establecidos en Colombia, o sea aquellos que han estado reconociendo salarios, honorarios o cualquier otra forma de pago, durante más de 42 meses, son relativamente bajos y solo representan un 5,5%. Por ser este paso, el de mayor trascendencia, pues es el lugar de los que lograron pasar por las distintas etapas y sortear las distintas dificultades, es la transición que requiere más cuidado y más apoyo, porque la pérdida de empresarios nuevos a establecidos es muy grande. No se observa una diferencia significativa entre hombres y mujeres.
12. Otro dato interesante es la proporción de adultos colombianos, que, siendo empleados de organizaciones ya existentes, están involucrados en nuevos procesos de creación de valor. En el caso colombiano este indicador es muy bajo 2,1%, (Posición mundial: 22) Un 1,4% en el caso mujeres y un 2,7% en el caso hombres. En este frente es necesario que las empresas inicien proceso de creación de unidades de innovación empresarial que permitan estimular la actividad empresarial de los empleados.

Gráfica 7. Tubería empresarial colombiana 2020.

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

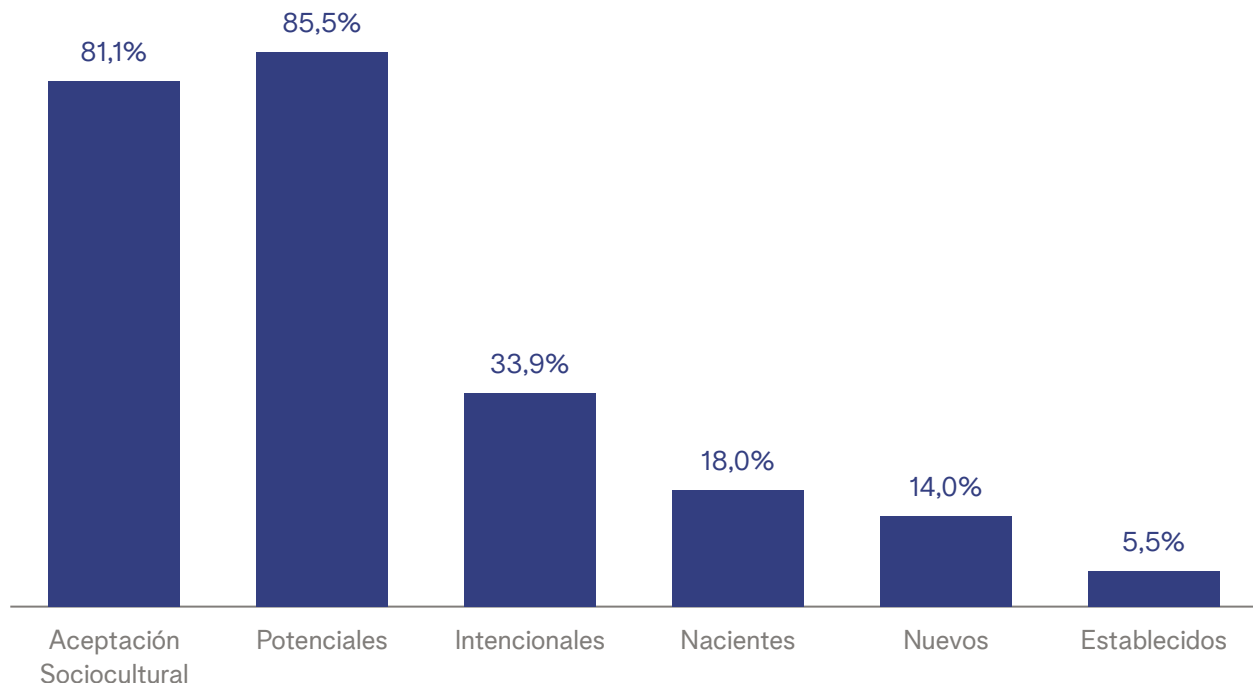
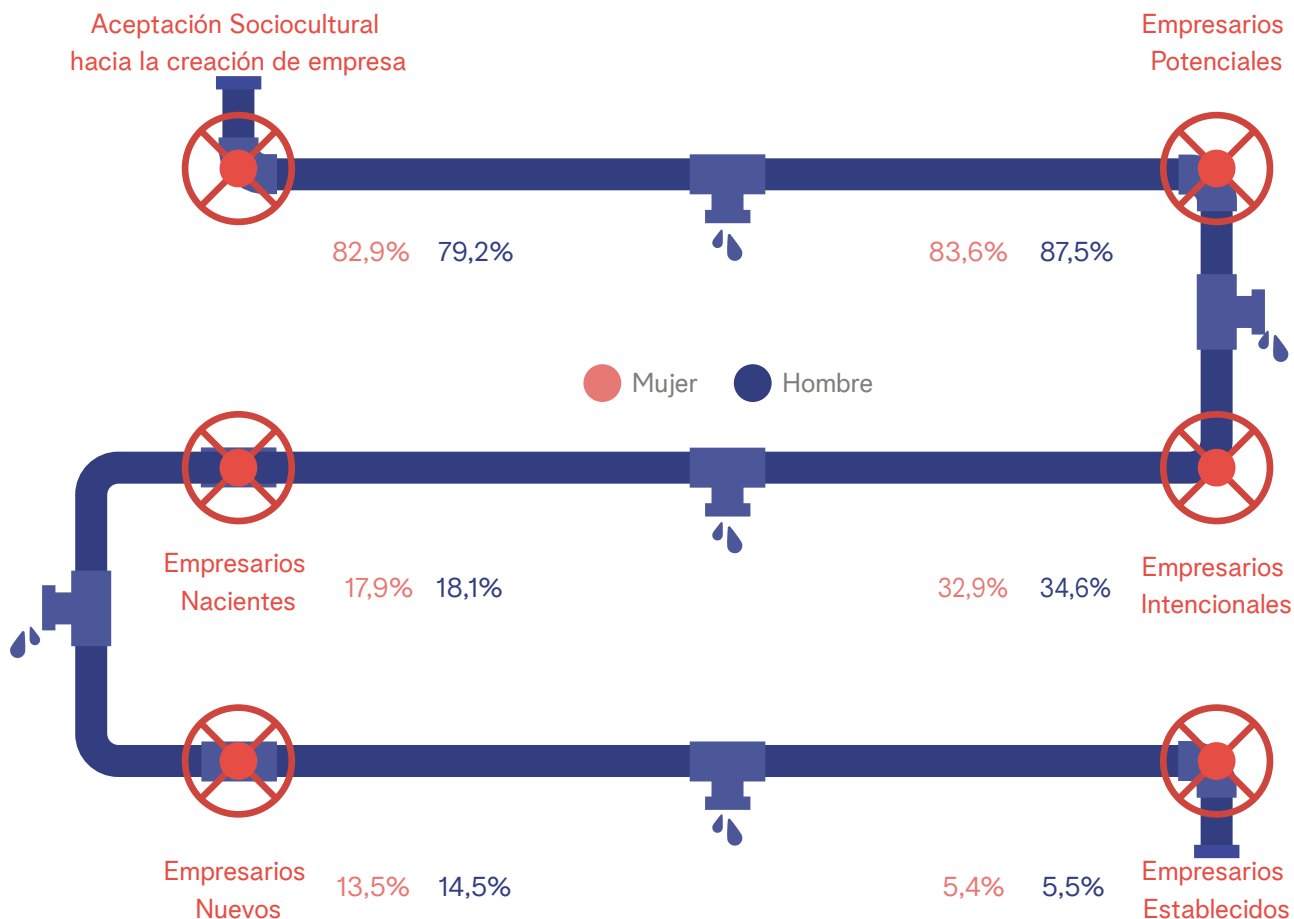


Figura 6. Tubería empresarial por género

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

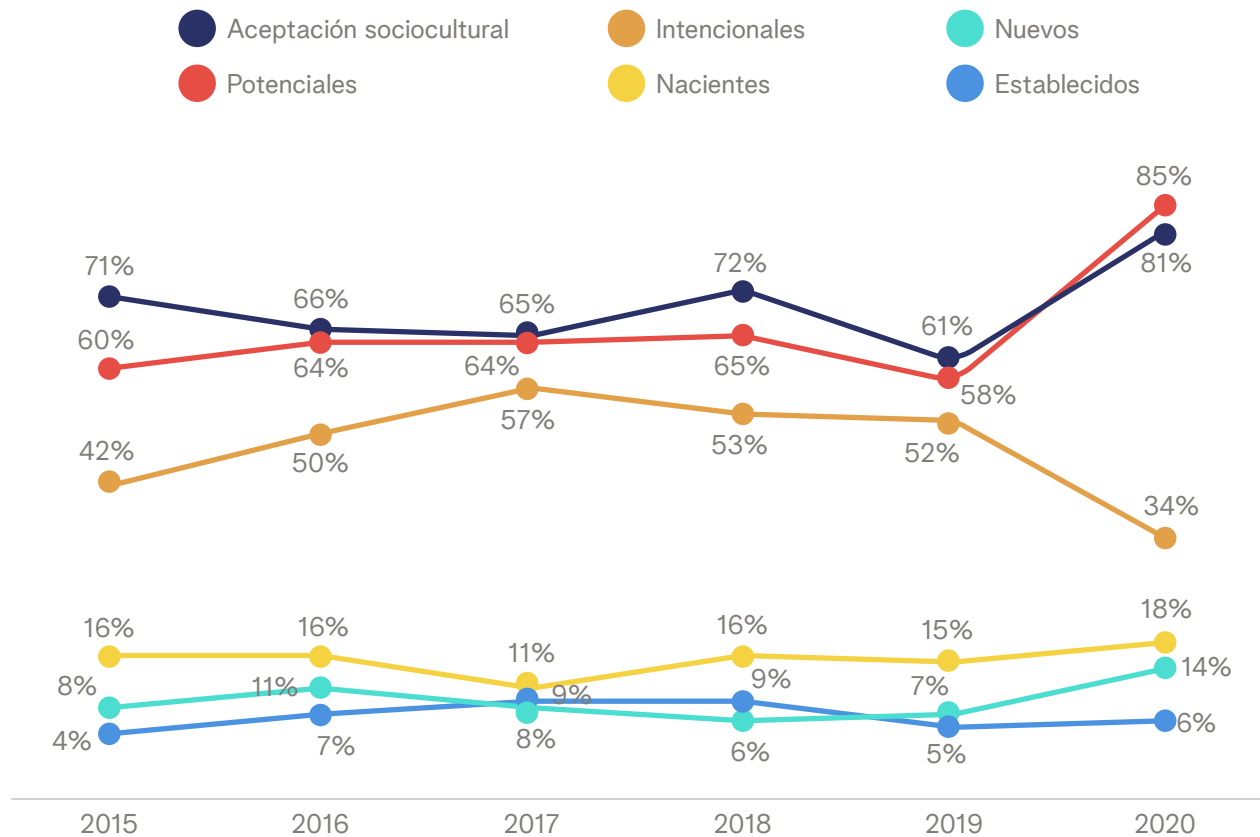


La gráfica 8 presenta la tubería empresarial de los últimos seis años en Colombia y de estos resultados podemos deducir las siguientes conclusiones:

- La aceptación sociocultural y los empresarios potenciales muestran una tendencia creciente, y en 2020 el crecimiento fue de más de 20 puntos porcentuales. Posiblemente, el concepto de carrera empresarial está siendo más aceptado cada día, o de pronto, las circunstancias de la pandemia han originado un crecimiento en la orientación empresarial.
- En el caso de los empresarios intencionales la situación es bastante diferente, pues luego de unos años de avance se observa una reducción en los últimos tres años, que puede tener efectos negativos en las futuras tasas de empresarios nacientes. Obsérvese que la fuga de empresario potencial a empresario intencional es muy grande en todos los años, mayor de 30 puntos porcentuales, lo cual refuerza la necesidad de tener unidades de apoyo especializadas en el desarrollo de las competencias empresariales, que generen más confianza en sus propias capacidades, al empresario potencial, y lo estimulen a volverse un empresario intencional.

Gráfica 8. Tubería empresarial histórica

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



- En el caso de los empresarios nacientes la situación ha sido bastante estable, con valores entre 12,0% y 18,0%.
- En el caso de los empresarios nuevos se presenta una tendencia creciente en los últimos años.
- La situación de los empresarios establecidos, si es preocupante, pues presenta una tendencia declinante, lo cual indicaría que la fuga entre estas dos últimas etapas es muy fuerte, bien sea porque los nuevos no logran llegar a la condición de establecidos, o algunos de los establecidos están cerrando sus operaciones. Este preocupante fenómeno no permite enriquecer la economía con la conversión de los empresarios nuevos en empresarios establecidos. La situación que actualmente están viviendo los empresarios establecidos (EBO), puede llevar a que este indicador se reduzca en los próximos años. El gobierno nacional debe crear mecanismos de apoyo muy fuertes para mantener estas empresas y brindarles la oportunidad de recuperarse y volver a sus niveles de operación anteriores a la pandemia.

3.2 Salidas empresariales

Otro indicador que es relevante para la formulación de políticas es la determinación de las salidas empresariales. GEM define las salidas empresariales, o las discontinuidades empresariales, como el porcentaje de colombianos que, en los últimos 12 meses, por cualquier razón o circunstancia, ha tomado la decisión de cerrar, vender, discontinuar o abandonar una actividad empresarial que tenía en operación. Ello incluye diversas causas que no necesariamente están asociadas al fracaso de la iniciativa empresarial. Se hacen dos mediciones: una referida a los empresarios que discontinúan alguna actividad empresarial (8,7%, posición mundial: 11), y la segunda de aquellas empresas que no continúan operando (5,8%, posición mundial: 13). La diferencia radica en que, si un empresario no continúa en una operación comercial, no necesariamente implica que ella se cierre, pues pueden suceder fenómenos de compra o de herencia entre otros.

Como era de esperarse, la razón fundamental para las discontinuidades empresariales fueron los efectos adversos de la pandemia (46,9%). Es interesante observar que solo el 17,5% de los casos de discontinuidad se explica por el hecho que el negocio no era rentable, y que la discontinuidad no es un evento muy planeado por los empresarios (0,6%). Hay un papel relevante en la decisión de cerrar alrededor de los problemas financieros y familiares (0,9%).

Tabla 3. Razones de discontinuidad empresarial en Colombia 2020

Fuente: Elaboración propia. GEM Mundial (2020)

Razón	Porcentaje
No Sabe	0,6%
El cierre fue planeado	0,6%
Accidente	0,6%
Retiro	1,1%
Otro	2,8%
Oportunidad de empleo	6,2%
Oportunidad de vender	6,8%
Problemas obteniendo financiación	7,9%
Razones familiares	9,0%
El negocio no era rentable	17,5%
Pandemia coronavirus	46,9%
	100,0%

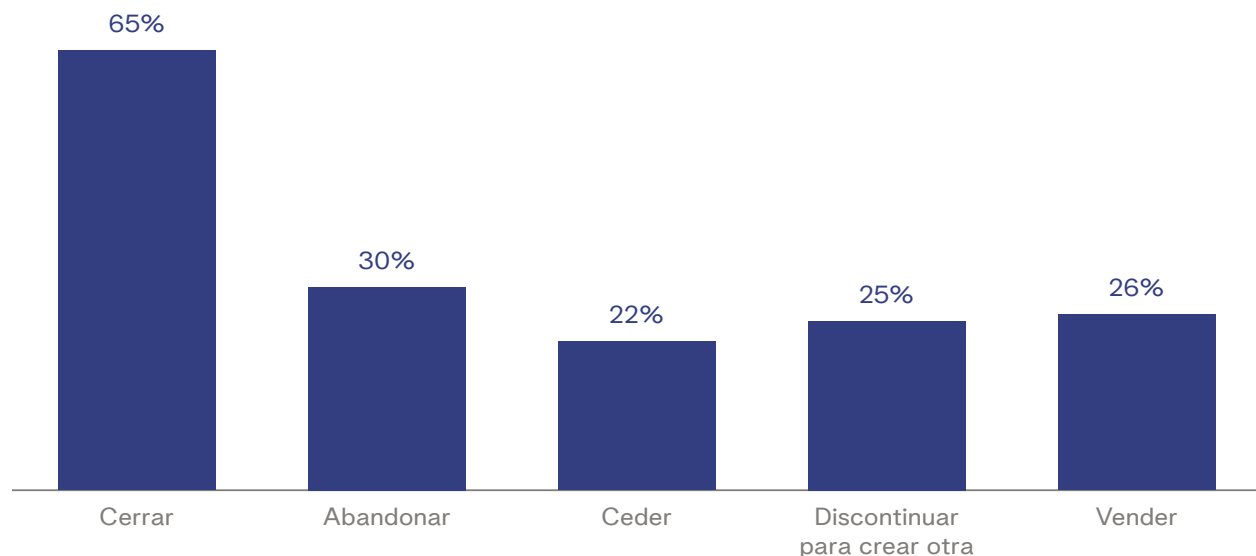
La gráfica 9, presenta los diversos caminos que toman los empresarios cuando se presenta el fenómeno de discontinuidad. Muchas veces estos caminos son múltiples y por ello los porcentajes de la gráfica 9 no suman 100,0%. Si bien es cierto que el 65,0%, discontinúan para cerrar la empresa hay un 25,0% que lo hace para crear una nueva empresa y un 22,0% que lo hace para ceder la empresa.

Se indagó también sobre la duración que tenía la actividad empresarial al momento de la discontinuidad, medida como el número de meses que llevaba pagando salarios o remuneraciones de cualquier estilo, para tratar de identificar en qué zona de la tubería se habían producido estas discontinuidades y se encontró que el 36,4% de ellas eran de iniciativas que estaban en la etapa de nacientes, 50,6% estaban en la etapa de nuevas y 13,0% estaban en la etapa de establecidas.

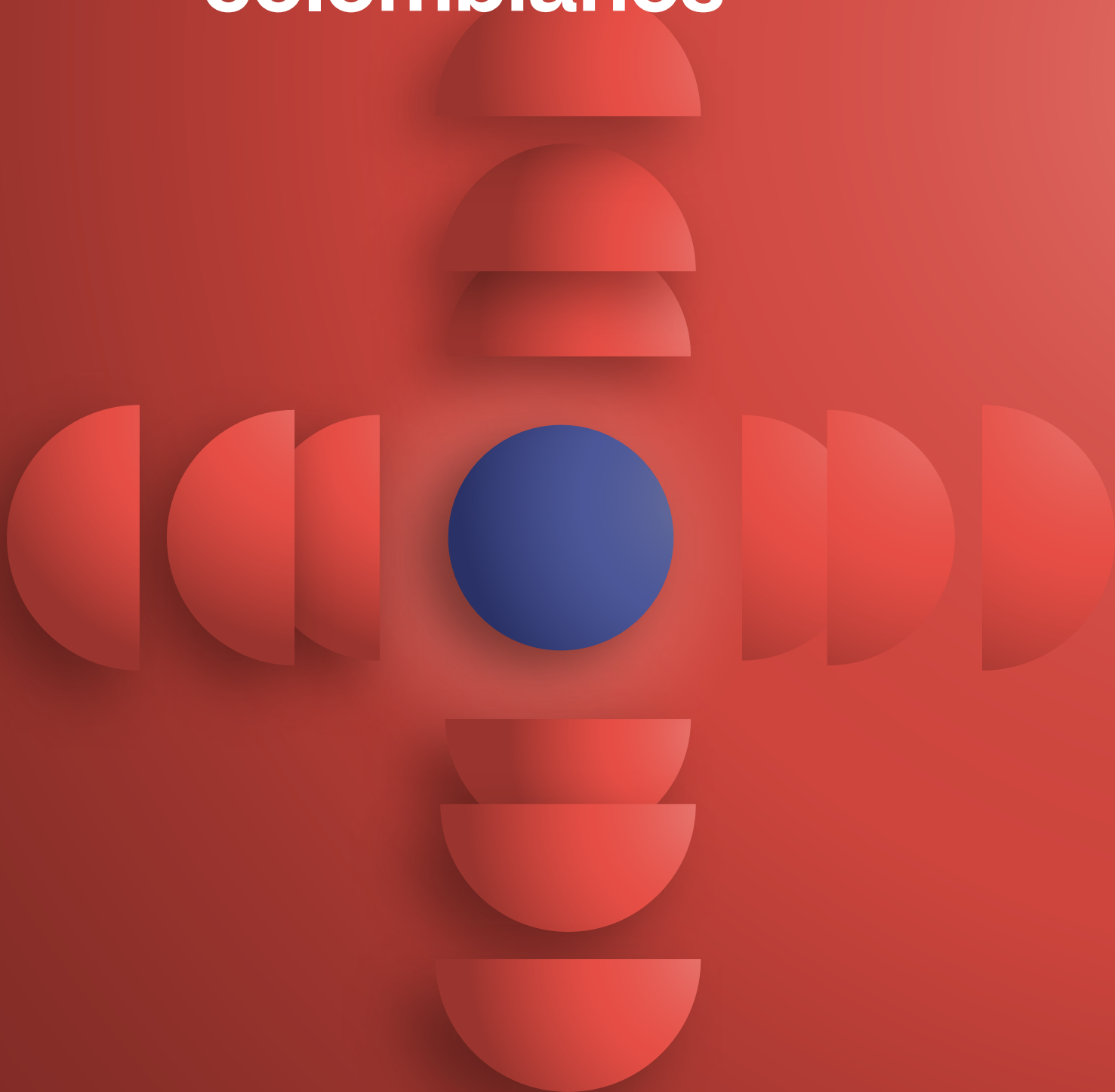
Este fenómeno de discontinuidad empresarial exige un análisis más detallado, para poder identificar las acciones de apoyo que son requeridas para evitar este problema y sería conveniente acometer una investigación con una muestra de empresas que han discontinuado en los últimos años y observar si las causas se han mantenido al largo de los años o si han ido cambiando.

Gráfica 9. Caminos de discontinuidad

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



4 Caracterización de los empresarios colombianos



Otro de los aspectos importantes de esta investigación es identificar características propias del empresario colombiano en el momento actual. La metodología y el proceso de muestreo (ver capítulo 2) permiten hacer una radiografía única de ellos, pues considera: formales e informales, de todos los sectores económicos, de todos los tamaños, de todas las tecnologías, de mercados nacionales y de mercados internacionales, con ánimo de lucro y sin ánimo de lucro, todas las motivaciones, por cuenta propia y por cuenta de su empleador.

El análisis se hace segmentando diversas variables demográficas con los resultados logrados por los empresarios nacientes, nuevos, los del TEA y los establecidos.

4.1 Análisis por género

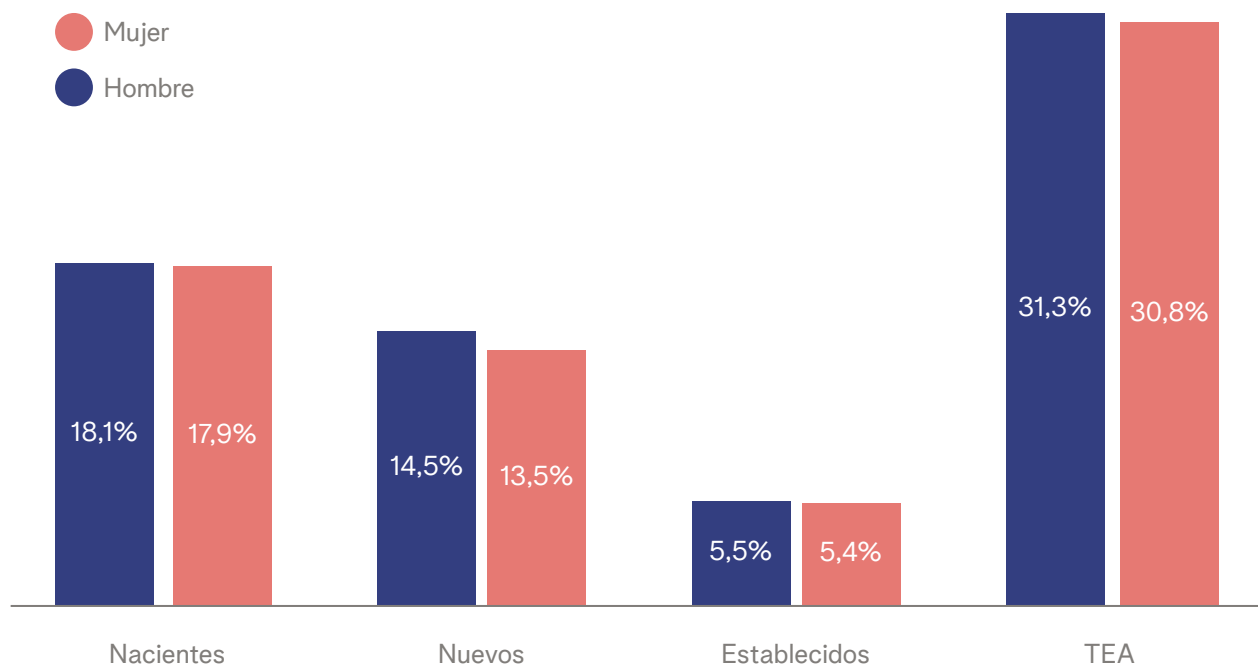
Dada la importancia de la equidad de género, las NN.UU. la incluyeron como uno de los objetivos del desarrollo sostenible, y por ello, es muy importante revisar las propensiones de los hombres y de las mujeres colombianas hacia la actividad empresarial.

La gráfica 10 presenta los resultados para hombres y mujeres en cada una de las cuatro categorías, y se puede observar que en todas y cada una de ellas las propensiones son muy similares. En nacientes (18,1% vs 17,9%), en nuevos (14,5% vs 13,5%), en TEA (31,3% vs 30,8%) y en empresarios establecidos (5,5% vs 5,4%). Este equilibrio es el más alto en Latinoamérica y el séptimo en el mundo.

Tradicionalmente los resultados de esta investigación mostraban propensiones para los hombres bastante superiores que para las mujeres. Son muy pocos los países del mundo que presentan posiciones equilibradas. La posición equilibrada de Colombia puede provenir, del hecho de que ya desde hace varios años la propensión hacia la educación de las mujeres es mayor que la de los hombres y sus resultados académicos son superiores, lo cual plantearía un cambio muy positivo hacia una mayor y mejor participación de la mujer en los procesos empresariales. Es importante reconocer que en los últimos años diversas entidades han focalizado sus acciones en la formación y el desarrollo de competencias empresariales para empresarias. Es probable también, que, por haber sido, las mujeres, las más afectadas con el desempleo generado por la COVID-19 hayan tomado la decisión de buscar una carrera empresarial.

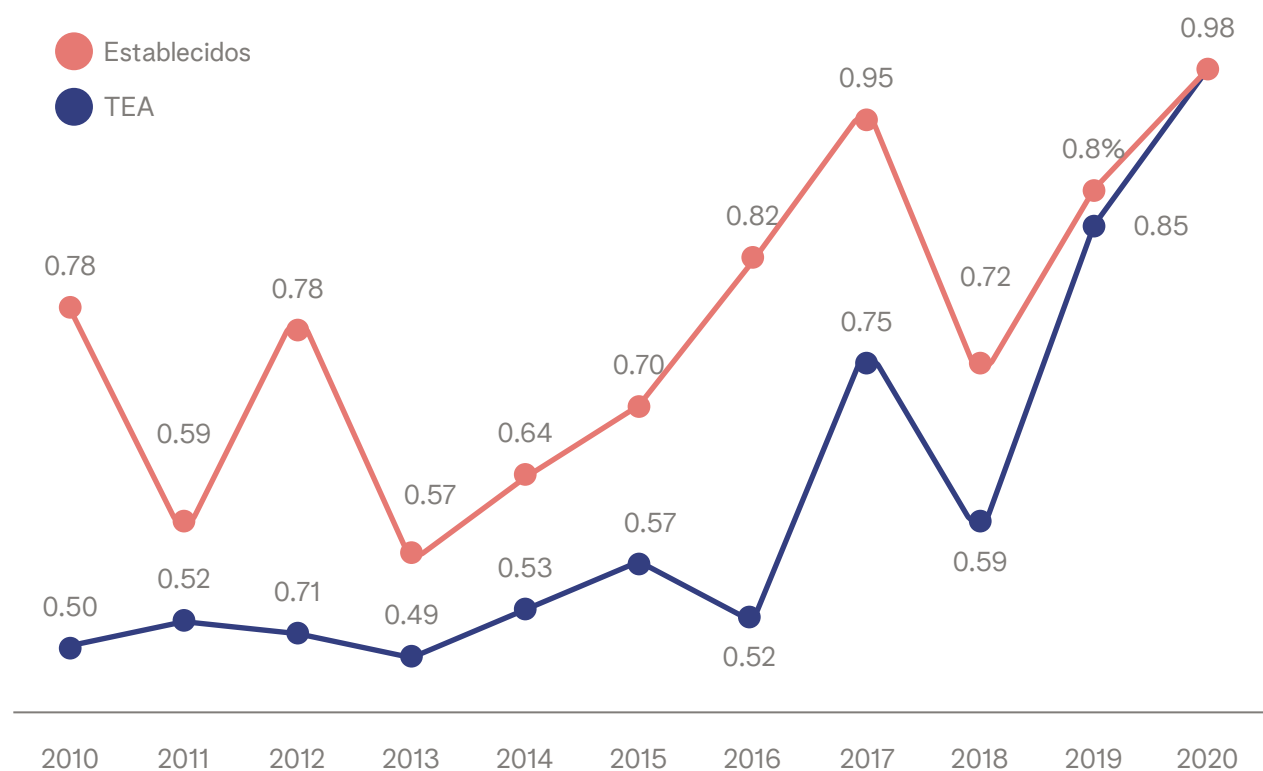
Gráfica 10. Propensiones empresariales de hombres y de mujeres

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



Gráfica 11. Relación propensión mujeres /propensión hombres (2010-2020)

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2010-2020



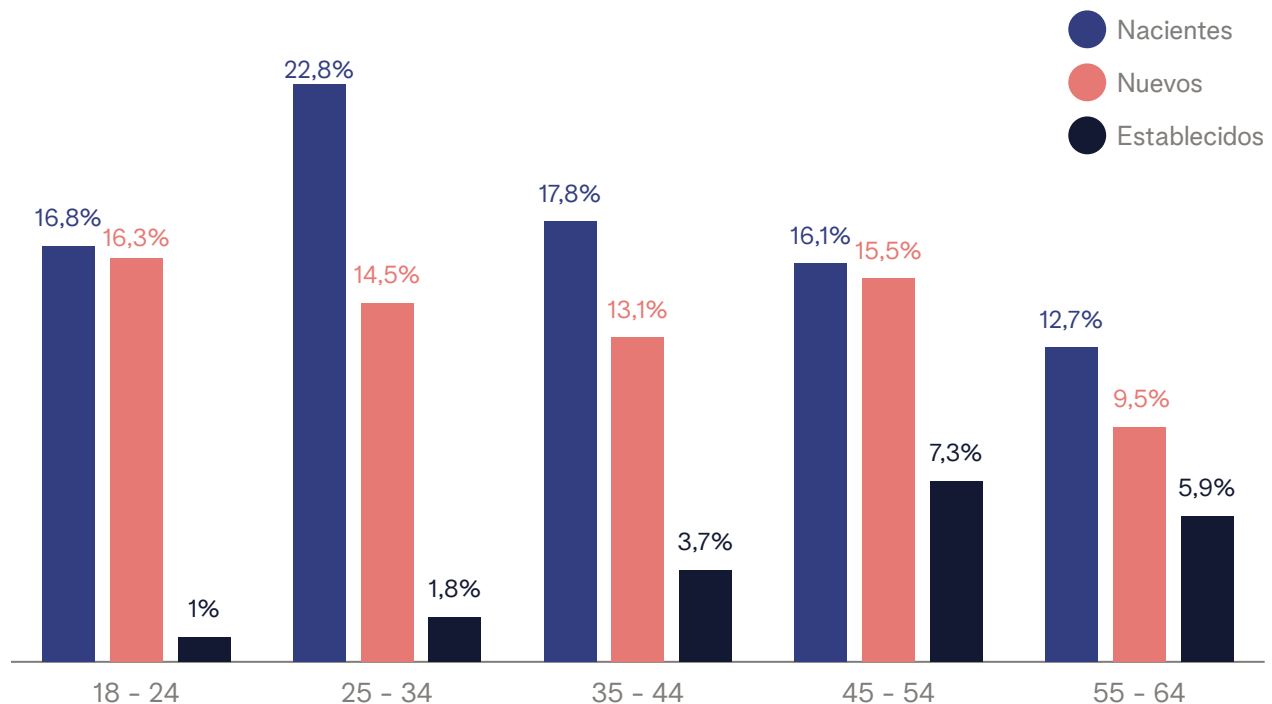
4.2 Análisis por grupos etarios

En el ámbito empresarial ha existido un mito que asocia actividad empresarial con edad adulta del empresario. La gráfica 12, presenta las propensiones empresariales para cada una de las etapas del proceso en función de la edad. Se usaron varios grupos etarios para cubrir el rango 18-64 años, y como se puede ver en el caso de los nacientes, la moda está entre los 25 y los 34; para los nuevos entre 18 y 24; para los del TEA entre 25 y 34; y para los establecidos entre 45 y 54 años. Es muy importante observar que el grupo etario 55-64, que se esperaba fuese un grupo muy pasivo en el ámbito de la creación de empresas, ha venido mostrando en los últimos años un crecimiento en términos de la propensión, tanto en empresa naciente como en empresa nueva y ha mantenido su representación en la empresa establecida.

Estos resultados muestran que el asunto empresarial es un tema de cobertura amplia en términos de edades y que es necesario crear programas formativos y mecanismos de apoyo para atender a todos los grupos etarios.

Gráfica 12. Propensión por edad

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



4.3 Análisis por ubicación geográfica

Como se indicó en el capítulo 2, el muestreo se dividió en tres grandes grupos: el primer grupo incluyó a Bogotá, el segundo incluyó una muestra representativa de las capitales de departamento y el tercer grupo estuvo compuesto por una muestra representativa de los municipios con menos de 50.000 habitantes, para poder tener una idea de los comportamientos en las urbes y en el mundo rural. La gráfica 13 presenta las propensiones hacia cada una de las cuatro etapas en análisis, tanto para la población urbana como para la población rural.

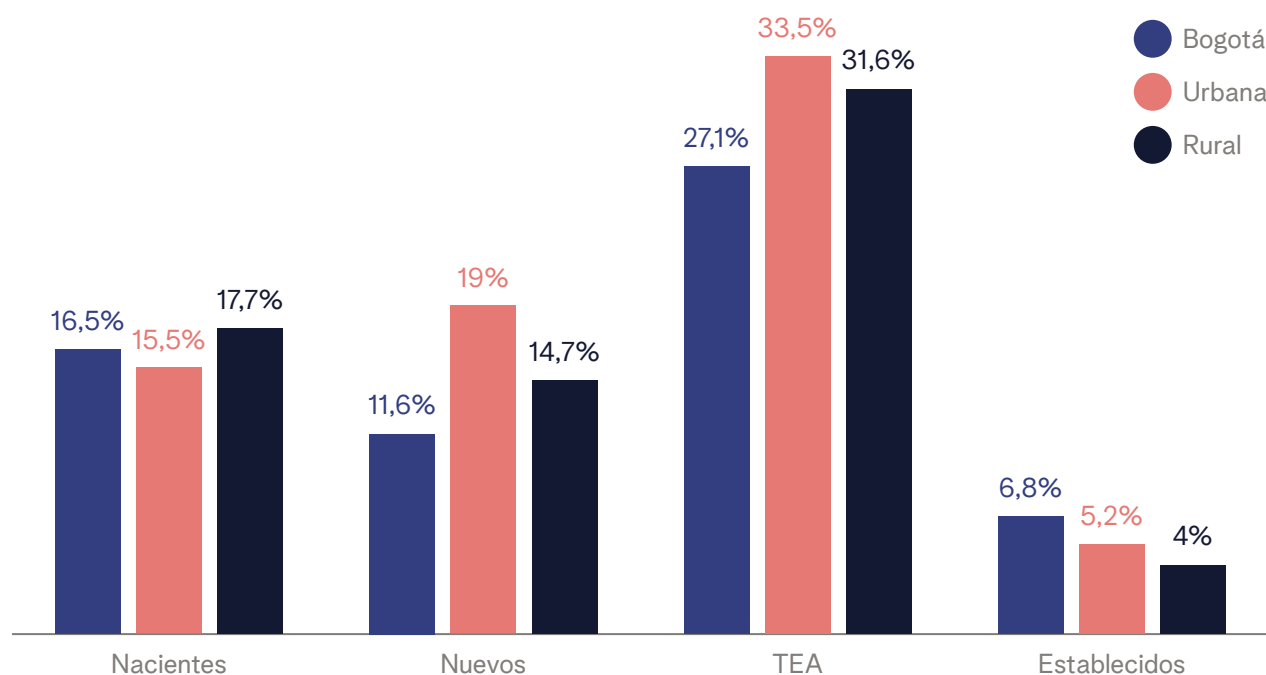
Se perciben varias tendencias, que requieren una investigación de alcance regional y más detallada. En lo que hace relación con los empresarios nacientes, la mayor propensión la tienen los rurales con 17,7% lo cual puede originarse por la menor cantidad de opciones de empleo que

se dan en el ámbito rural. Para los empresarios nuevos sorprende la baja propensión de Bogotá, pues las otras capitales de departamento y las zonas rurales presentan propensiones más altas (19,0% vs 14,7% y 11,6%). En el caso de los empresarios establecidos, Bogotá muestra una clara ventaja sobre las otras dos agrupaciones (6,8%, 5,2% y 4,0%).

Hay un hecho importante en estos resultados: la población de las zonas rurales tiene una propensión más alta para el inicio de iniciativas empresariales, pero aparentemente, son muy pocas las personas que logran llegar a tener su empresa establecida. La fuga puede deberse a la carencia de un buen ecosistema de apoyo empresarial en muchas de estas comunidades, que obliga al empresario a luchar solo y con muy escasa asesoría para sacar adelante sus empresas.

Gráfica 13. Propensión empresarial según ubicación geográfica

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



4.4 Análisis por niveles educativos

Otro de los mitos que existen sobre el empresario, es aquel que insinúa que muchos de los empresarios carecen de una preparación adecuada, basándose en una interpretación errónea de las características demográficas educativas. También existe el mito de que la educación formal limita la actividad empresarial.

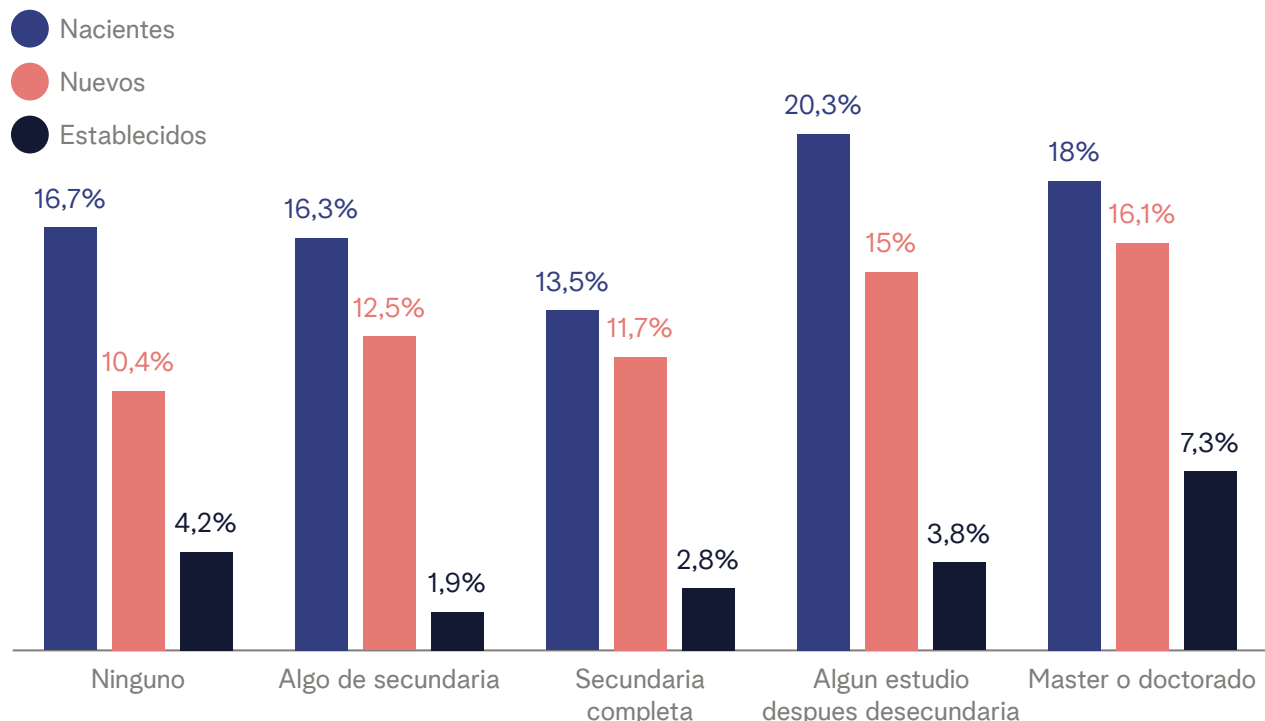
En los últimos 30 - 40 años, en todo el mundo se ha dado un gran apoyo a la educación empresarial, y cada día son más los alumnos que reciben formación y desarrollo en sus competencias empresariales y también son más las personas que reciben educación en los distintos niveles. La gráfica 14, presenta las propensiones empresariales según el escalafón educativo y se evidencia que las mayores propensiones estén ya en los niveles universitarios (pregrado y posgrado), en lo que hace relación con los nacientes (20,3% y 18,5% para los más educados frente al 15,7% de los carentes de formación). En la situación de empresarios nuevos las diferencias son de 15,1%

y 15,0% para los más educados y 10,4% para los carentes de educación formal. La TEA mantiene el patrón: Universidad 34,4%, Postgrado 32,3%. La conducta cambia un poco en las establecidas, pues si bien es cierto que la propensión de las personas con estudios de posgrado es 7,3%, la de los universitarios es solo 3,8% inferior a los de ninguna educación con 4,2%.

El alto valor de la propensión de las personas sin estudio, en las empresas establecidas, puede ser el resultado de personas mayores, que hace ya bastantes años iniciaron sus empresas y lograron, en épocas en las cuales los niveles altos de estudio no eran el estándar colombiano, crear y mantener sus iniciativas empresariales y por otro lado a jóvenes y adultos que no han tenido la oportunidad de educarse, y por ello, sus opciones de acceso al mercado laboral son escasas y tienen que salir a actuar por cuenta propia. Sería interesante hacer un cruce de edades con estos datos educativos para ver hasta dónde la explicación es válida.

Gráfica 14. Propensión empresarial en función de los niveles educativos por educación

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



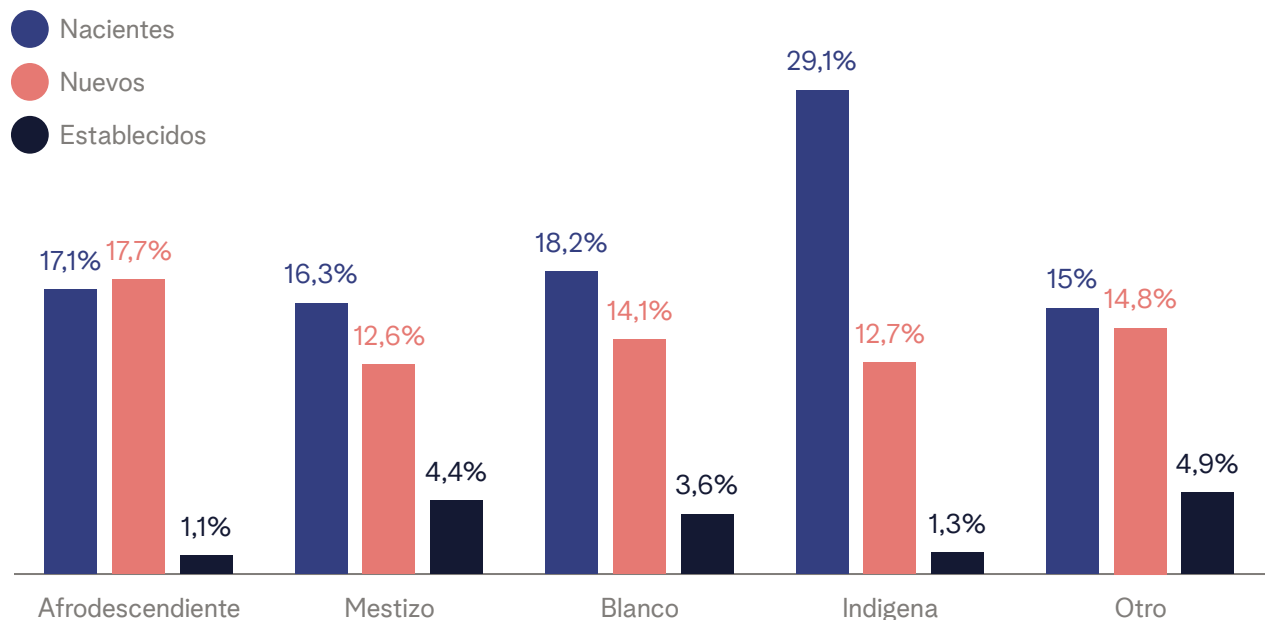
4.5 Análisis por grupos étnicos

Al hacer el análisis por etnia, considerando las etapas de nacientes, nuevos, TEA y establecidos, que es un dato nuevo en Colombia, se observan los siguientes hechos:

En los nacientes, las diferencias en propensiones plantean la necesidad de generar mecanismos de apoyo, diferenciados por etnias, pues los referentes socioculturales, los empresariales y el acceso a financiación de cada grupo pueden ser diferentes y pueden requerir tratamientos particulares. La alta propensión de los indígenas en la categoría de nacientes y su baja propensión en las categorías nuevos y establecidos, pueden indicar una falla en los mecanismos de apoyo, que se les están brindando o que ellos están utilizando.

Gráfica 15. Propensión por etnia

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



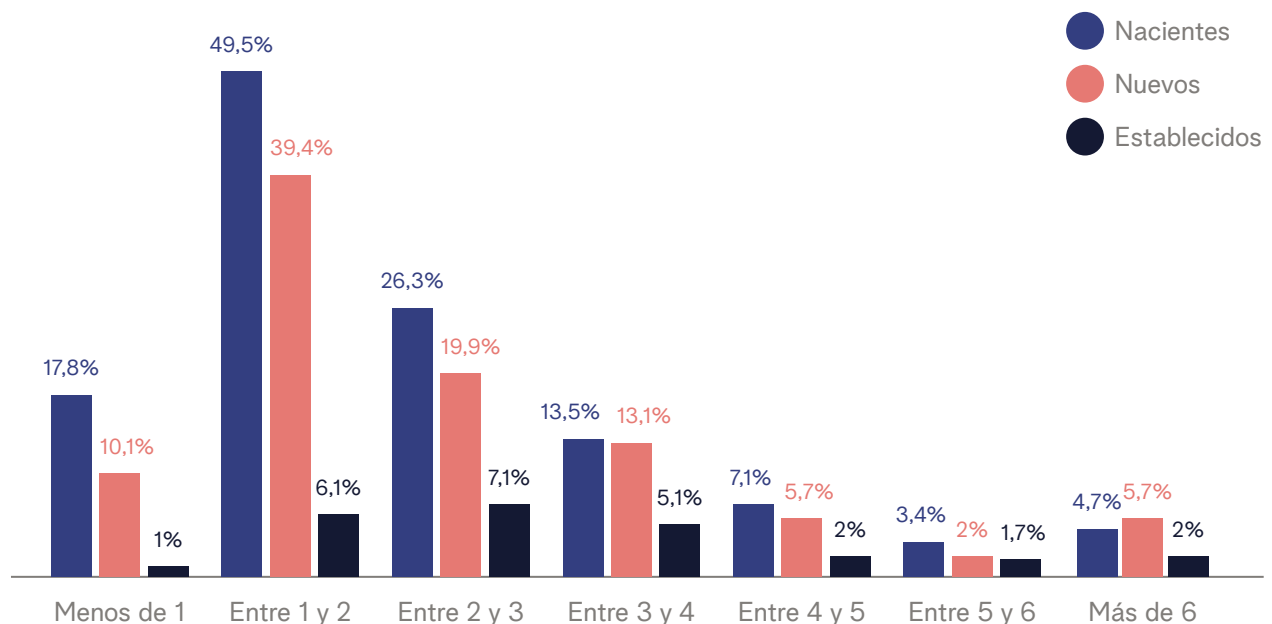
4.6 Análisis según el ingreso familiar

La gráfica 16, presenta las propensiones empresariales, en las distintas etapas de la tubería, pero estudiadas en función de los niveles de ingreso familiar. Como se indicó en el capítulo 2, la muestra no estuvo planificada para asegurar representatividad de los diversos niveles de ingreso, pero sí nos da unas segmentaciones que corresponden, a las condiciones generales del ingreso de los colombianos. Al revisar estos datos se observan los siguientes hechos:

- El grupo con ingresos familiares entre 1 y 2 SMMLV, presenta los niveles más altos de propensión empresarial tanto en la etapa de empresarios nacientes (49,5%), como en la de empresarios nuevos (25,3%).
- El grupo con ingresos familiares entre 2 y 3 SMMLV tiene la mayor propensión empresarial para la etapa de empresarios establecidos (7,1%).
- El grupo con ingresos familiares superiores a 6 SMMLV muestra unos indicadores de propensión empresarial mejores que los del grupo entre 5 y 6 SMMLV. Es de esperarse que estas iniciativas empresariales, presenten niveles más elevados de innovación y de inversión. Se podría pensar que estos empresarios están más focalizados a iniciativas que explotan oportunidades especiales del mercado o que están fundamentadas en tecnologías más avanzadas.

Gráfica 16. Propensión por ingreso familiar

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



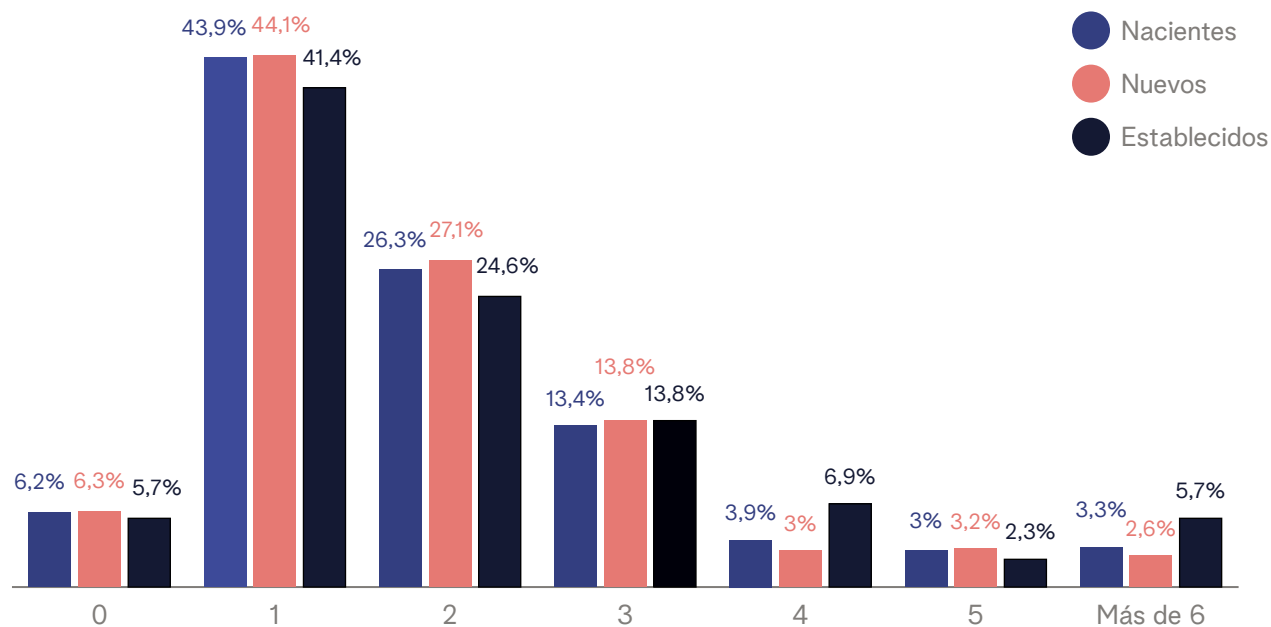
4.7 Empresario serial

La literatura técnica sobre entrepreneurship, hace referencia al hecho que muchos empresarios pasan por una serie de iniciativas empresariales, que les permiten ir madurando sus competencias empresariales, antes de llegar a su empresa soñada. Este hecho ayuda a eliminar otro de los mitos empresariales: "En la primera salgo ganador"; pues demuestra que los empresarios requieren una serie de vivencias que no necesariamente se dan en el primer intento. Adicionalmente, se sabe que los empresarios van adquiriendo la capacidad de identificar nuevas oportunidades de empresa, y que se vuelven referentes para que las personas los consulten y los inviten a hacer parte de nuevas iniciativas.

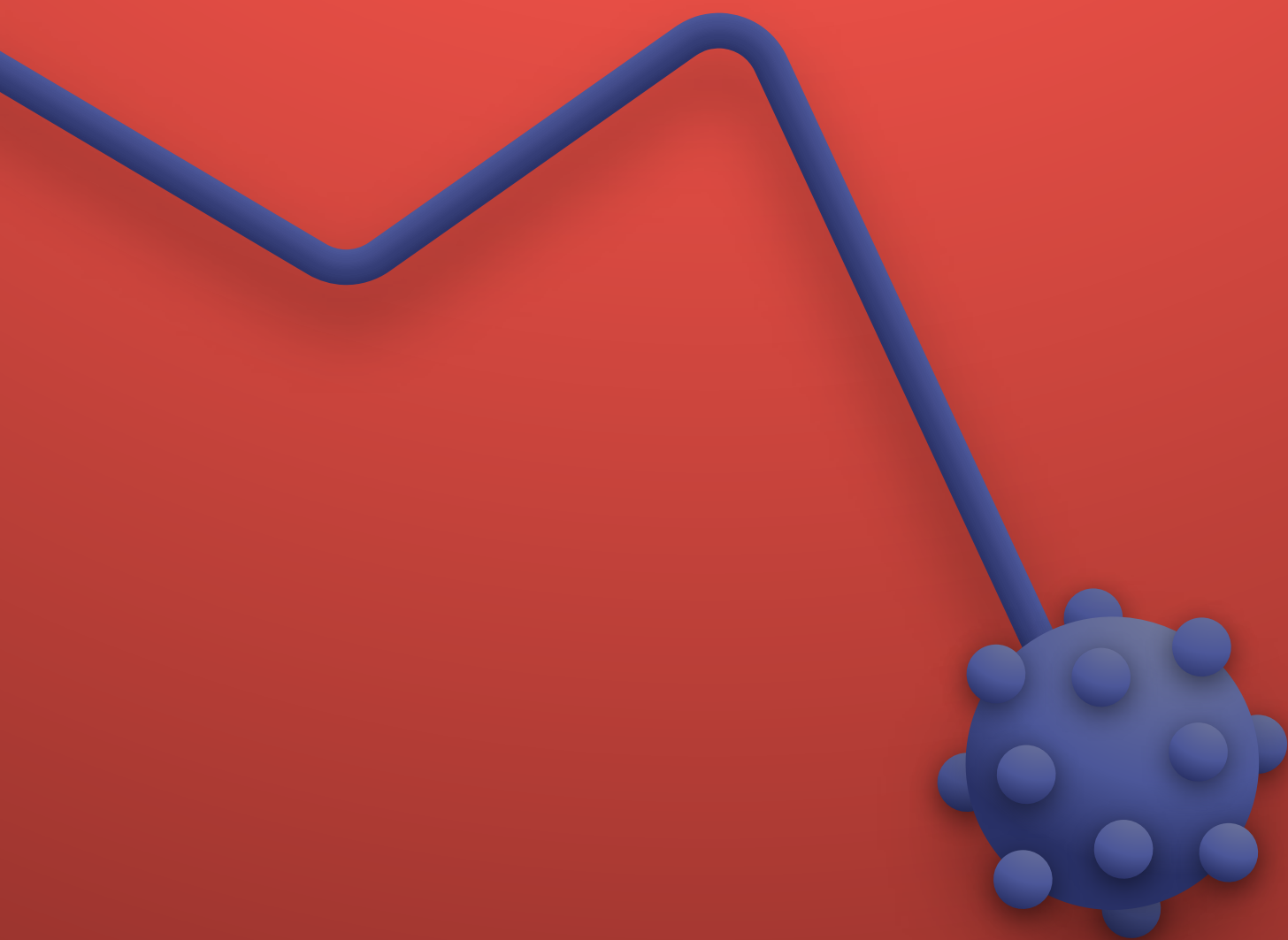
Por ello, se decidió introducir una pregunta especial para este ciclo investigativo, con el propósito de identificar en cuantas iniciativas empresariales habían participado los empresarios antes del actual. Como lo indica la gráfica 17, solo el 6,2% de los empresarios no habían tenido una experiencia empresarial previa, a la actual, mientras que el 43,9% había tenido ya una (1) experiencia; el 26,3% había tenido dos (2) experiencias; el 13,4% había tenido tres (3) experiencias anteriores. La proporción de empresarios nacientes con más de 4 experiencias empresariales es baja (10,2%). Se puede apreciar que tanto los del TEA como los establecidos tienen proporciones similares en cuanto a experiencias empresariales previas, sin embargo, los empresarios establecidos muestran una mayor proporción para niveles altos de experiencias empresariales previas.

Gráfica 17. Experiencias empresariales previas

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



5 Los efectos de la COVID-19



Para tener una percepción directa de los efectos que sobre la actividad empresarial ha tenido el fenómeno COVID-19 se plantearon una serie de preguntas aplicadas a toda la muestra poblacional del APS, con unas preguntas enfocadas únicamente a los empresarios del TEA y los establecidos, analizándose varios aspectos importantes en el entendimiento de estos efectos. Algunas preguntas se hicieron mundialmente y otras solo en Colombia.

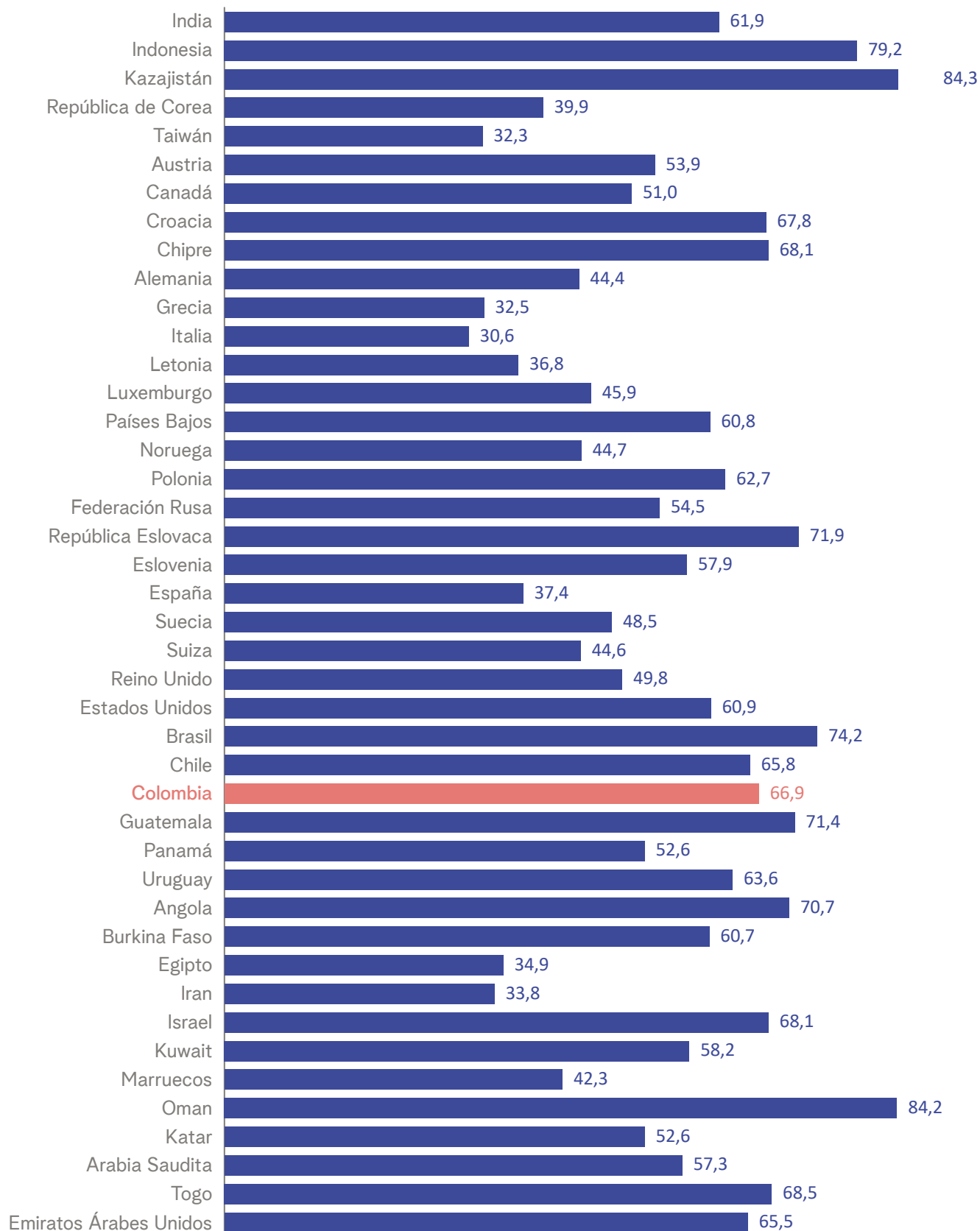
5.1 Aspectos generales

Se diseñaron y aplicaron varias preguntas para percibir el efecto general de la pandemia en diversas acciones empresariales. Entre las principales conclusiones de este análisis están:

1. En lo referente al número de personas que el entrevistado conozca personalmente, que hayan cesado sus actividades como propietarios-gerentes de un negocio en 2020, debido a la pandemia del coronavirus, se encontró que:
 - En el total de la muestra el 40,5% conoce al menos dos personas que han cesado sus actividades o negocios debido a la pandemia.
 - En la población del TEA el 54,3% conoce al menos dos personas que han cesado sus actividades o negocios debido a la pandemia.
 - En la población de los empresarios establecidos el 57,9% conoce al menos dos personas que han cesado sus actividades o negocios debido a la pandemia.
 - En el reporte GEM 2020-2021, se indica que el 52,9% de los colombianos conoce al menos una persona que ha suspendido la actividad empresarial, lo cual ubica mundialmente a Colombia en la posición 13. Los valores de los demás países fluctúan entre 17,2% y 72,0%.

Gráfica 18. Porcentaje de adultos que consideran que en la pandemia se hizo más difícil iniciar una empresa

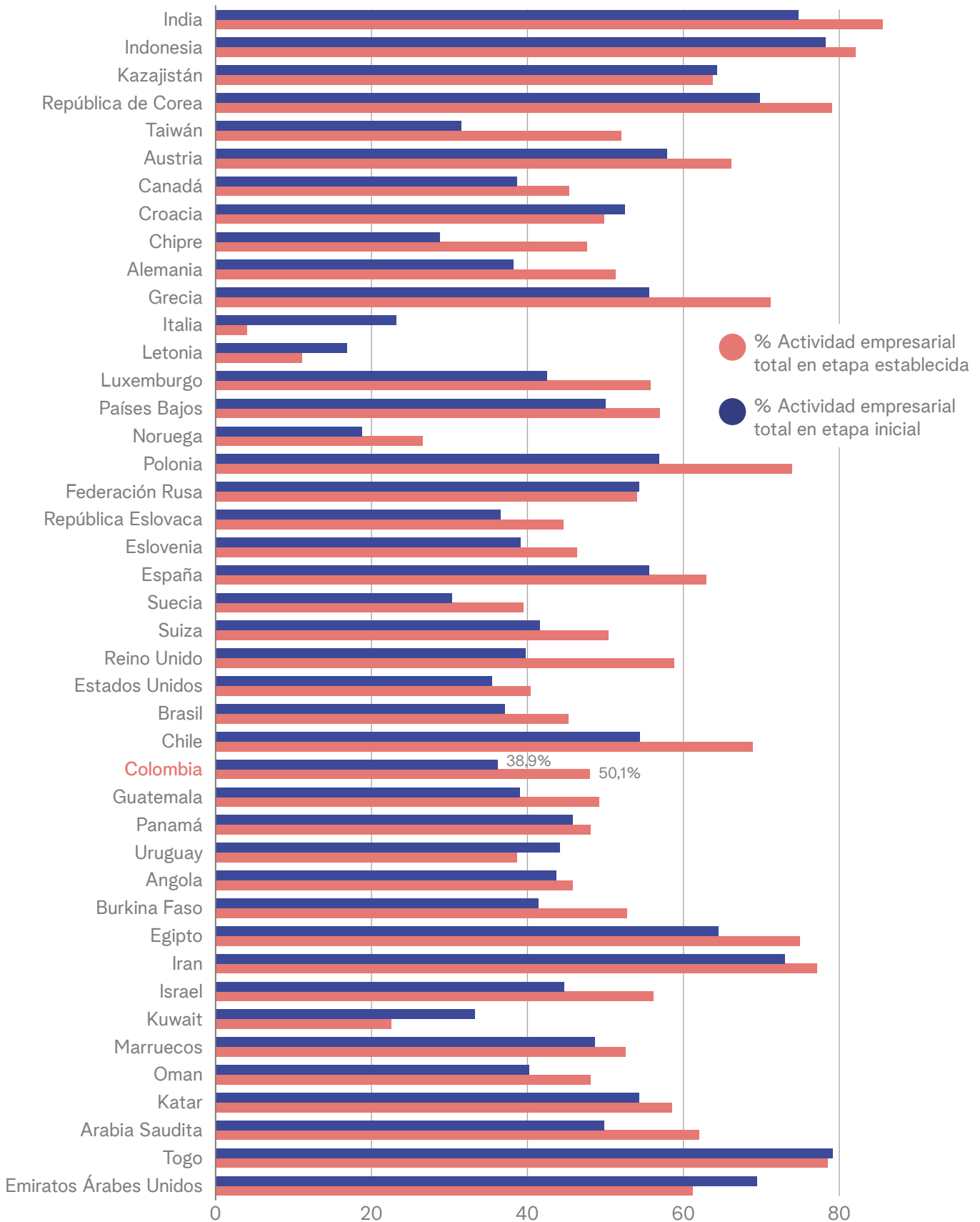
Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021



2. En lo referente al número de conocidos que hayan iniciado un negocio en 2020, posiblemente usando una oportunidad que la pandemia trajo, se encontró que:
 - En el total de la población el 37,9% conoce al menos dos personas que han iniciado negocio.
 - En la población del TEA el 56,4% conoce al menos dos personas que han iniciado negocio.
 - En la población de los empresarios establecidos el 42,9% conoce al menos dos personas que han iniciado negocio.
 - En el reporte GEM 2020-2021, se indica que el 54,6% de los colombianos conoce al menos una persona que ha iniciado una actividad empresarial, lo cual ubica a Colombia sexto mundialmente. Los valores de los demás países fluctúan entre 6,3% y 69,8%.
3. Se indagó a los empresarios del TEA y a los establecidos, en relación con la dificultad para iniciar una empresa en el 2020 comparándolo con el 2019. La posición de los distintos grupos fue:
 - En la población del TEA el 63,3% piensa que fue más difícil iniciar empresas y el 18,0% considera que fue menos difícil.
 - En la población de los empresarios establecidos el 72,4% considera que fue más difícil iniciar empresas y el 10,3% cree que fue menos difícil.
 - Mundialmente la situación fue muy similar, y la gráfica 18 presenta cómo las dificultades para iniciar empresas se incrementaron significativamente en todos los países.

Gráfica 19. Efecto de la pandemia en las expectativas de crecimiento

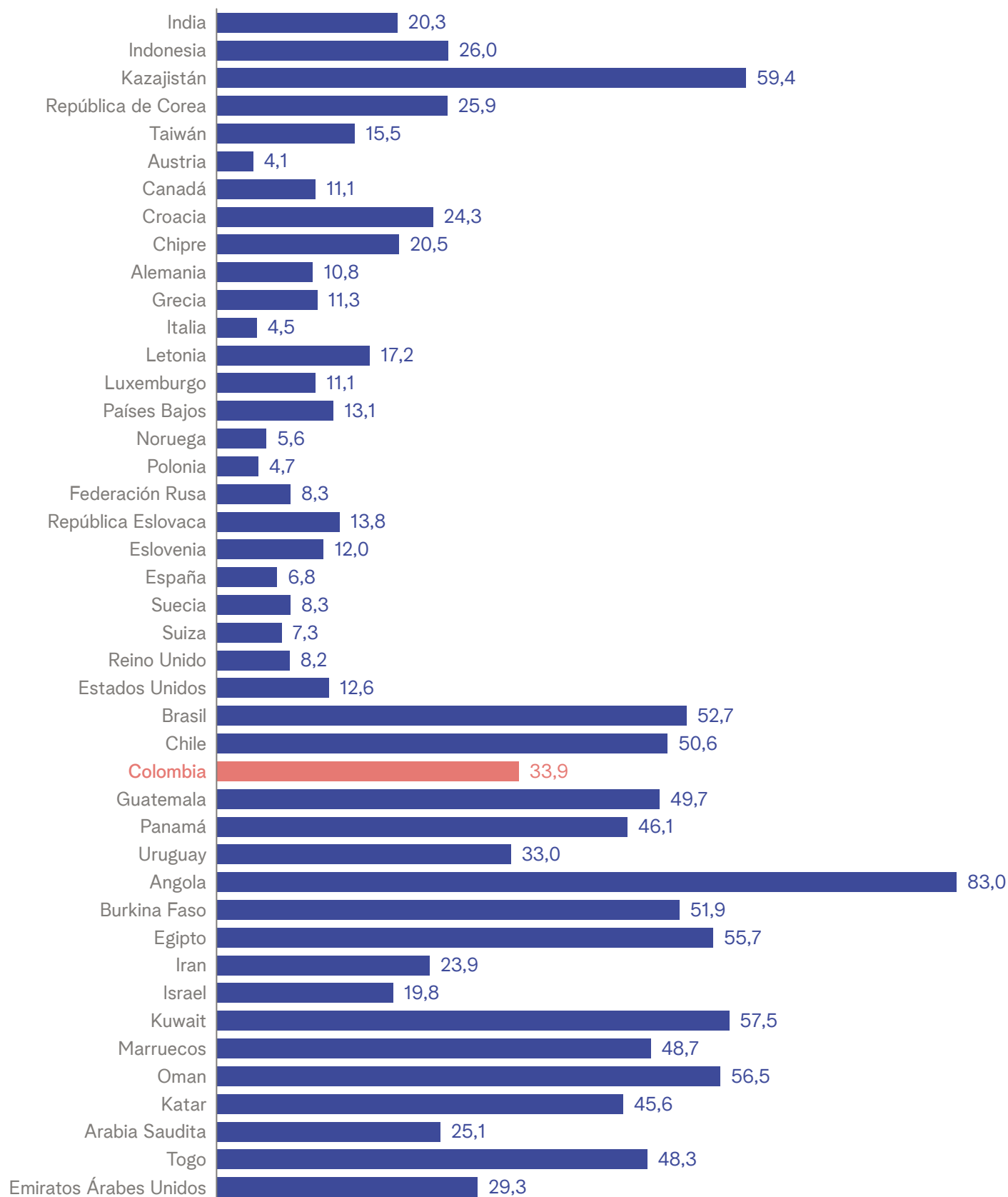
Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021



4. Al indagar a los empresarios del TEA y a los establecidos, sobre las expectativas de crecimiento de su empresa, durante el 2020 comparado con el 2019 se encontró que:
 - En la población del TEA el 38,5% opinó que sus expectativas de crecimiento eran más altas y el 39,7% cree que estas eran más bajas.
 - En la población de los empresarios establecidos el 29,8% consideró que sus expectativas de crecimiento eran más altas y el 48,2% piensa que estas eran más bajas.
 - En todos los países, que participaron en GEM 2020, se presentó, debido a la pandemia una significativa reducción en las expectativas de crecimiento de las empresas, como lo resalta la gráfica 19.
5. Otro aspecto que se investigó fue el efecto que pudo tener la pandemia en generar un retraso en el inicio de actividades en la empresa. Los resultados fueron:
 - En la población del TEA, el 55,3% reconoce la existencia de un retraso debido a la pandemia.
 - En la población de los empresarios establecidos el 72,7% reconoce la existencia de un retraso debido a la pandemia.
 - En el reporte GEM 2020-2021, se indica que el 74,7% de los colombianos conoce al menos una situación en la cual se ha presentado un retraso en la actividad empresarial, lo cual posiciona a Colombia en la decimocuarta posición mundial. Los valores de los demás países fluctúan entre 47,6% y 91,9%.

Gráfica 20. Porcentaje de adultos con intención empresarial

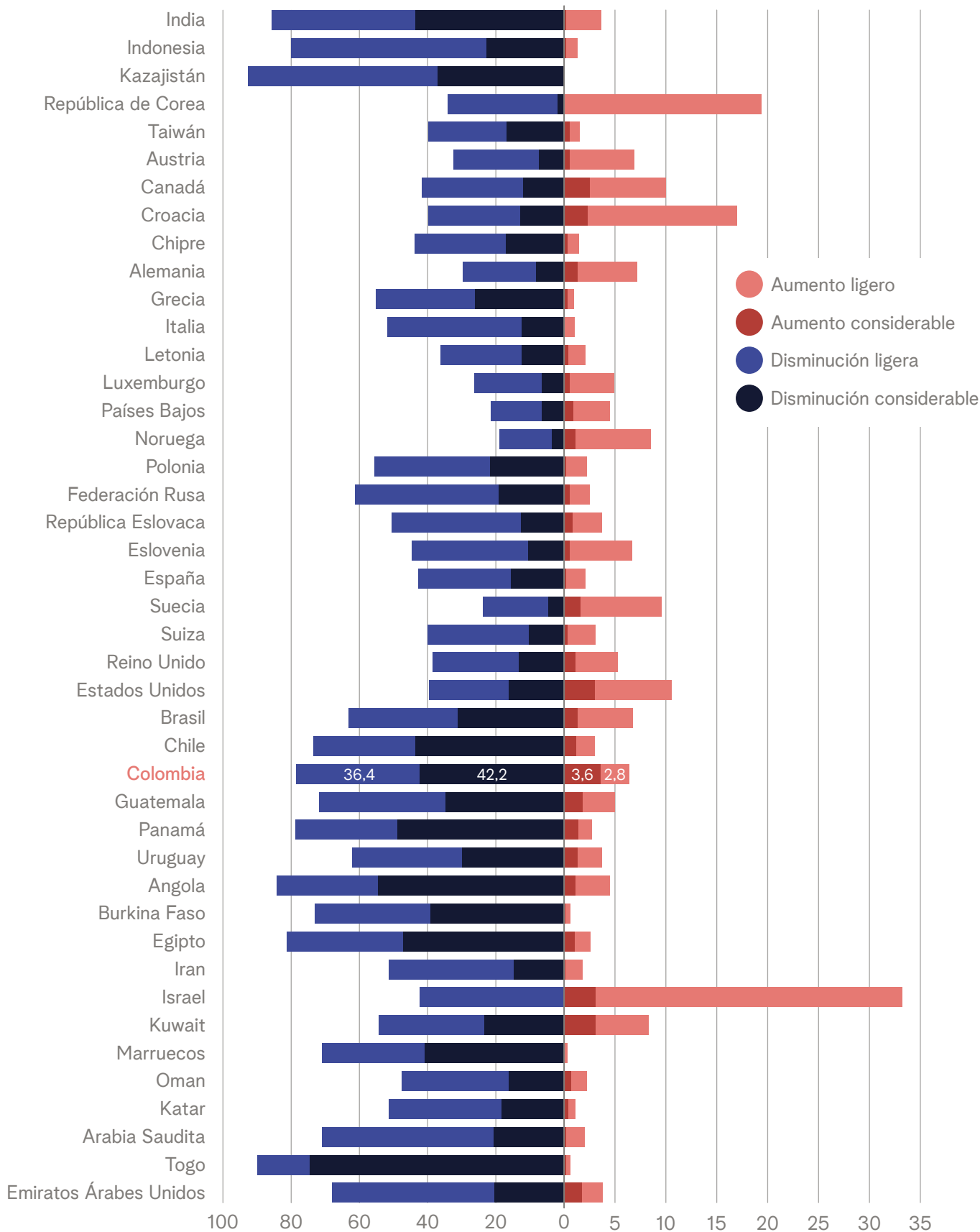
Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021|



6. También se investigó el efecto que pudo tener la pandemia en parar el desarrollo de la fase operacional de la empresa. Los resultados fueron:
 - En la población del TEA el 75,0% considera que existió efecto de la pandemia en la decisión de parar el desarrollo de la empresa.
 - En la población de los empresarios establecidos el 79,2% considera que existió efecto de la pandemia en la decisión de parar el desarrollo de la empresa.
7. Un hecho importante es saber si la pandemia permitió identificar nuevas oportunidades para las empresas. Las opiniones de los empresarios fueron:
 - En la población del TEA el 61,7% considera que sí pudo identificar nuevas oportunidades.
 - En la población de los empresarios establecidos el 33,3% afirma que si pudo identificar nuevas oportunidades.
8. La gráfica 20, permite la comparación de los resultados colombianos, en términos de intencionalidad empresarial, con los resultados de los otros países participantes en GEM. Se observa que la intencionalidad empresarial de Colombia ocupa la posición 13 en el mundo (Los líderes mundiales fueron: Angola, Kuwait, Catar y Kazajistán), pero es la quinta entre los 6 países latinoamericanos, detrás de Brasil Chile, Guatemala y Panamá. Como la pandemia también puede tener efectos sobre la noción de intencionalidad de las personas para acometer iniciativas empresariales, se les preguntó a los empresarios intencionales, si consideraban que su propósito estaba afectado por la pandemia y el 31,3% consideró que sí había influido mientras que el 39,8% afirmó que no había sido un factor relevante.

Gráfica 21. Efecto de la pandemia en el ingreso familiar de los países GEM 2020

Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021



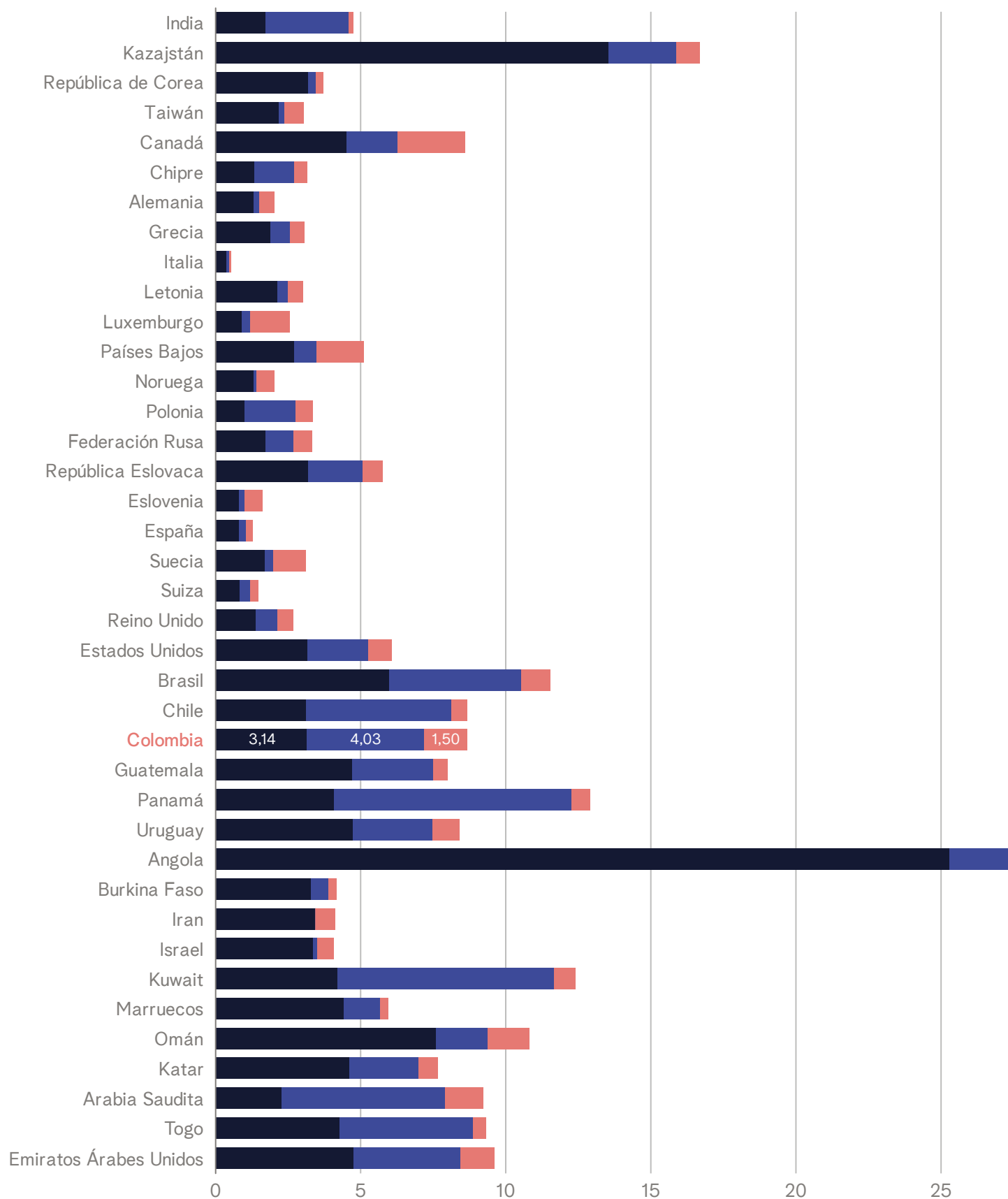
9. El efecto de la pandemia en el ingreso de las familias es un asunto de gran relevancia, y por ello, se preguntó sobre esta variable. Los resultados fueron:

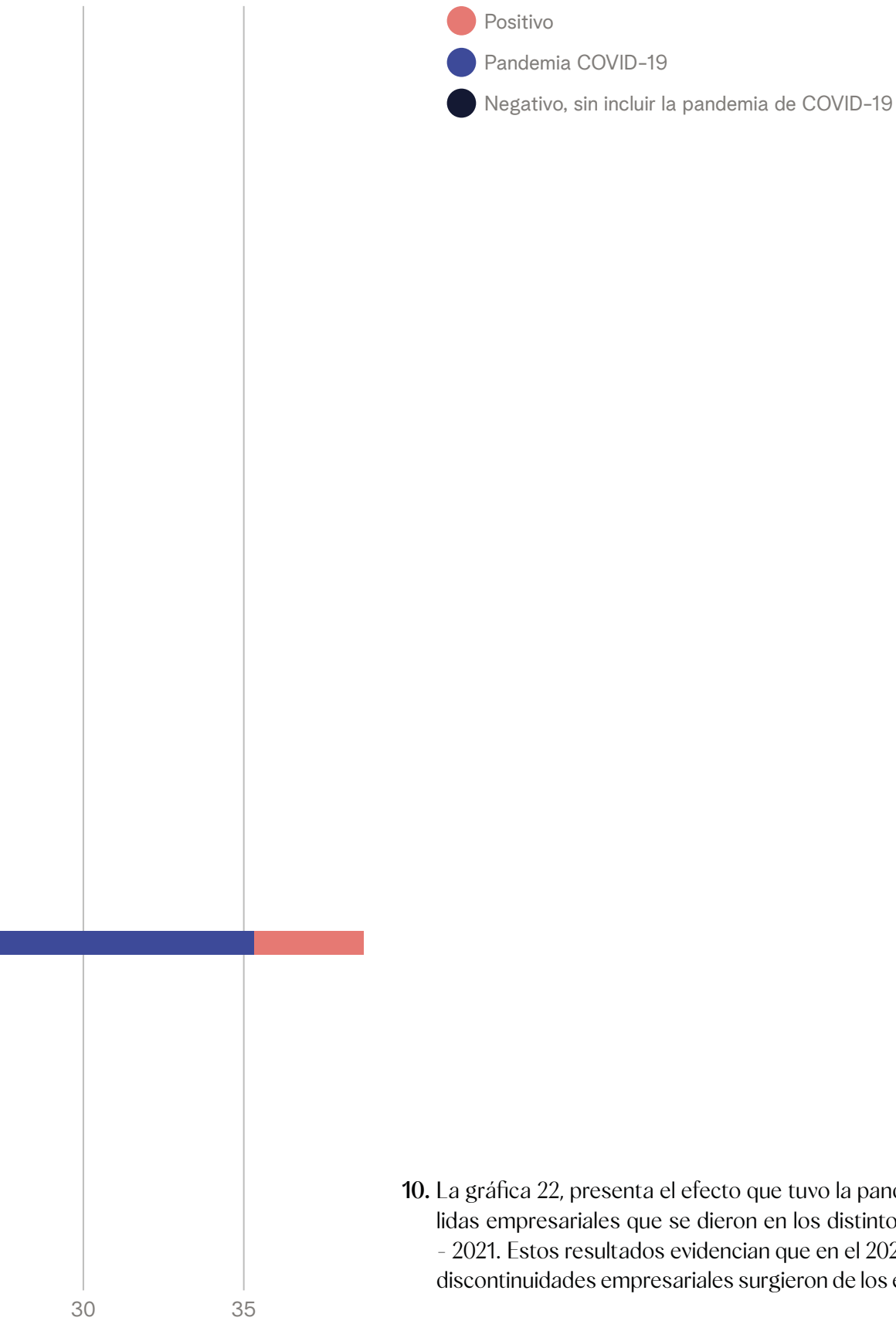
- En el total de la población el 78,6% considera que ha existido reducción del ingreso familiar y el 6,4% siente que ha mejorado.
- En la población del TEA el 76,0% opina que ha existido reducción del ingreso familiar y el 8,0% afirma que ha mejorado.
- En la población de los empresarios establecidos el 84,0% cree que ha existido reducción del ingreso familiar y el 7,0% expresa que ha mejorado.

La gráfica 21, presenta el efecto de la pandemia en el ingreso familiar en los distintos países que participaron en GEM 2020. El efecto negativo se manifiesta en todos los países, independientemente de la geografía o del grado de desarrollo.

Gráfica 22. Efecto de la pandemia en las discontinuidades

Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021





10. La gráfica 22, presenta el efecto que tuvo la pandemia en la tasa de salidas empresariales que se dieron en los distintos países de GEM 2020 - 2021. Estos resultados evidencian que en el 2020 la mayor parte de las discontinuidades empresariales surgieron de los efectos de la pandemia.

5.2 Transformación digital²²

En esta sección se realizó un análisis sobre las nuevas tecnologías y enfoques administrativos que los empresarios usaron como respuestas a los efectos adversos de la pandemia. Estas tecnologías hacen parte de la Transformación digital, Tecnologías exponenciales y de la Cuarta revolución industrial. Las respuestas a continuación incluyen a los empresarios del TEA y a los empresarios establecidos. Algunas de las conclusiones que se lograron identificar fueron:

El 53,6% de los empresarios del TEA y el 48,9% de los establecidos considera que sí han hecho uso de algunos de los elementos que se incluyen dentro de la transformación digital. Es de destacar que, el 62,0% del total de la muestra (1307 empresarios) no respondieron a la pregunta, una razón para ello puede ser el desconocimiento del término transformación digital, y por ello en el futuro, se sugiere orientar las preguntas, directamente, a las tipologías de las tecnologías para ver si la proporción de respuesta de los empresarios establecidos mejora

22.La aparición, desarrollo y aplicaciones de una serie de tecnologías, ha dado origen a expresiones como: Cuarta revolución industrial, tecnologías exponenciales, transformación digital. En estas tecnologías generalmente se incluyen tecnologías digitales, físicas y biológicas como: la computación en nube, las tecnologías de la información, las plataformas móviles, el machine learning, la inteligencia artificial, el blockchain, la realidad aumentada, la realidad virtual, las redes sociales, el internet de las cosas (IoT), la ingeniería genética, las neurotecnologías, las nanotecnologías, los robots, la biotecnología, los sistemas de almacenamiento de energía, los drones, la impresión 3D, la ciberseguridad, la computación cuántica entre otras.

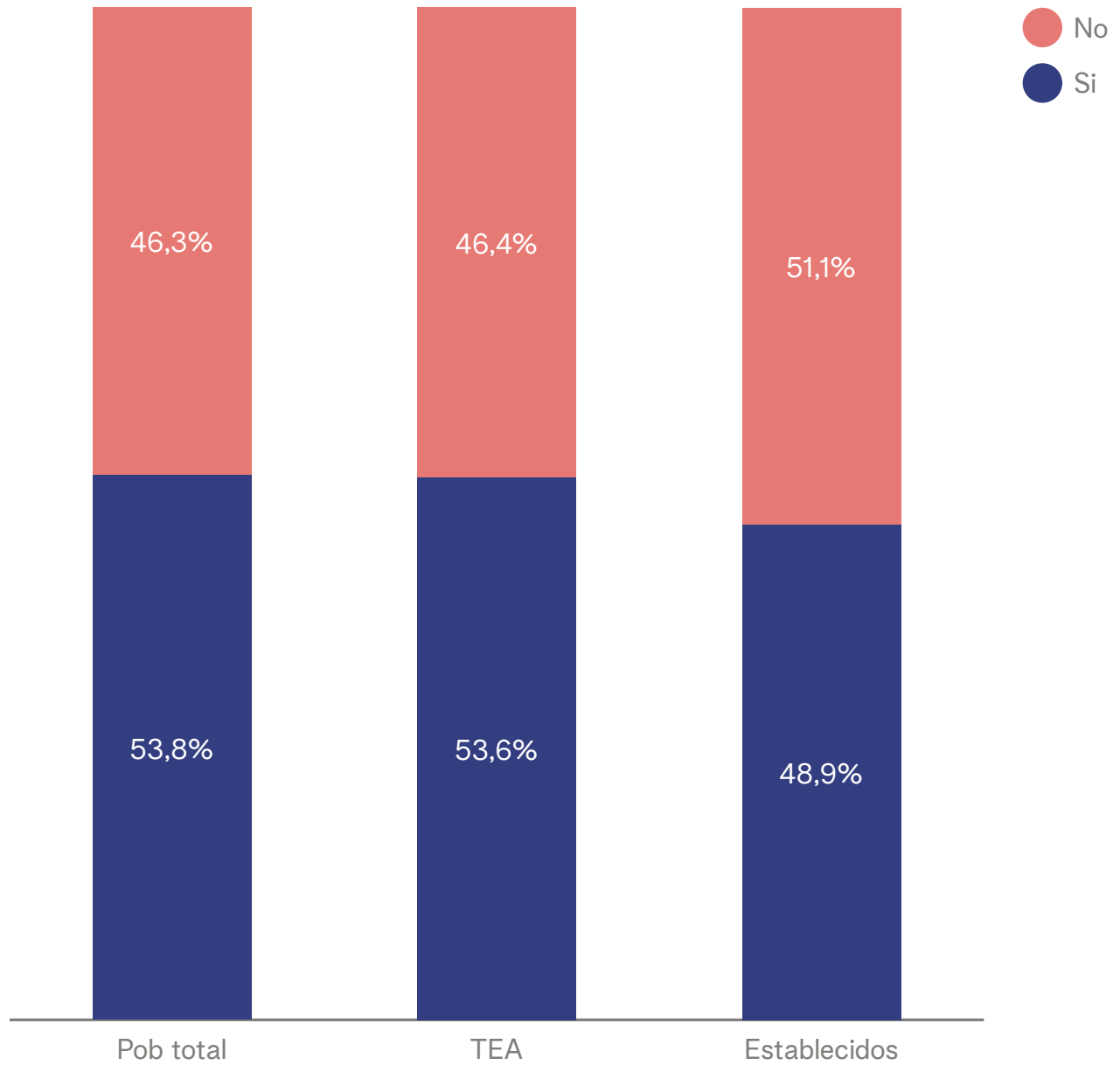
Estas tecnologías, en algunos casos disruptivas, son capaces de cambiar o transformar modelos de negocio, con una pauta de crecimiento de mercado exponencial y solucionando diferentes problemas de la humanidad.

La transformación digital es la integración de las tecnologías digitales en todas las áreas de una empresa, cambiando fundamentalmente la forma en que opera y brinda valor a sus clientes. Puede implicar la reelaboración de los productos, procesos y estrategias dentro de la organización mediante el aprovechamiento de la tecnología digital. Ayuda a una organización a seguir el ritmo a las demandas emergentes de los clientes, manteniéndolas en el futuro.

Fuentes: www.powerdata.es/transformacion-digital; www.bbc.com/mundo/noticias-37631834; <http://www.christiandve.com/2019/08/tecnologias-exponenciales-que-son-cuales-son-en-que-consisten/>

Gráfica 23. Transformación digital por la pandemia

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



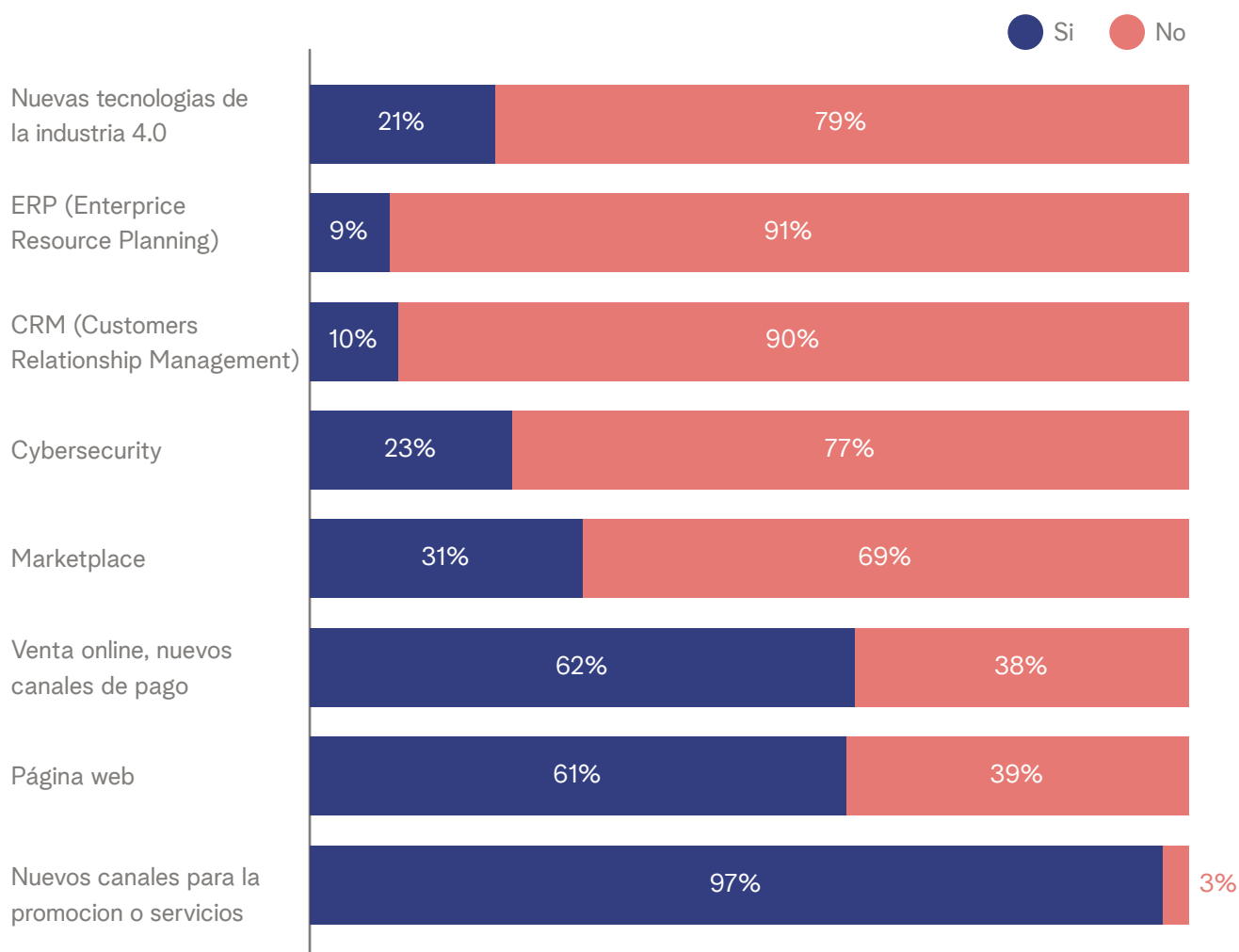
- Las gráficas 24 y 25 presentan los porcentajes de utilización de cada uno de los elementos e instrumentos identificados, dentro de la transformación digital, para los empresarios del TEA y los establecidos.

En el caso de los empresarios del TEA se observa que el 97,0% de ellos ha utilizado nuevos canales para la promoción de productos y servicios, especialmente en lo referente a redes sociales, publicidad en línea, WhatsApp. El uso de páginas web y las ventas en línea han sido utilizadas por aproximadamente el 60,0% de los empresarios y el Marketplace solo ha sido aplicado por el 31,0%.

Se observa que tecnologías como las contenidas en la denominada industria 4.0 y elementos de apoyo administrativo como ERP, CRM y Cybersecurity, tienen niveles de utilización muy bajos.

Gráfica 24. Tipo de transformación digital (TEA)

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



La situación de los empresarios establecidos, presentada en la gráfica 25 es bastante parecida a la de los empresarios del TEA.

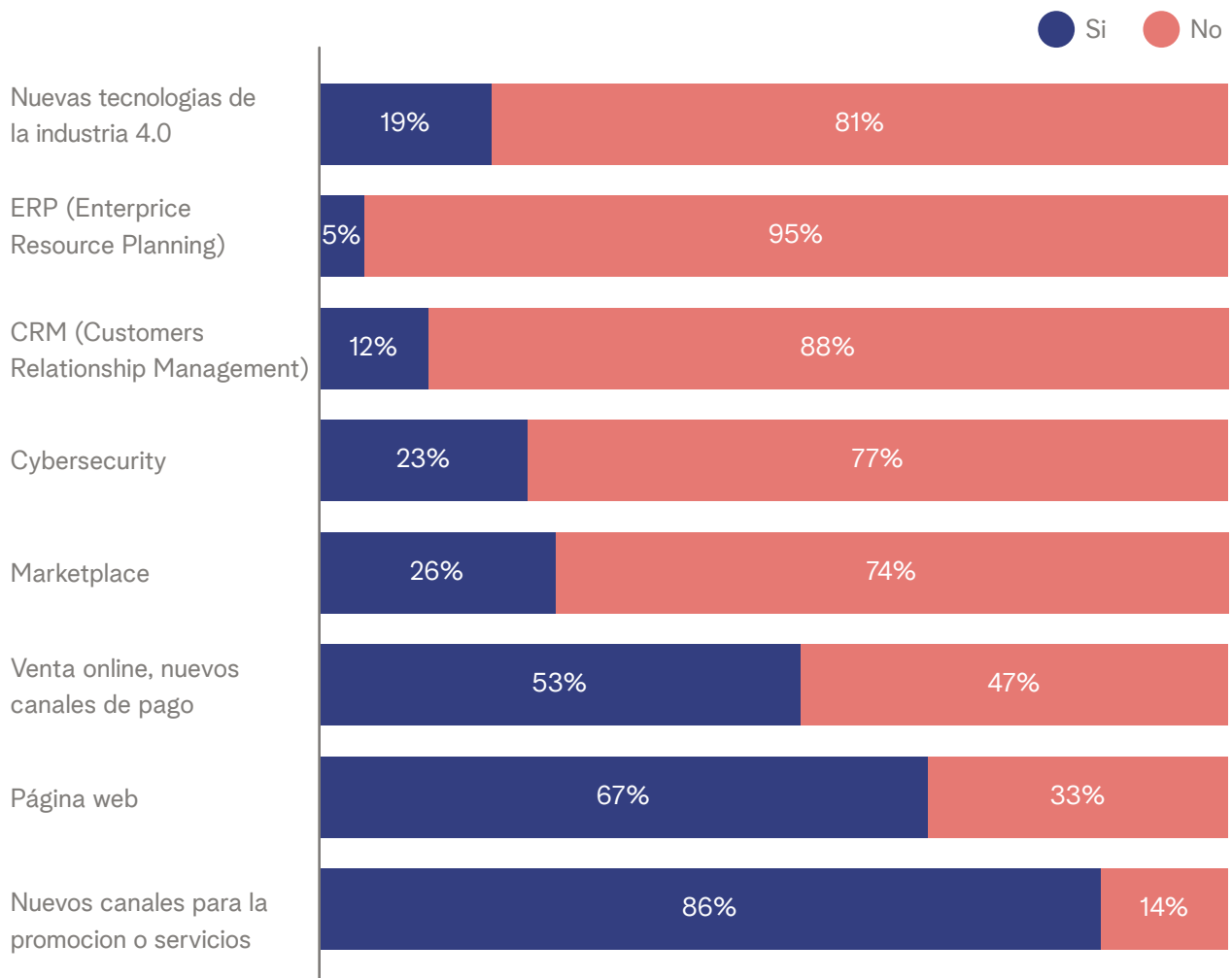
Al revisar estas cifras hay que tener en cuenta que la demografía empresarial colombiana, en términos del número de establecimientos, está liderada por el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mi Pyme), y este muestreo así lo identifica. Unas posibles explicaciones para la baja aplicación de estas tecnologías, puede ser el tamaño de las empresas, o los costos que su implementación exige, o el descono-

cimiento de los empresarios de las ventajas de estas tecnologías.

Surge de esta información la necesidad de crear e implementar programas de formación, de apoyo y de acompañamiento en estas disciplinas para lograr que nuestros empresarios dispongan de estos recursos que facilitan su penetración al mercado, y los hacen más competitivos. Estos programas deben incluir facilidades financieras para la contratación de consultores y asesores que acompañen a los empresarios en sus procesos de implementación de ellas.

Gráfica 25. Tipo de transformación digital (Establecidos)

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



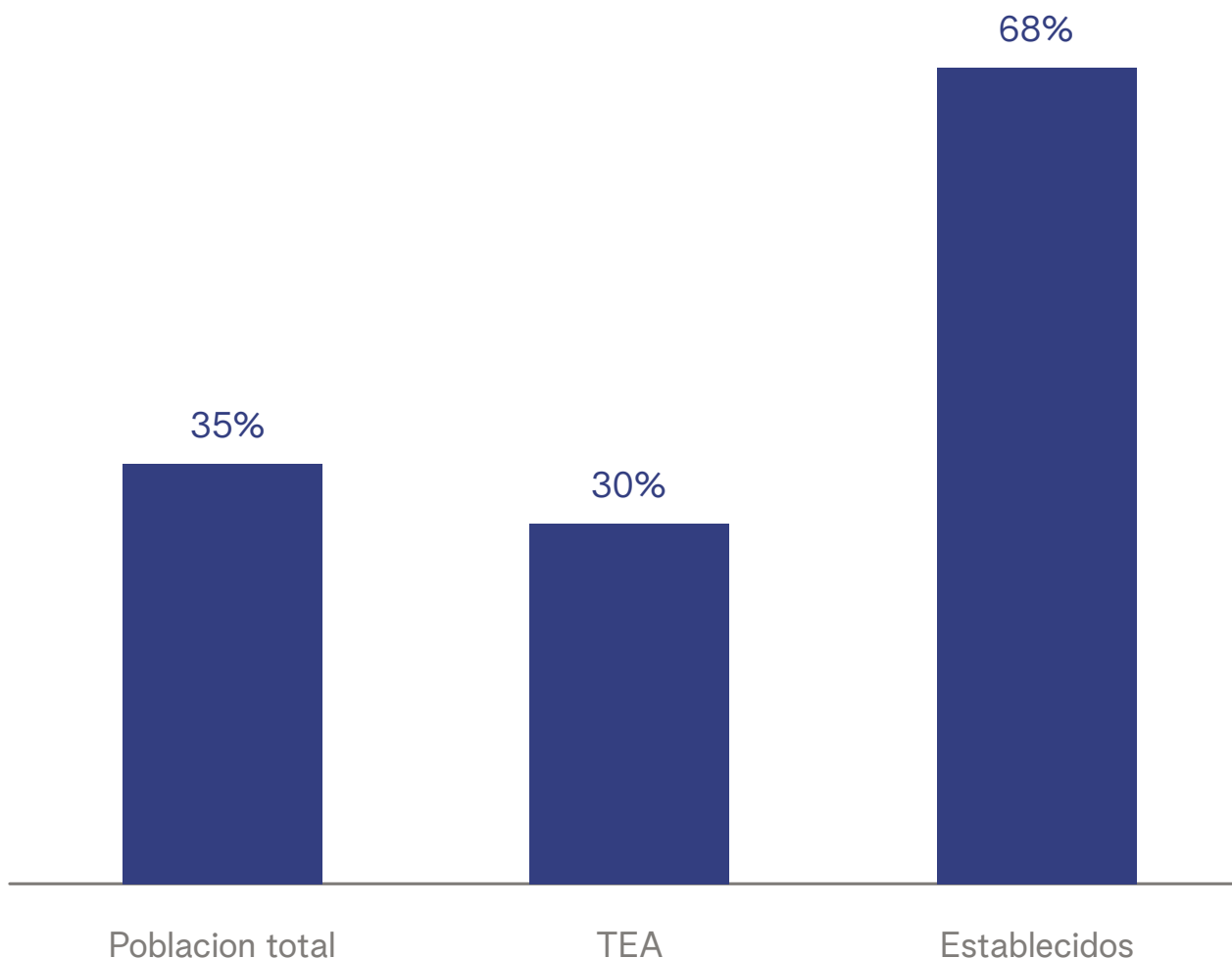
5.3 Formalización

El proceso de formalización empresarial ha sido por muchos años la bandera del gobierno, de las cámaras de comercio, de las entidades de la seguridad social y de muchos grupos de interés. A lo largo de los años se han desarrollado múltiples procesos, buscando motivar a los empresarios a formalizar su situación y se han creado diversos incentivos motivacionales, positivos y negativos, para lograr que la formalización sea una dinámica normal en el devenir de las empresas.

Desafortunadamente, no todos estos procesos de formalización han sido exitosos, y se hace necesario no solo conocer el estado actual de dichos procesos, sino también las causas que originan que el empresario no haga el trámite de formalización.

Gráfica 26. Porcentaje de formalización

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

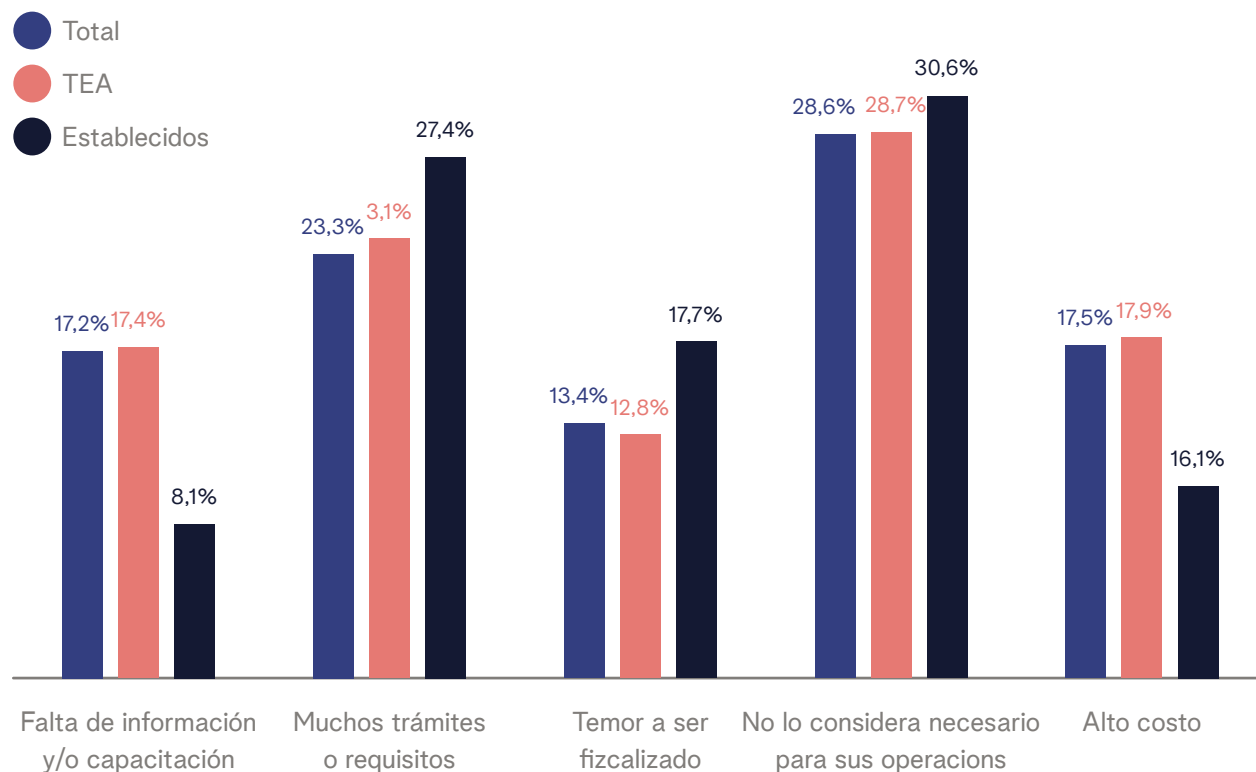


Esta indagación se hizo con los empresarios del TEA y con los empresarios establecidos. La gráfica 26, indica que en el caso de los empresarios del TEA solo el 30,0% está formalizado, mientras que en los empresarios establecidos el 68,0% está formalizado.

La gráfica 27 presenta las razones que esgrimen los empresarios para evitar el proceso de formalización. Nótese que los valores más altos corresponden a: “no lo considera necesario para sus operaciones”, “muchos trámites” y, “alto costo”.

Gráfica 27. Razones de no formalización

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



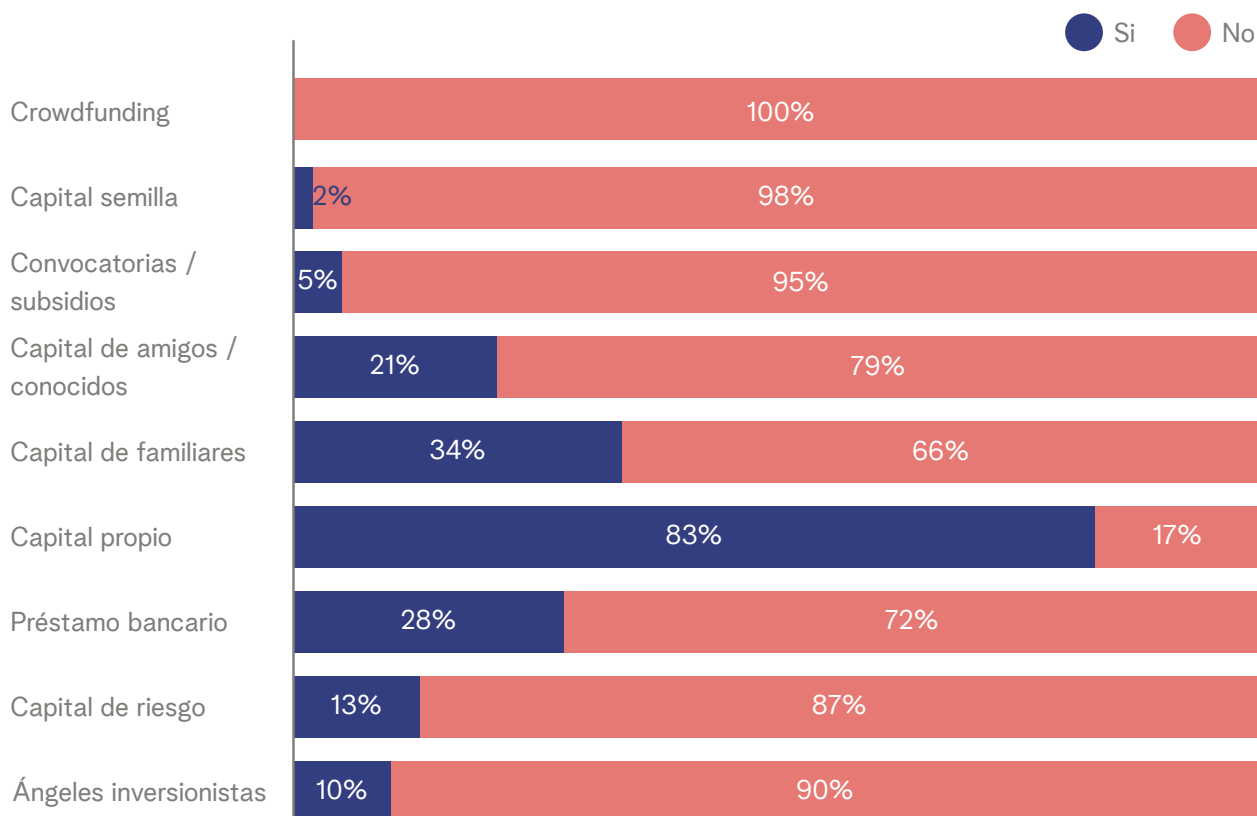
5.4 Financiación

El apoyo financiero en Colombia es una de las condiciones de infraestructura empresarial que recibe, en el NES, una menor calificación de los expertos nacionales, pues consideran que hay limitaciones para acceder a diversas fuentes de financiación, lo que limita la capacidad de creación y crecimiento de las empresas nacientes y nuevas.

Las gráficas 28 y 29, muestran las diversas fuentes de financiación que en el 2020 han utilizado los empresarios colombianos. La principal fuente de financiación que usan los empresarios tanto nuevos como establecidos es el capital propio (83,0%), seguido de capital de amigos + familiares (53,0%) y tercero los préstamos bancarios (30,0%). Los empresarios establecidos acceden más (39,0%) a los préstamos bancarios que aquellos empresarios pertenecientes al TEA (28,0%), lo cual demuestra que los bancos aún no tienen mecanismos de financiación diseñados para atender las necesidades de las empresas nacientes.

Gráfica 28. Fuentes de financiación utilizadas por los empresarios TEA

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

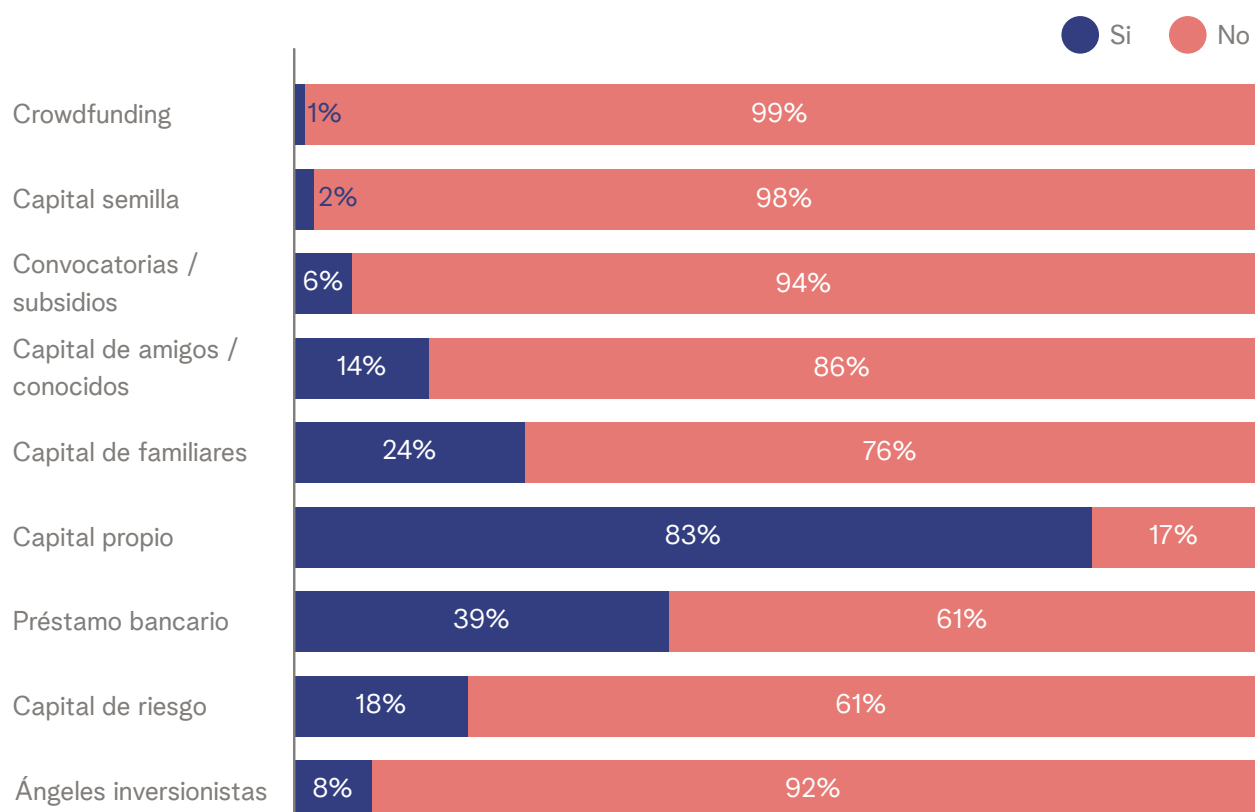


Además, es interesante observar cómo nuevas fuentes modernas de financiación están siendo adoptadas por los empresarios tanto establecidos como nuevos: Capital de riesgo y Ángeles inversionistas, pero igualmente se puede observar de las gráficas antes mencionadas, la poca penetración de opciones como: convocatorias, capital semilla y crowdfunding.

Colombia debe avanzar en identificar y en aplicar nuevas y mejores formas para que los empresarios puedan acceder a fuentes de financiación. El 43,9% de los empresarios del TEA considera que en los últimos dos años se han generado mayores facilidades de acceso a financiamiento e inversión para emprendedores y empresarios, mientras que un 45,7% se encuentra en desacuerdo con esta declaración. En el caso de los empresarios establecidos el 60,1% está en desacuerdo con este planteamiento.

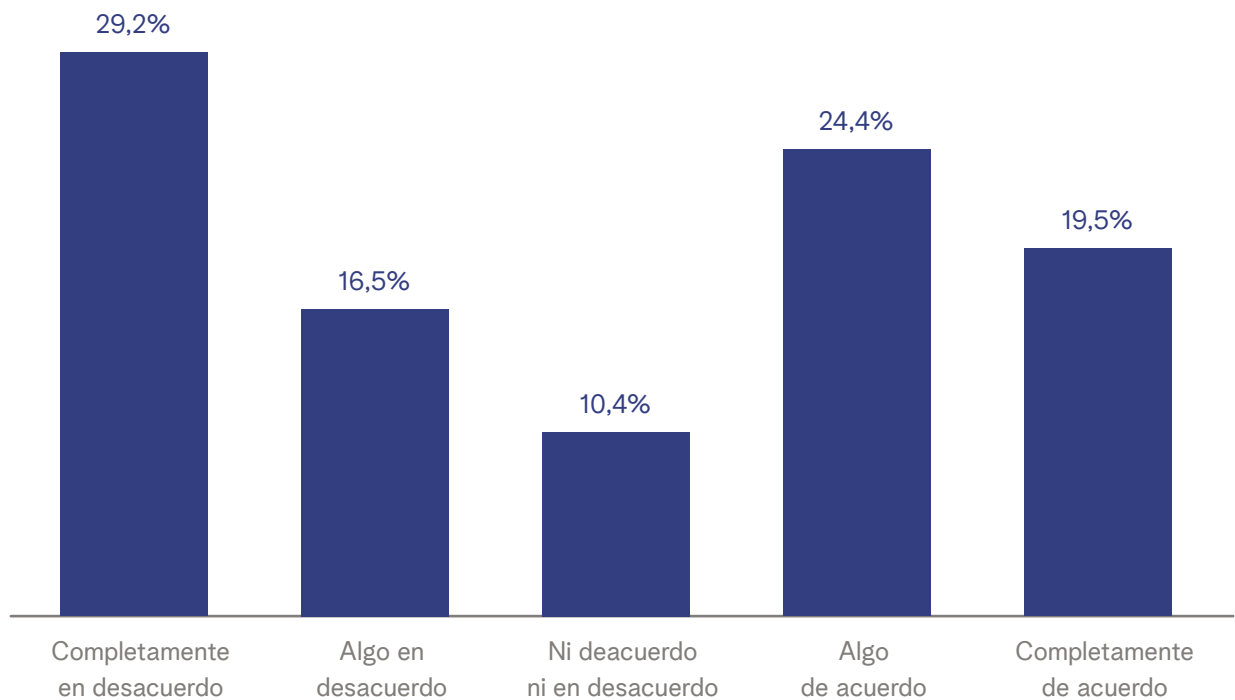
Gráfica 29. Fuentes de financiación utilizadas por los empresarios establecidos

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



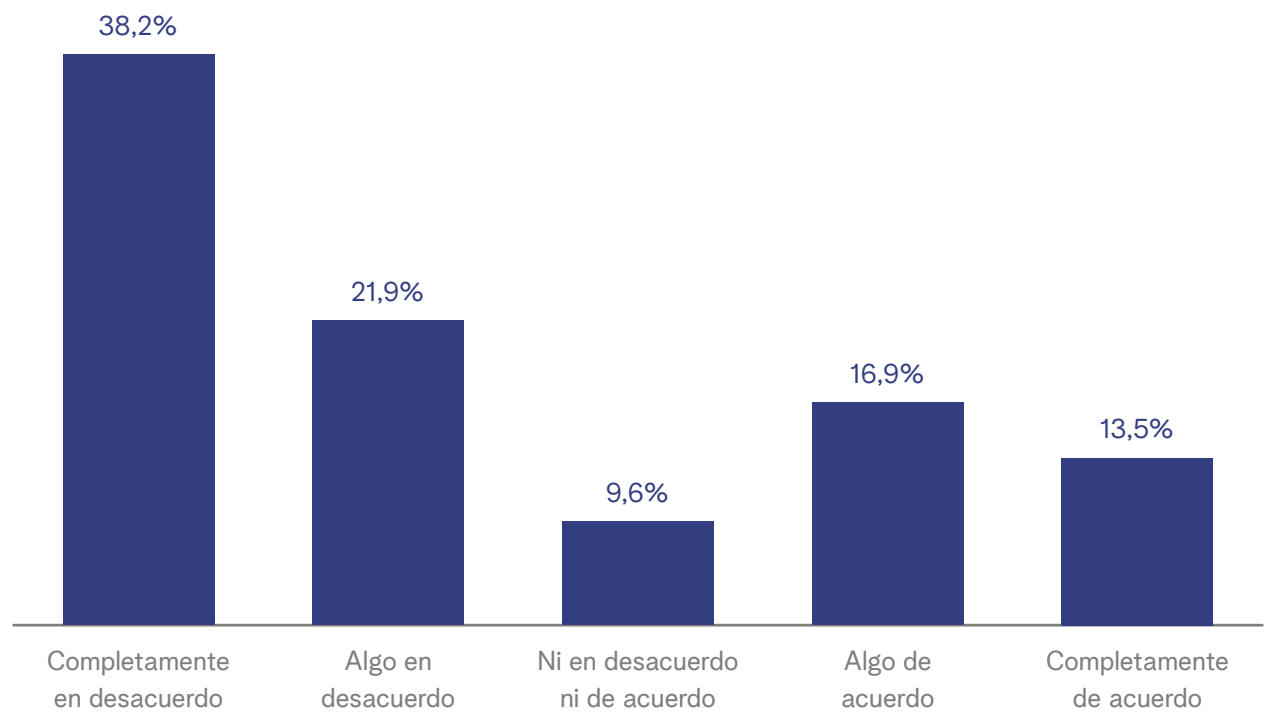
Gráfica 30. Facilidades de financiamiento e inversión según los empresarios TEA

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



Gráfica 31. Facilidades de financiamiento e inversión según los empresarios establecidos

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



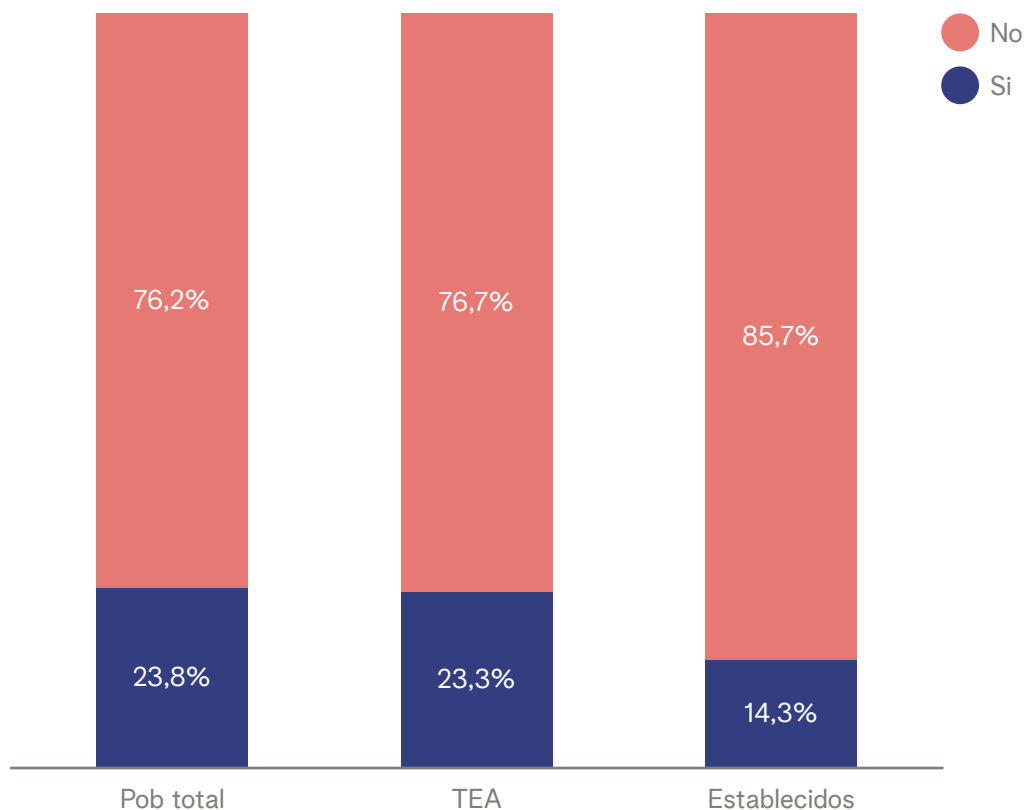
5.5 Apoyos del gobierno

Aunque los expertos, que se consultan en la Encuesta Nacional a Expertos (NES), han evaluado bastante bien los programas gubernamentales orientados a apoyar la creación de empresas en Colombia (capítulo 6), la gran mayoría de los nuevos empresarios no acude a estos programas.

A raíz de la crisis económica generada por la COVID-19 el gobierno dispuso de distintos subsidios para los empresarios, como se mencionó en el capítulo 1, y por ello, se indagó a los empresarios para saber si recibieron o esperan recibir apoyo financiero del gobierno como resultado de la pandemia del coronavirus. Es preocupante encontrar que solo el 23,3% de los empresarios nuevos obtuvieron tales ayudas y que solo el 14,3% de los empresarios establecidos, aunque tienen un índice más alto de formalidad, pudieron acceder a dichas ayudas. Una investigación más detallada sobre este tema es necesaria, pues se esperaría que todos los empresarios, aun los informales, tuvieran posibilidades de acceder a estos apoyos.

Gráfica 32. Apoyo financiero del gobierno por la pandemia

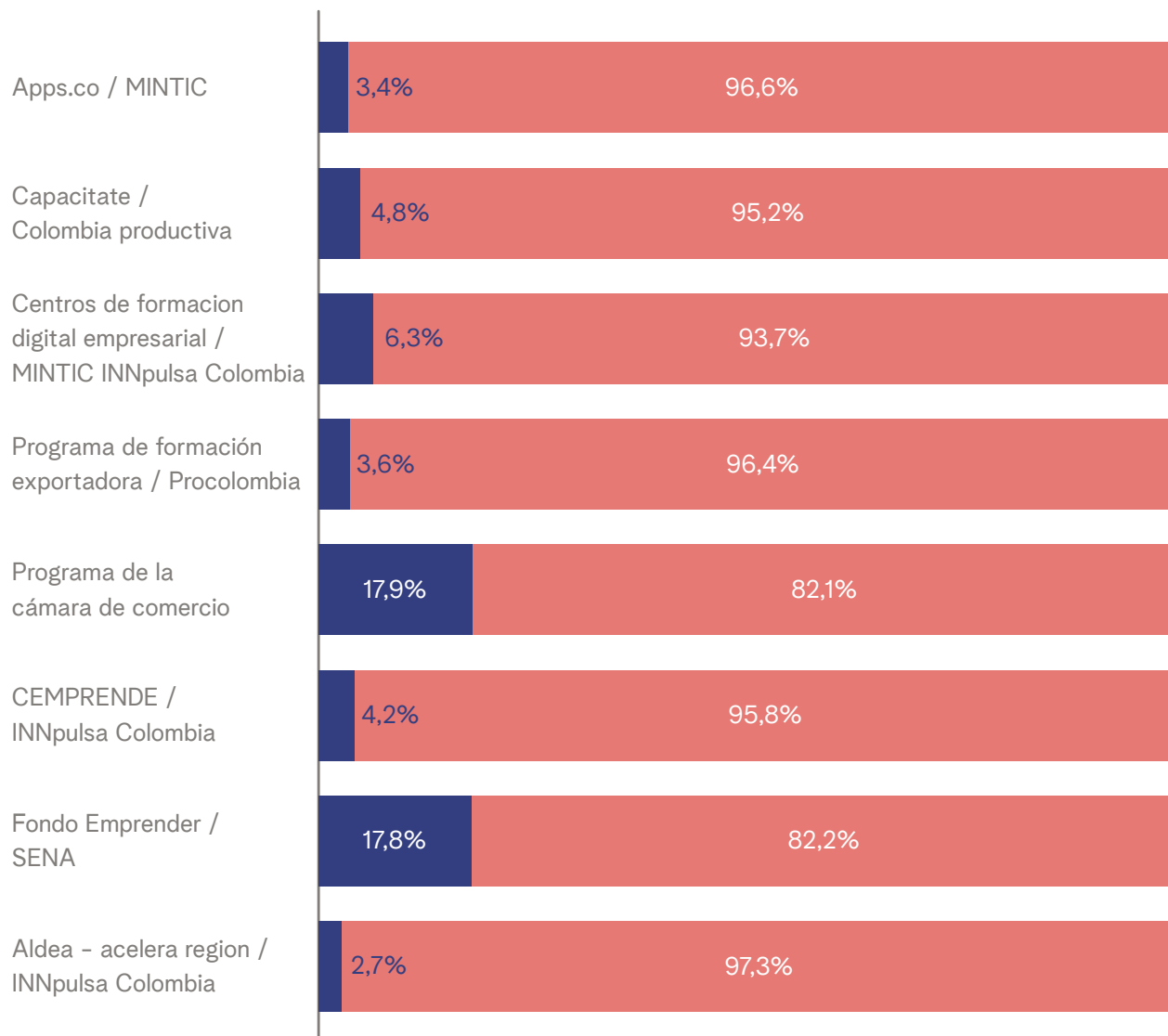
Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



Al explorar con los empresarios los apoyos que han recibido, financieros y no financieros, durante la pandemia, se encontró que entre los programas que ellos han usado, están los programas orientados por las cámaras de comercio (17,9%) el programa SBDC (Small Business Development Center) del SENA (17,8%). Un porcentaje bajo, ha accedido a otros programas especializados del gobierno como son: Capacitase de Colombia Productiva (4,8%), Centros de Transformación digital de MinTIC e iNNpulsas Colombia (6,3%), Formación exportadora (3,6%), Acelera región (2,7%). Es necesario encontrar estrategias que informen y motiven a los empresarios a hacer uso de estos programas especializados, pues estos están orientados a proveerles los conocimientos y los instrumentos para enfrentar las nuevas condiciones del mercado, mejorar la creación de redes empresariales, potenciar la estructura empresarial y en definitiva mejorar la competitividad de las empresas.

Gráfica 33. Participación en programas de apoyo

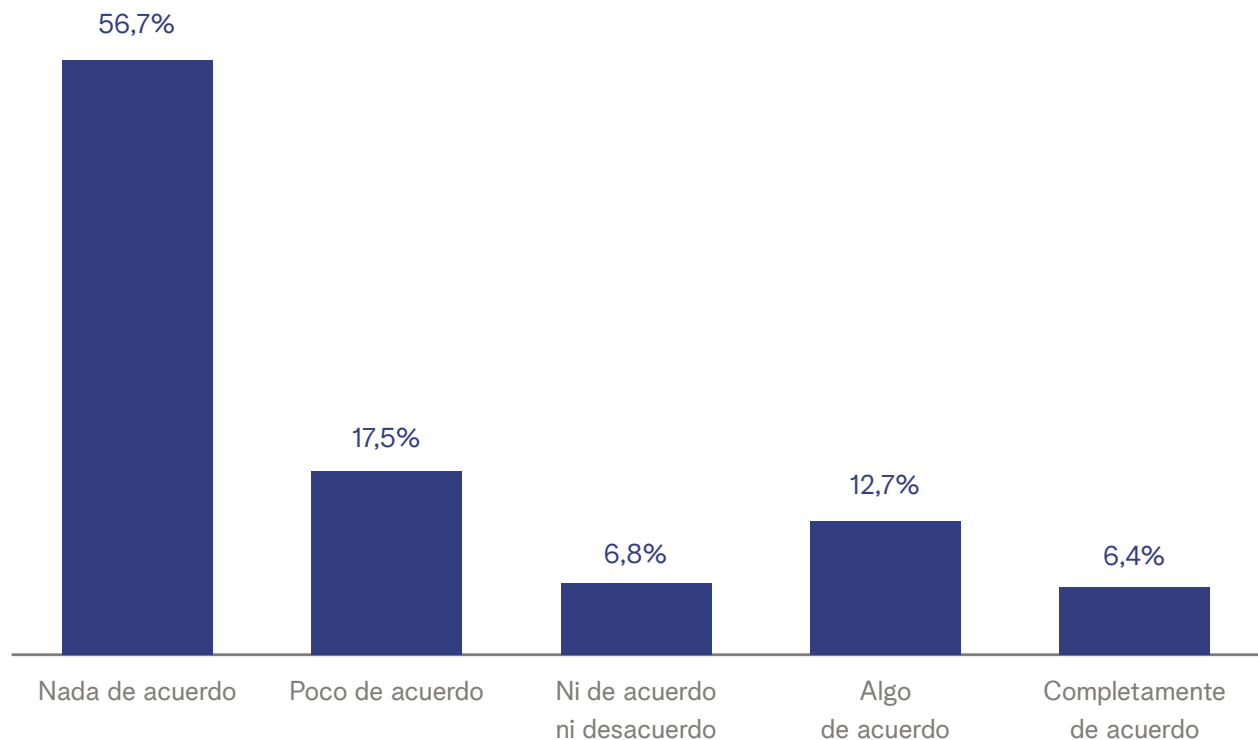
Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



Uno de los objetivos que se tenían en esta investigación era evaluar, desde la óptica de los empresarios, la calidad de las respuestas que el gobierno implementó para ayudar a enfrentar las consecuencias que originó la pandemia en las actividades empresariales. Solo el 19,1% de los empresarios considera que la repuesta del gobierno fue adecuada. Es importante analizar las principales necesidades de los empresarios generadas por el coronavirus para que el gobierno pueda desarrollar programas especializados para reactivar las empresas nuevas y las establecida y así reactivar la economía.

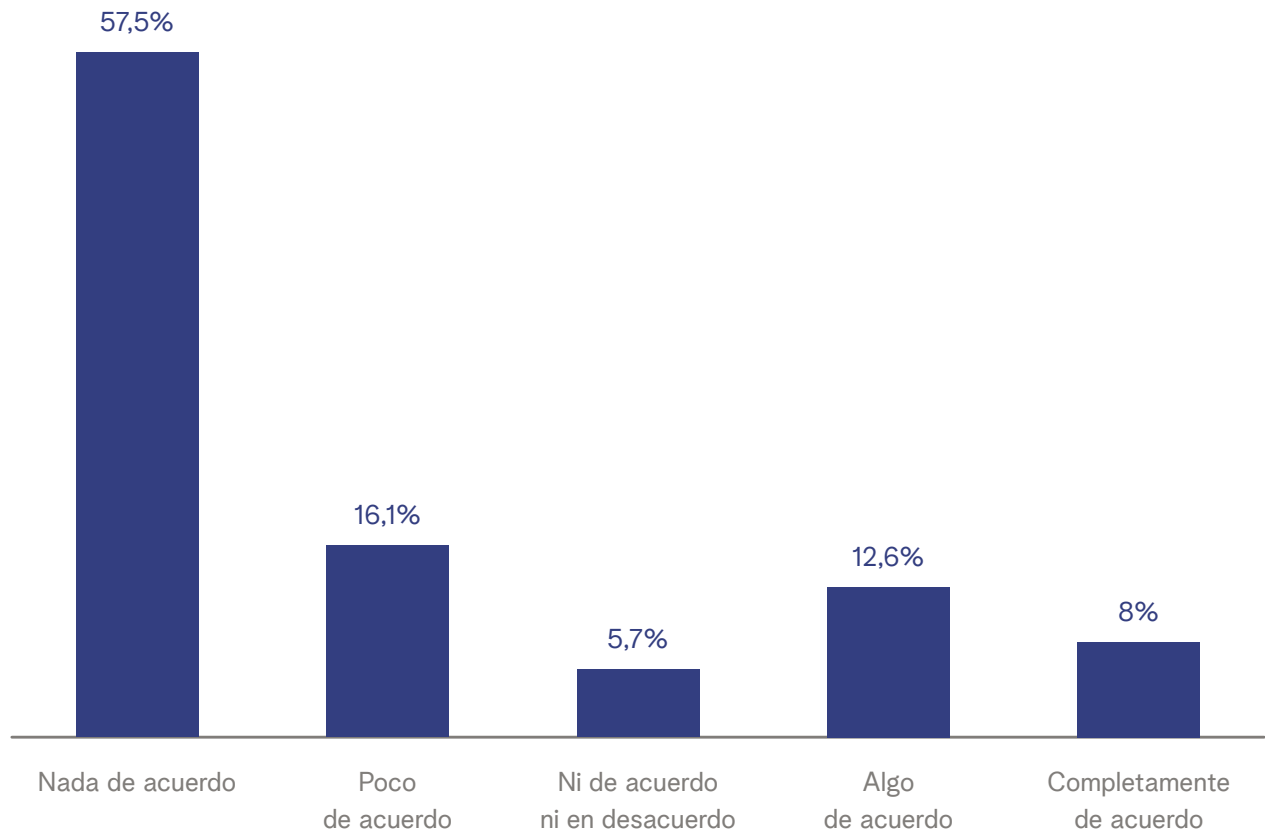
Gráfica 34. Percepción de la eficiencia en la respuesta del Gobierno ante la pandemia

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

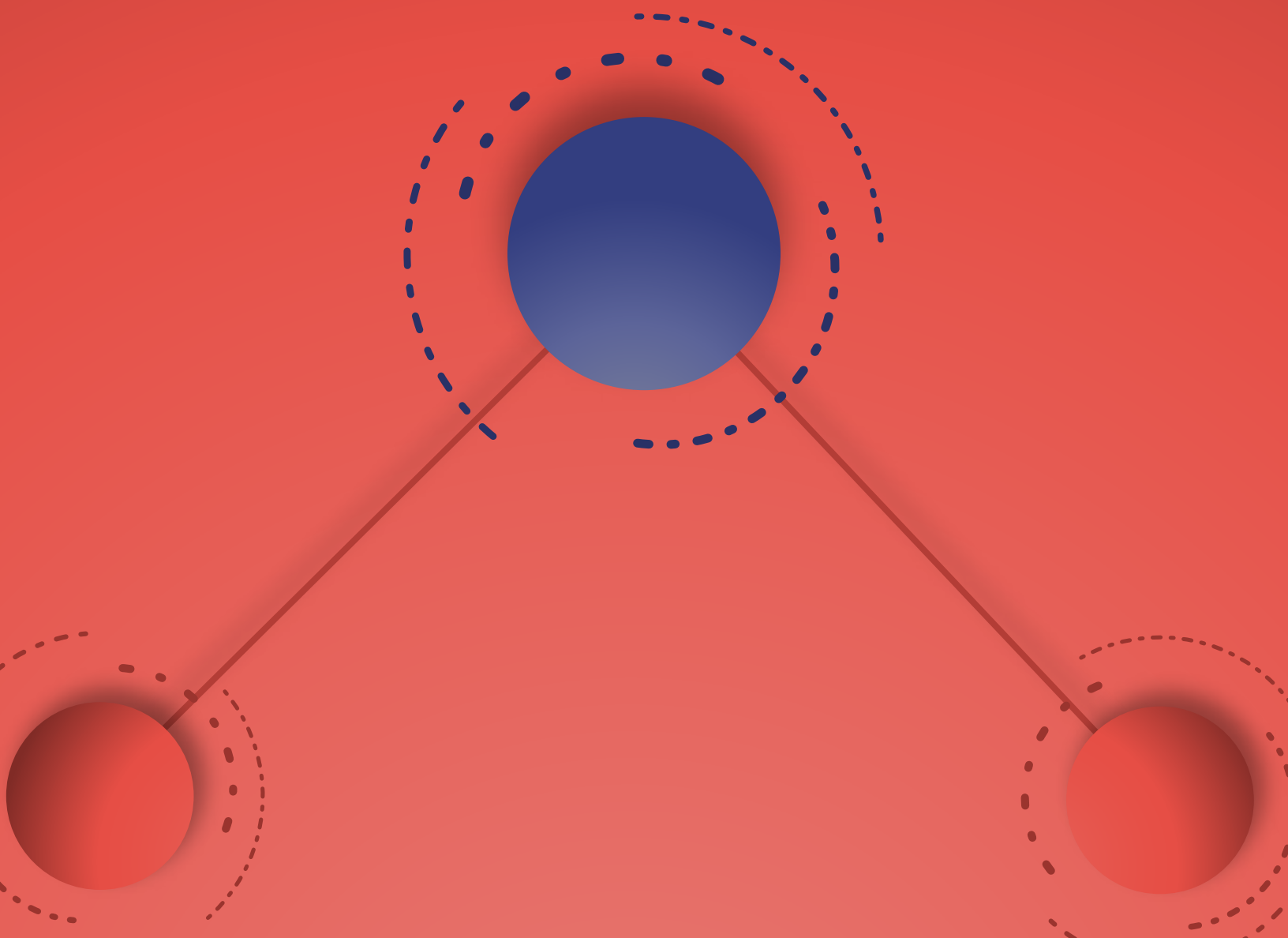


Gráfica 35. Percepción de la eficiencia en la respuesta del Gobierno ante la pandemia (TEA)

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020



6 Resultados del NES sobre el ecosistema de apoyo empresarial



Como se indicó en la descripción de la metodología, capítulo 1, el estudio GEM incluye un análisis del estado del ecosistema empresarial colombiano, y para ello, se encuestaron en Colombia, en el 2020, a un total de 43 expertos en los nueve pilares del modelo GEM: descritos en la tabla 4.

Tabla 4. Pilares del Ecosistema de desarrollo empresarial

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

Apoyo Financiero.	Hay fondos suficientes disponibles para nuevas empresas, desde inversiones informales y préstamos bancarios a subvenciones gubernamentales y capital de riesgo.
Políticas gubernamentales: Favorabilidad y prioridad de las políticas públicas.	Las políticas gubernamentales promueven emprendimiento y apoyo a quienes inician una nueva empresa comercial. Los impuestos y tarifas comerciales son asequibles para
Políticas gubernamentales: Impuestos tasas y burocracia.	la nueva empresa. Las reglas y regulaciones son fáciles de administrar, sin una carga indebida para el nuevo negocio.
Programas gubernamentales.	Los programas de apoyo empresarial creados por el gobierno están disponibles para los nuevos empresarios local, regional y nacionalmente.
Educación y formación empresarial en el ámbito escolar.	Las escuelas y colegios ofrecen educación empresarial que inicie el desarrollo de las competencias empresariales, en particular la innovación, la identificación de oportunidades, la investigación y el pensamiento creativo.
Educación y formación empresarial postsecundaria.	Las instituciones de educación superior ofrecen desarrollo de competencias empresariales a través de una educación empresarial que incluya elementos prácticos de vivencia empresarial.
Transferencia de I+D.	Los resultados de la investigación de universidades y centros de investigación, es transferida y adaptada por las empresas.
Infraestructura comercial y profesional.	Existen y son asequibles los servicios profesionales de asesores empresariales, abogados, contadores y otros profesionales requeridos para dar apoyo al nuevo empresario dentro de un marco de derechos de propiedad.

Apertura del mercado Interno: dinámica del mercado interno.

¿Hay mercados libres, abiertos y en crecimiento? Existe control sobre las grandes empresas para evitar los procesos monopólicos.

Apertura del mercado Interno: barreras de entrada al mercado interno.

Las regulaciones facilitan la entrada de nuevas empresas al mercado .

Infraestructura física y de servicios.

La infraestructura física (como carreteras, acceso y velocidad a Internet, el costo y la disponibilidad de espacios físicos) es adecuada y accesible para los emprendedores.

Normas Sociales y culturales

La cultura nacional fomenta y celebra el espíritu empresarial, incluso a través de la provisión de modelos a seguir y de mentores, así como apoyo social para la toma de riesgos.

En este proceso cada experto expresa su percepción sobre los diversos componentes de cada uno de los pilares descritos en la tabla 4 , en términos de la existencia, la facilidad de acceso, la cantidad, el grado de desarrollo y, la contribución que cada enunciado tiene para facilitar el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales- Para esto ellos utilizan una escala Likert de 10 puntos, en la cual: 1 significa que el enunciado es completamente falso y 10 significa que el enunciado es completamente verdadero.

Se harán comparaciones de los resultados colombianos de 2020 contra los resultados colombianos de 2019 y 2016. En algunos casos se compararán los resultados de Colombia con los de los países de ingresos altos en el 2020²³.

Al analizar la tabla 5, se observa que los resultados del año 2020 son un poco mejores que los del 2019, pero si se comparan los resultados del 2020 con los del 2016 (Para tener una percepción de quinquenio) se nota una pérdida de calificación, excepto en el pilar de favorabilidad y prioridad de las políticas públicas.

23. Según el Banco Mundial se consideran países con ingresos altos (Países I.A.) aquellos que tienen un PIB per cápita superior a \$12.535 dólares anuales. Treinta de los países participantes en GEM cumplen esta condición: Estados Unidos, Grecia, Holanda, España, Italia, Suiza, Austria, Reino Unido, Suecia, Noruega, Polonia, Alemania, Chile, Corea del Sur, Luxemburgo, Chipre, Letonia, Croacia, Eslovenia, Eslovaquia, Panamá, Uruguay, Taiwán, Kuwait, Arabia Saudita, Omán, Emiratos Árabes, Israel, Qatar y Puerto Rico.

Al comparar los resultados de Colombia, frente a los de las economías más fuertes y de mayores ingresos se advierte que en general los resultados, en casi todas las condiciones, son bajos para Colombia. Sin embargo, existen dos excepciones: la educación empresarial en las instituciones universitarias y las normas sociales y culturales. En los otros contextos tales como: infraestructura física, comercial y profesional, o en políticas gubernamentales tales como apoyo y relevancia hacia los emprendimientos, o los impuestos y trámites para consolidarlos, Colombia se encuentra rezagado en comparación al contexto mundial.

Es importante resaltar, que tanto Colombia como el promedio de las economías más fuertes tienen calificaciones bajas, por debajo de 5, en la gran mayoría de condiciones, lo cual demuestra que todavía hay muchas necesidades que tienen los empresarios, que no son atendidas adecuadamente por el ecosistema de apoyo empresarial. Las oportunidades de progreso de dicho ecosistema deben de estar en las prioridades de las políticas públicas, para poder disponer de mejores apoyos en el proceso empresarial y así evitar las “fugas” que se identifican en el modelo de Tubería empresarial.

Tabla 5. Los nueve pilares del ecosistema empresarial

Fuente: Elaboración propia. GEM Colombia 2020

	Colombia	Global
Apoyo Financiero	3,7	4,8
Favorabilidad y prioridad de políticas públicas	4,4	4,6
Impuestos, tasas y burocracia	3,3	4,2
Programas gubernamentales	4,6	5
Educación empresarial en etapa escolar	3,6	3,4
Educación empresarial en etapa de formación profesional	6,6	4,8
Transferencia de Investigación y Desarrollo	4,1	4,4
Infraestructura legal y comercial	4,7	5,5
Facilidad de entrada: Mercado dinámico	4,9	5,1
Barreras de entrada al mercado interno	4,5	4,6
Infraestructura física y de servicios	5,9	6,8
Normas sociales y culturales	5,6	5,3

Al analizar cada uno de los pilares, se presentará en forma gráfica los resultados de cada uno de ellos y en forma de tabla los resultados agregados de los últimos 5 años. En el Anexo se incluirán los resultados de cada uno de los componentes de cada pilar.

1. El apoyo financiero en Colombia en 2020 está entre las tres condiciones con menor calificación. La característica mejor calificada es la de la existencia de inversionistas informales tales como familiares, amigos y compañeros de trabajo, mientras que la condición con menor calificación es la oferta pública de venta que se relaciona con la posibilidad que tienen las empresas nuevas y en crecimiento de entrar a la bolsa de valores con el fin de obtener más financiación. Resalta el hecho que, según los expertos, a los empresarios colombianos les cuesta mucha dificultad el tener capital propio para poder financiar sus iniciativas.

Es importante que los empresarios puedan acceder a distintas fuentes de financiamiento para poder potenciar sus empresas. Al comparar las evaluaciones de los expertos colombianos con las de los expertos de los países con mayores ingresos se puede apreciar, cómo en esos países los empresarios tienen acceso a diversas fuentes para financiar sus proyectos tales como: capital propio, créditos, capital de riesgo, e inversionistas informales y subsidios públicos como la fuente principal.

Gráfica 36. Situación del pilar apoyo financiero

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

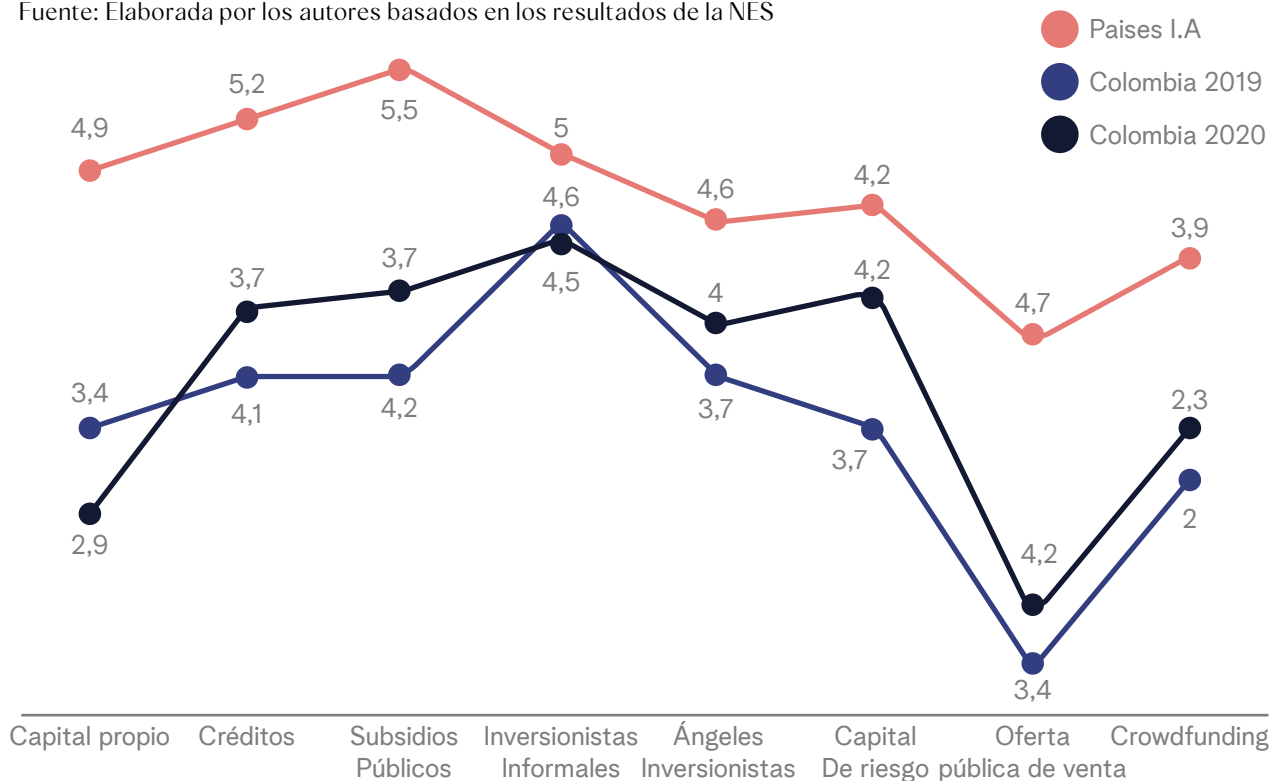


Tabla 6. Histórico del apoyo financiero en Colombia 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

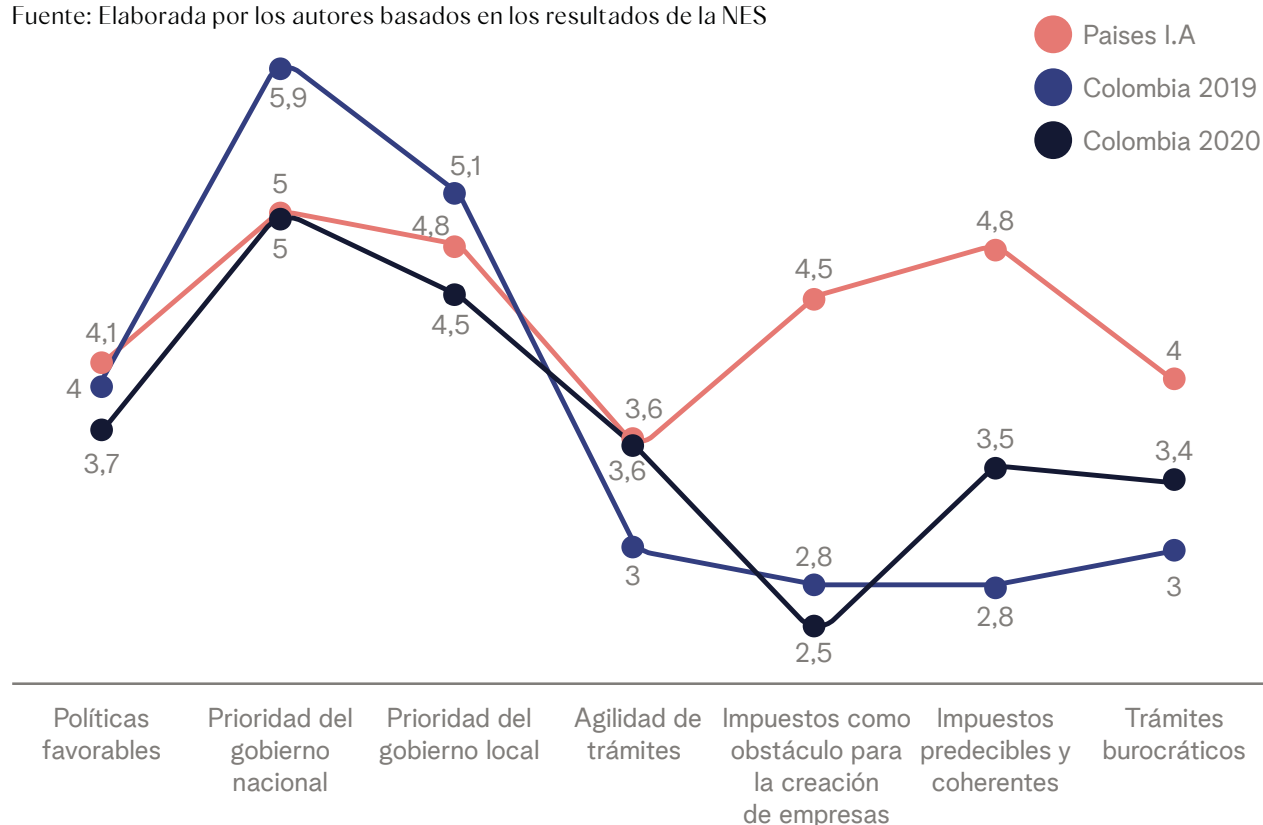
Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Apoyo financiero	4,4	4,3	3,9	3,4	3,7

Al observar, en la tabla 6 las calificaciones de los expertos sobre del apoyo financiero existente en Colombia para los empresarios en los últimos años, se observa que las calificaciones presentan una tendencia decreciente, lo cual plantea un cuestionamiento sobre las políticas de financiación que se han implementado en el país, pues parece que ellas no están atendiendo a las necesidades específicas de los empresarios.

1. Para el análisis de la situación de las políticas gubernamentales, la metodología GEM divide este pilar en dos factores: la favorabilidad y la prioridad de las políticas públicas, y los impuestos, tasas y trabas burocráticas. La calificación de la favorabilidad es superior a la de los países de altos ingresos, pero no es así en el caso de los factores de tributación y de trámites, en los cuales los expertos generan calificaciones poco favorables para el sistema colombiano.

Gráfica 37. Situación del pilar políticas gubernamentales

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES



Al hacer el análisis desde 2016 hasta el 2020 se percibe una tendencia decreciente de la calificación que otorgan los expertos a estas dos variables. Es importante destacar que el reporte Doing Business (Banco Mundial, 2020), revela que en Colombia el 65,0% de las ganancias de las empresas se dirige a impuestos y contribuciones.

Tabla 7. Políticas gubernamentales en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

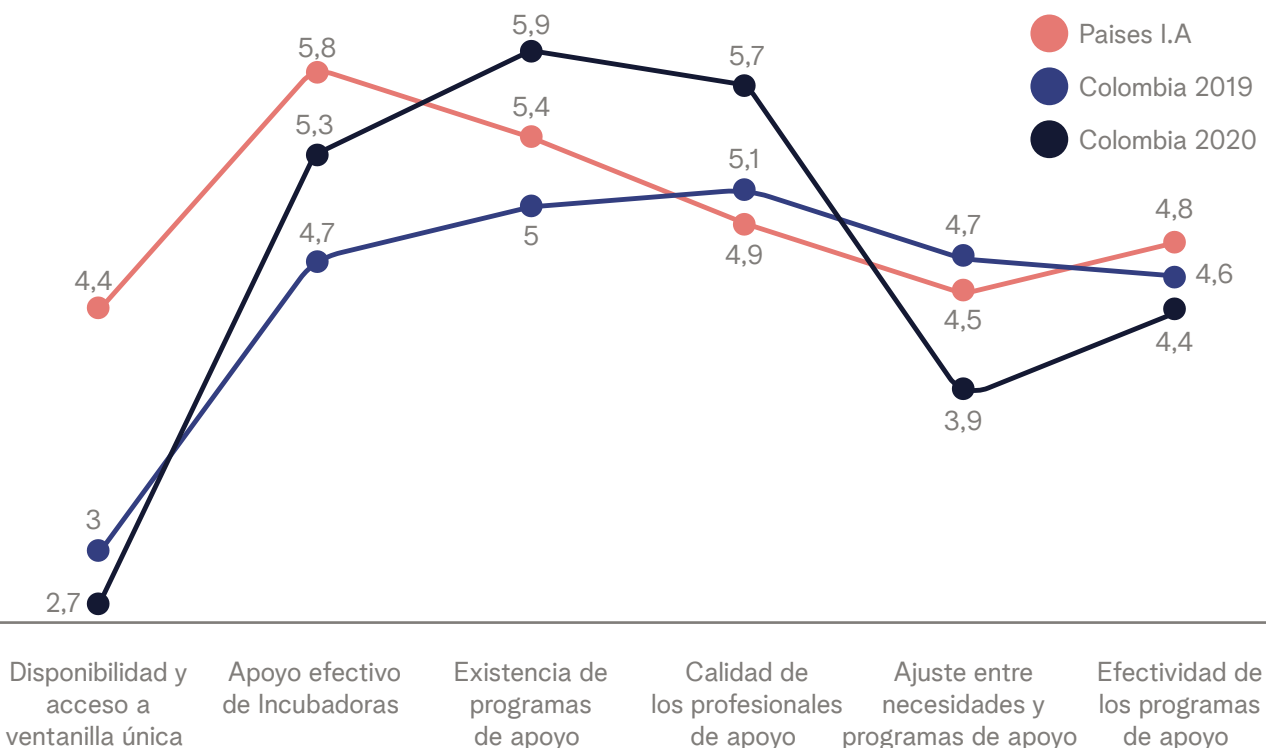
Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Favorabilidad y prioridad de las políticas públicas	5,1	4,7	4,6	5,0	4,4
Impuestos, tasas y burocracia	4,5	4,1	4,5	3,1	3,2

En cuanto al pilar de Programas de gobierno, los expertos dan la calificación más baja a la disponibilidad y el acceso que los empresarios tienen para que el concepto de ventanilla única les funcione y les permita obtener información centralizada sobre todos los apoyos gubernamentales. Este hecho se ha mantenido a lo largo de los años.

Sin embargo, cabe resaltar que los expertos califican de forma positiva el avance que se ha hecho de un año a otro en la existencia de programas de apoyo tales como: el apoyo efectivo de incubadoras, la calidad de los profesionales de apoyo. Es importante recoger la recomendación de los expertos en el sentido de que existe la necesidad de mejorar la efectividad de estos programas, ajustándolos a las necesidades reales de los empresarios. Al comparar los resultados de Colombia contra los resultados de los países con mayores ingresos, la situación colombiana luce bien, pero es importante que estos avances se demuestren con más y mejores empresas. Dado que las calificaciones de los expertos, a lo largo de los últimos cinco años, muestran una tendencia declinante, es importante entrar a revisar cuidadosamente estos programas.

Gráfica 38. Situación del pilar programas del Gobierno

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

**Tabla 8. Programas gubernamentales en Colombia de 2016 a 2020**

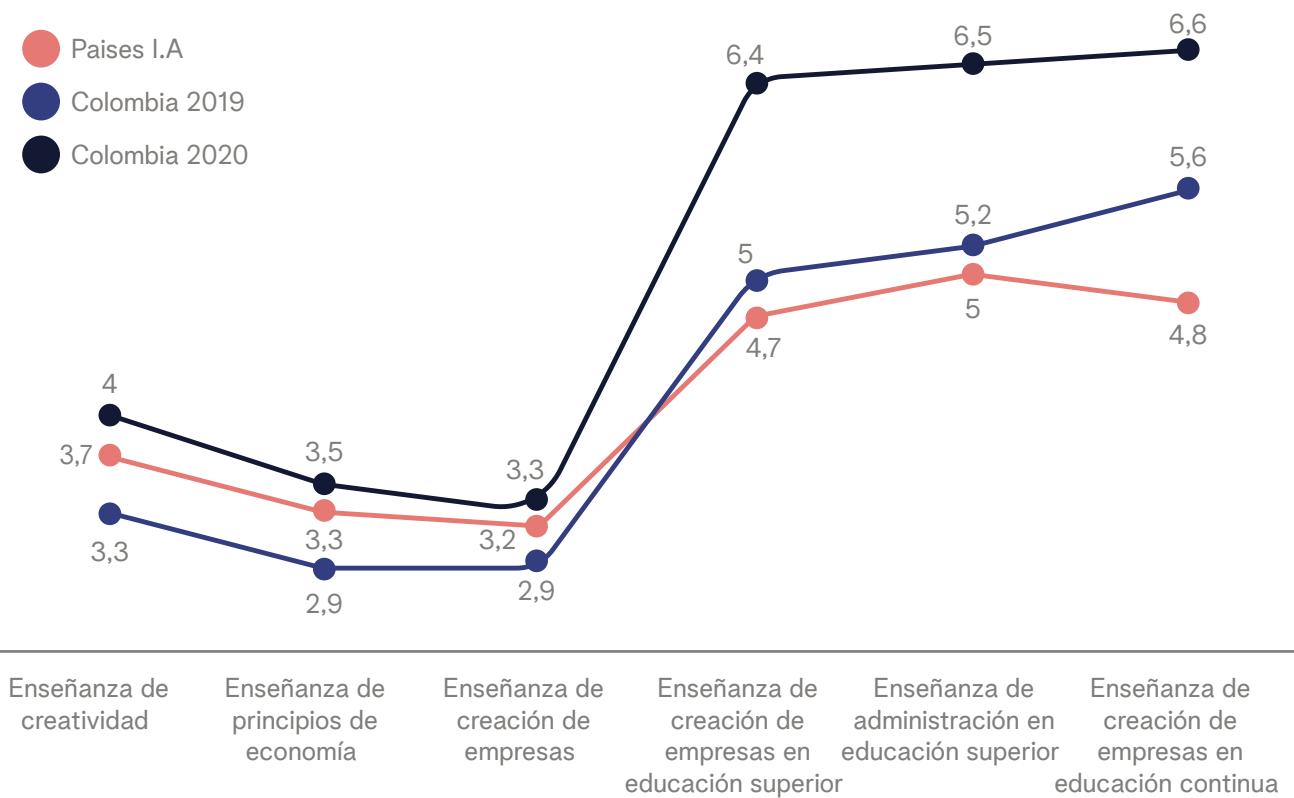
Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES.

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Programas gubernamentales	5,5	5,3	5,5	4,5	4,6

- Para analizar el pilar del entorno de la educación empresarial, GEM divide este en dos componentes: la etapa escolar y la de formación profesional. A pesar de la emisión en Colombia de la Ley 1014 de 2006, que establece la obligatoriedad de la cátedra de emprendimiento en la educación primaria y en la educación media, los expertos consideran que la enseñanza de temas relacionados con educación empresarial en los ciclos de básica y secundaria son insuficientes, aunque mejoró con respecto al 2019. También la educación empresarial en la etapa de formación profesional ha tenido, a lo largo de los años una calificación positiva, que demuestra el compromiso y esfuerzo que hacen las instituciones de educación superior. En este aspecto Colombia supera a las calificaciones promedio de los países con mayores ingresos.

Gráfica 39. Situación del pilar educación

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES



Al observar el histórico de los últimos cinco años es posible observar que la educación empresarial en etapa escolar presenta calificaciones más bajas que la etapa de formación profesional y en ambas se observa una tendencia decreciente en 2019 que se recupera en 2020, pero no excede

el valor del 2016. La falta de una educación empresarial temprana puede impactar directamente sobre los valores sociales y la percepción de la creación de empresas como un proyecto de vida deseable.

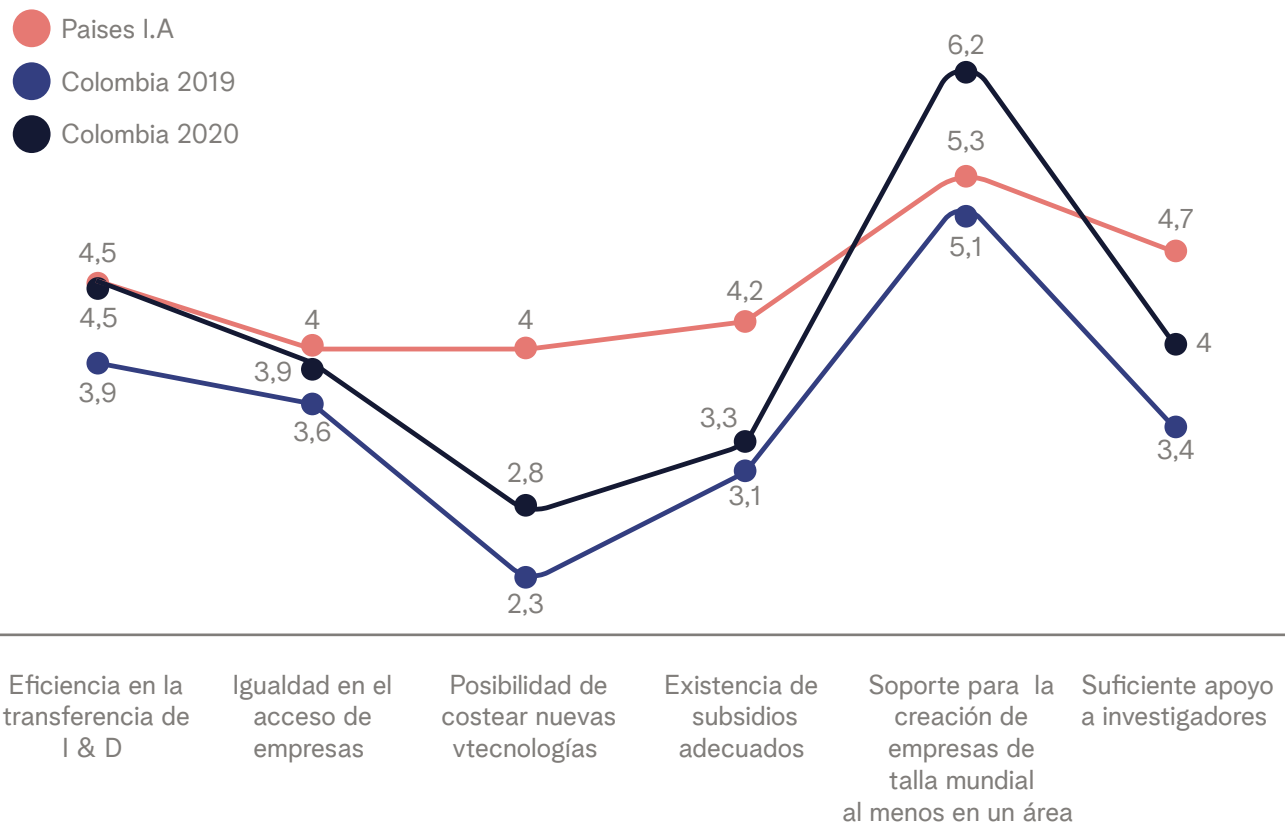
Tabla 9. Educación empresarial en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES.

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Educación empresarial en la etapa escolar	3,6	4,5	4,2	3,1	3,6
Educación empresarial en la etapa de formación profesional	6,5	6,7	6,8	5,3	6,5

Gráfica 40. Situación del pilar transferencia de investigación y desarrollo.

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES



El modelo GEM da relevancia al proceso de transferencia de los resultados de la ciencia y la tecnología a las empresas, pues considera que ellos brindan una posibilidad para que las empresas aumenten su competitividad global. Las calificaciones de los expertos muestran una mejora en sus elementos constitutivos, pero la calificación sigue siendo muy baja en todos ellos, tanto en valor, como al compararlos con los indica-

dores de los países de altos ingresos. La mejor calificación está relacionada con la posibilidad de que el desarrollo científico y tecnológico permita que en un sector de la economía se logre la creación de empresas de alto nivel tecnológico. El análisis entre el 2016 y el 2020 plantea una estabilidad, pero en con calificación baja, y por ello, medidas en este pilar son fundamentales para el avance del ecosistema de apoyo empresarial.

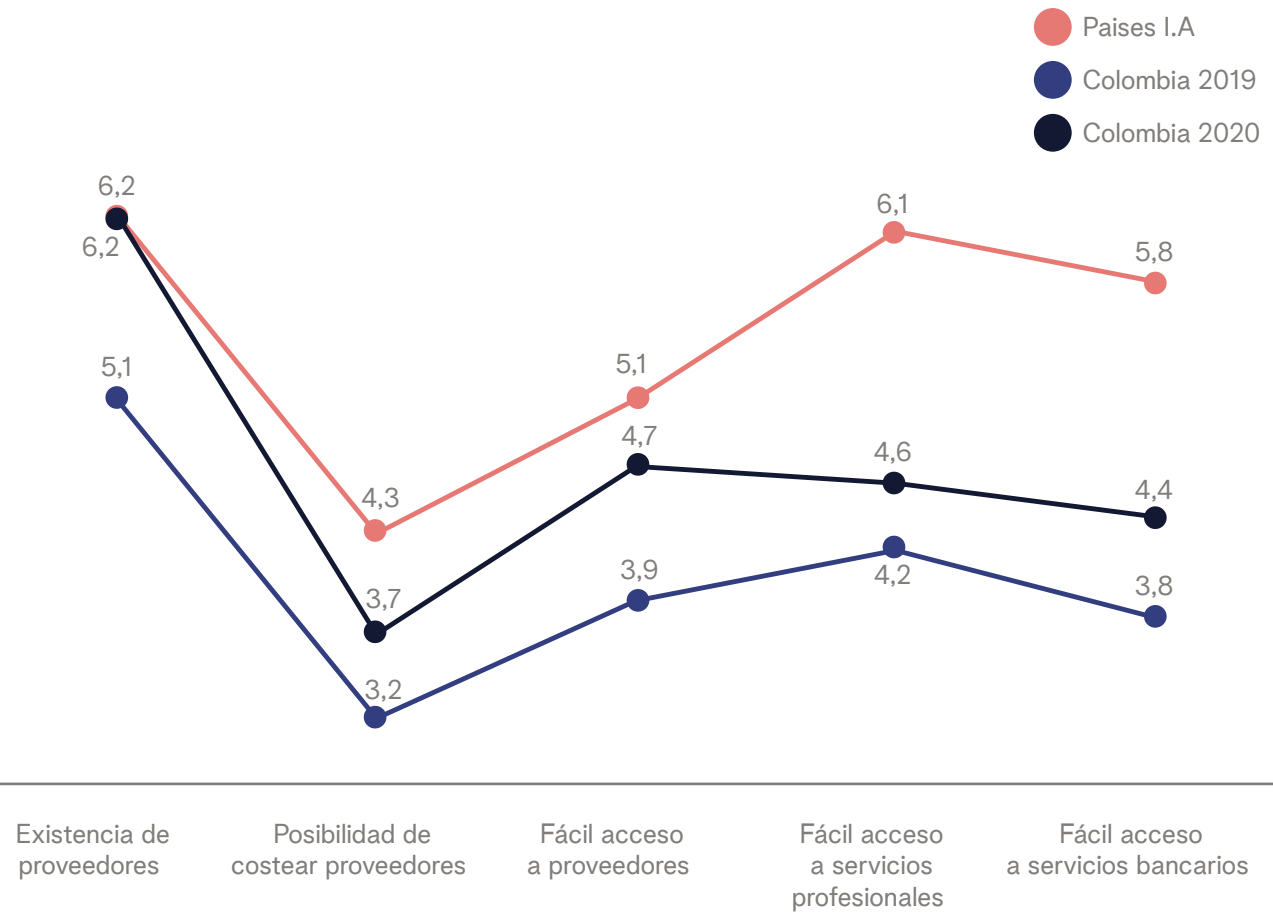
Tabla 10. Transferencia de Investigación y Desarrollo en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES.

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Transferencia de investigación y desarrollo	4,3	4,6	4,1	3,6	4,1

Gráfica 41. Situación del pilar Infraestructura comercial y profesional.

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES



En lo referente a la infraestructura comercial y profesional de apoyo al empresario, los expertos consideran que con respecto al 2019, este pilar mejoró en Colombia. Los mejores resultados son para los factores: existencia de proveedores y fácil acceso a dichos proveedores y a servicios de apoyo. Llama la atención la baja calificación que dan a los costos y acceso a proveedores y a la dificultad de acceso a los servicios bancarios.

Si se comparan los resultados de este pilar con los resultados de los países de ingresos altos, se observa que, en todos los factores, la situación de los empresarios colombianos es más difícil que la de los empresarios en los países de altos ingresos. Al hacer comparaciones históricas se observa que en general no ha existido mejora en los últimos cinco años.

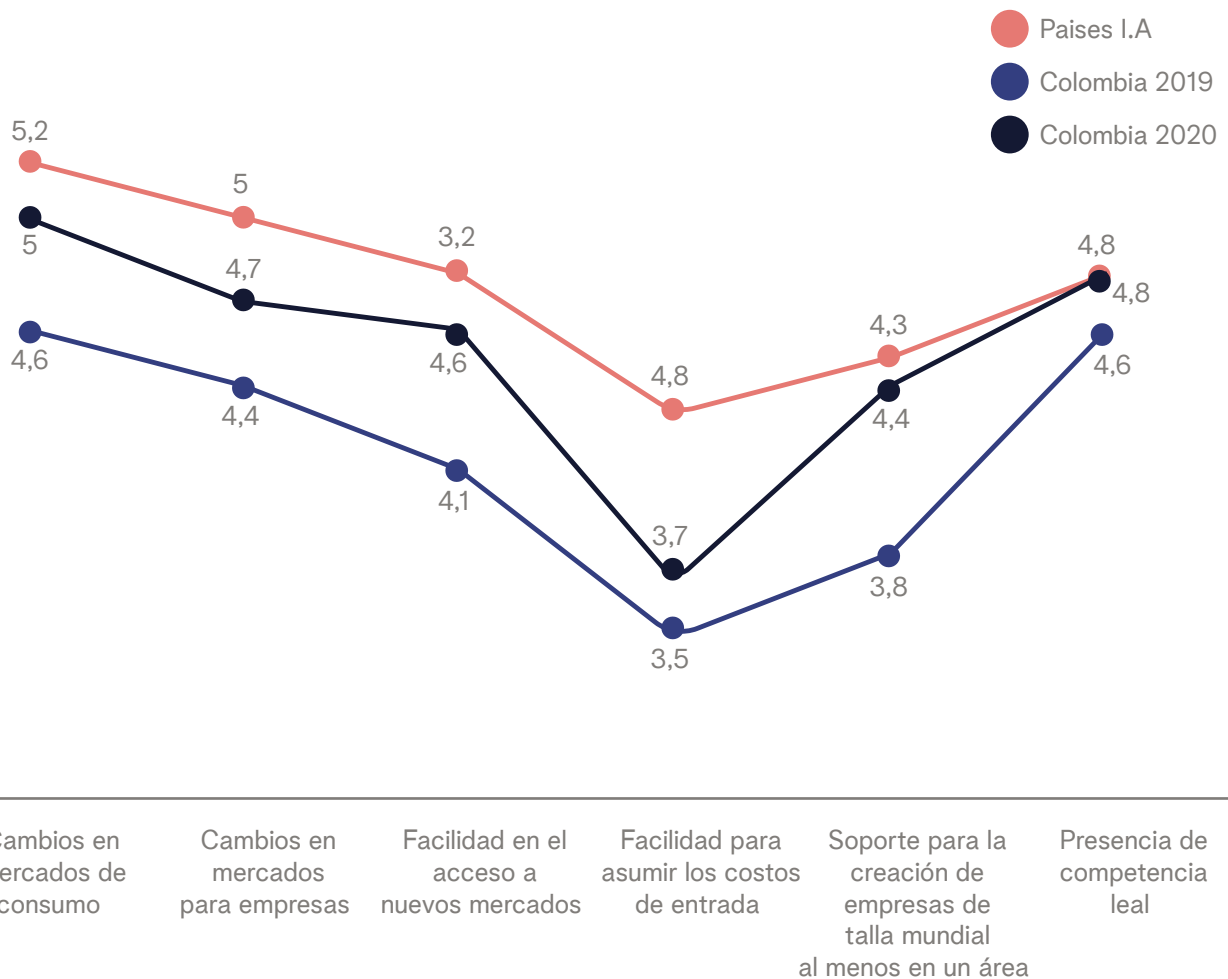
Tabla 11. Infraestructura comercial y profesional en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Infraestructura legal y comercial	5,1	5,7	5,2	4,0	4,7

Gráfica 42. Situación del pilar Dinámica del mercado interno

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

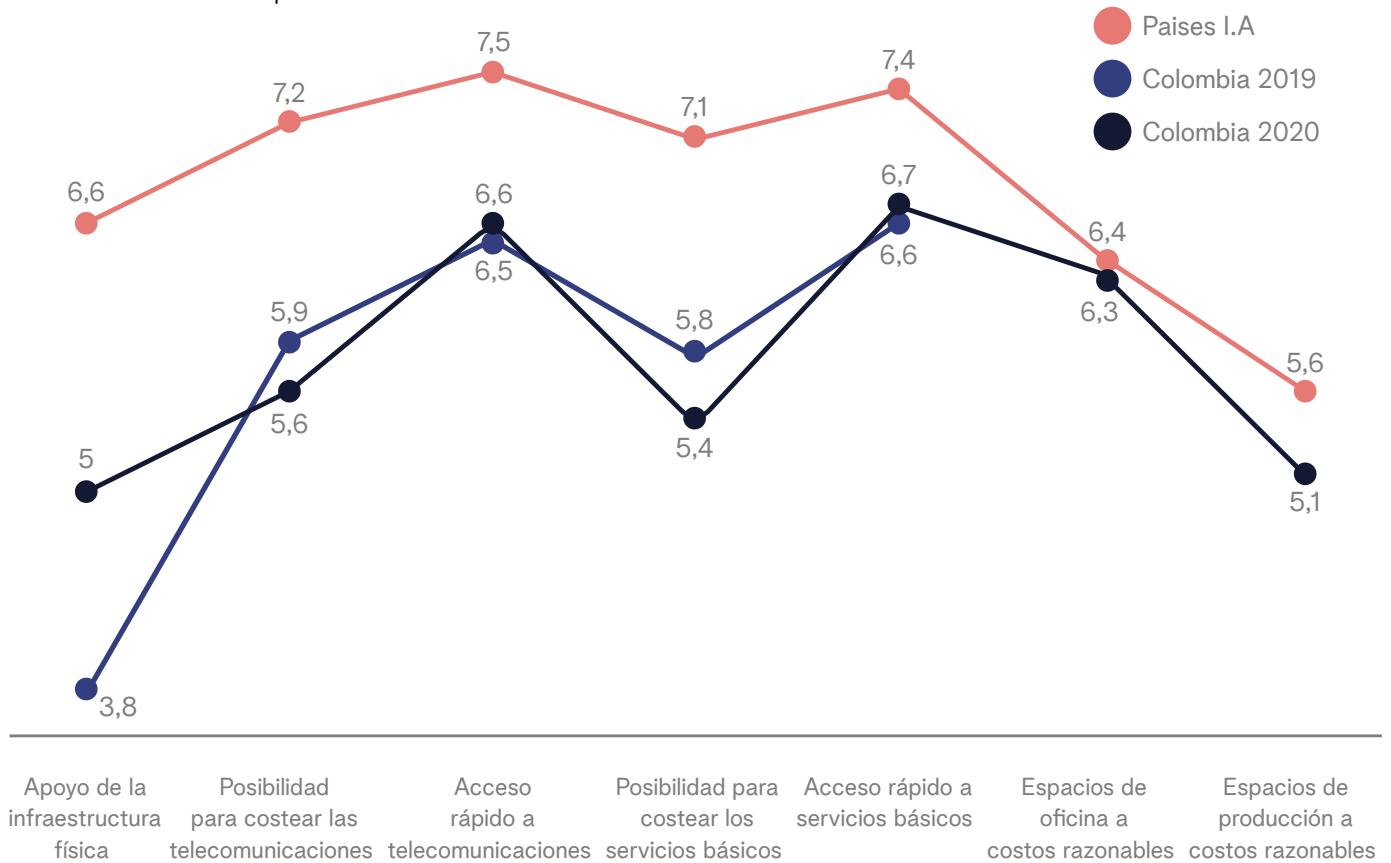


Otro pilar importante es la dinámica del mercado interno en Colombia que se analiza desde dos puntos: el mercado interno y las barreras de entrada a dicho mercado. Los resultados del 2020, como lo muestra la tabla 12 son poco favorables, aunque se dio una mejora con respecto al 2019 y se está relativamente cerca de los resultados de los países de altos ingresos. En el horizonte 2016-2020 no se percibe avance en este pilar.

El factor que tienen la peor calificación es: la facilidad para asumir los costos de entrada a nuevos mercados.

Gráfica 43. Situación del pilar Infraestructura física

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES



El pilar de acceso a la infraestructura física y de servicios es la condición que ha sido, tradicionalmente, mejor evaluada por los expertos ya que consideran que es relativamente fácil el acceso a servicios de agua, luz, energía y telecomunicaciones. Además, consideran que el estado de la infraestructura física es bueno para llevar a cabo los procesos logísticos de transporte. Sin embargo, aún falta por mejorar algunas condiciones como: acceder a espacios productivos

a buen precio, el soporte de la infraestructura física como apoyo a la creación de empresas, la posibilidad de costear todos los servicios públicos y las telecomunicaciones. Con respecto al 2019, la situación no cambió drásticamente en ninguno de los factores, pero se mantiene una diferencia con los países de altos ingresos. En el periodo 2016-2020 se observa una tendencia declinante que requiere acciones para no permitir el debilitamiento de este pilar.

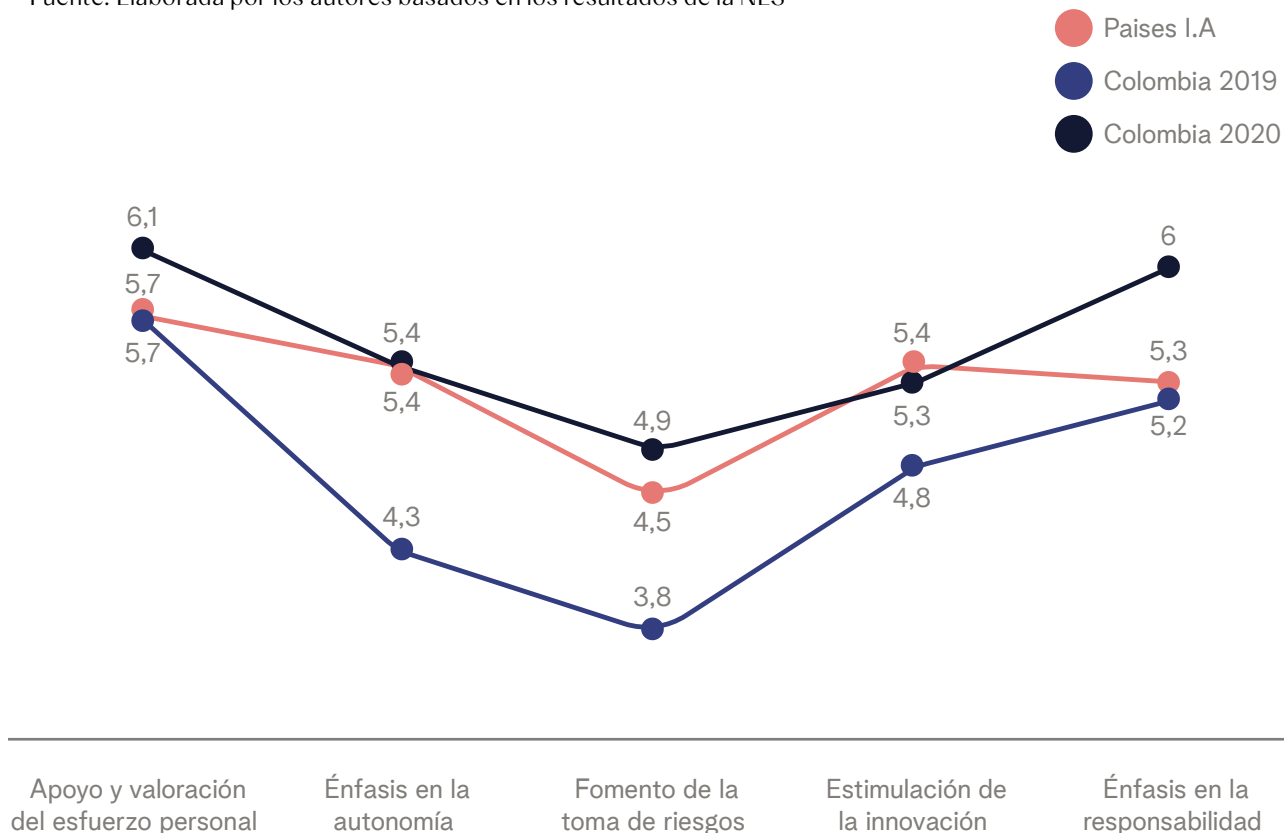
Tabla 12. Dinámica del mercado interno en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Mercado interno	5,6	5,3	4,9	4,5	4,9
Barreras de entrada al mercado interno	4,7	5,1	5,0	3,9	4,4

Gráfica 44. Situación del pilar: Normas sociales y culturales

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES



El pilar condición de normas sociales y culturales sigue teniendo una evaluación favorable, aun comparándolo con el de los países de altos ingresos. Desafortunadamente, en el periodo 2016-2020 ha declinado, aunque en el 2020 mejoró con respecto al 2019. Según los expertos es importante trabajar en fomentar la aceptación socio cultural de la toma de riesgos, de la autonomía y de la innovación.

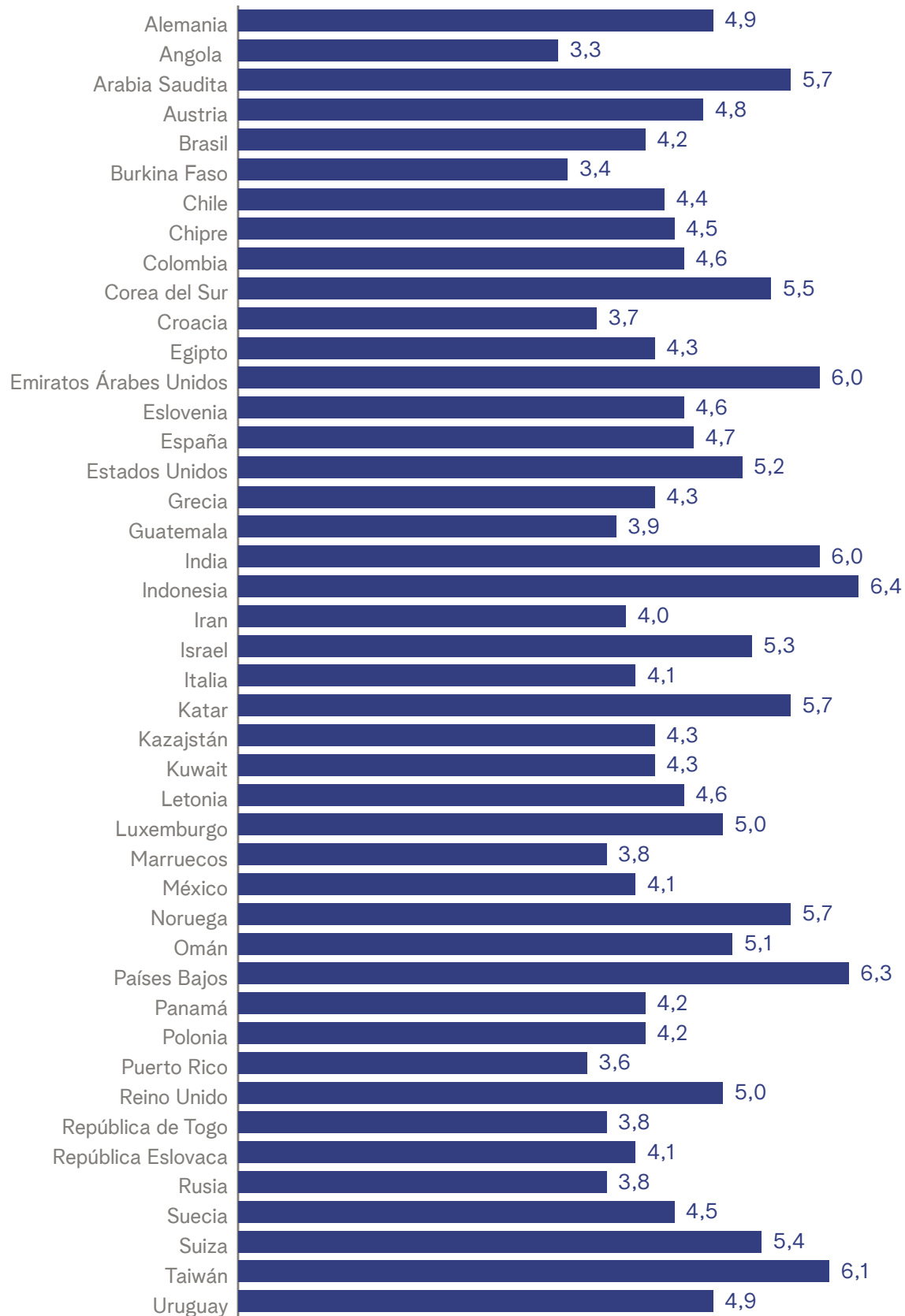
Tabla 13. Acceso a la infraestructura física en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Infraestructura física y servicios	7,2	7,3	7,5	5,8	5,8

Gráfica 45. Índice de las condiciones de infraestructura para el desarrollo empresarial nacional (NECI)

Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021



La metodología GEM permite la creación de un indicador global del estado de las condiciones nacionales de infraestructura para el desarrollo empresarial, denominado por sus siglas en inglés, como el NECI (National Entrepreneurship Context Index). El gráfico 47 presenta los resultados de los 46 países que participaron en NES 2020. Colombia obtiene un resultado de 4,6 sobre 10, lo cual lo posiciona en el lugar vigésimo de la clasificación, y trae a colación la necesidad de acometer ajustes significativos en los distintos pilares del ecosistema, para poder facilitar a los empresarios un desarrollo con más facilidades y apoyos.

El gráfico 48 presenta las apreciaciones que hicieron los expertos sobre la calidad de las respuestas dadas por los empresarios y por el gobierno para atender las dificultades originadas por la pandemia. En prácticamente todos los países, la respuesta de los empresarios fue mejor que la de los gobiernos. Colombia se encuentra en la mitad de la lista de todos los países, y si bien la respuesta de los empresarios en el país ha sido relativamente buena (6,7), la respuesta gubernamental está más rezagada (4,6), por la baja percepción que tienen los expertos en el país del apoyo que ha dado el gobierno para enfrentar la pandemia.

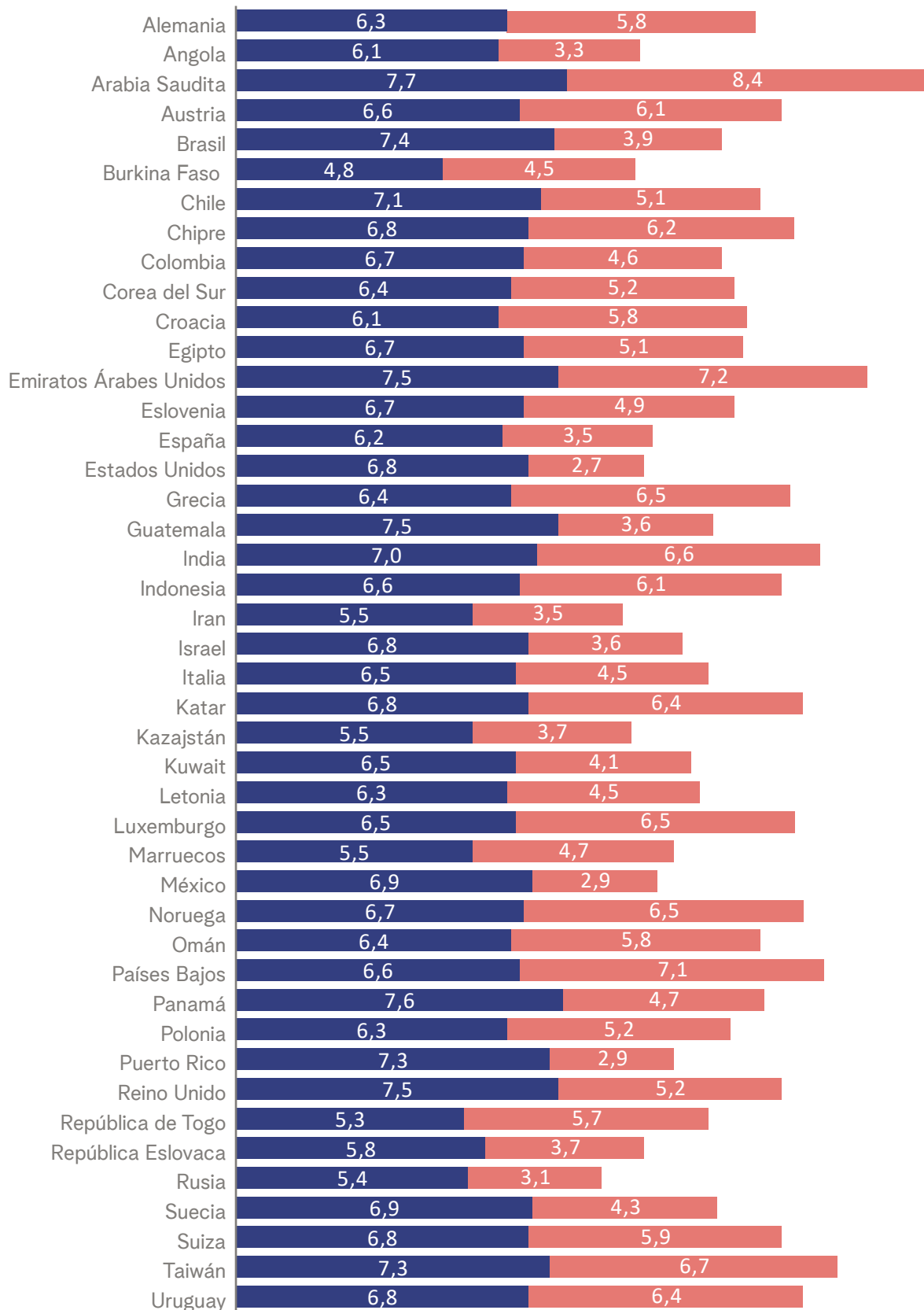
Tabla 14. Normas Sociales y Culturales en Colombia de 2016 a 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES.

Condición del entorno	2016	2017	2018	2019	2020
Normas sociales y culturales	6,9	6,8	6,4	4,7	5,5

Gráfica 46. Calidad de la respuesta de empresarios y gobiernos frente a la pandemia

Fuente: GEM Global Report 2020-2021, GERA, London 2021



- Respuesta gubernamental
- Respuesta empresarial

Dadas las circunstancias particulares del 2020, se incluyeron en el ejercicio de la calificación de los expertos nacionales, una serie de situaciones que se consideraron importantes para el análisis y la formulación de políticas. La tabla 15 presenta esos enunciados y las calificaciones otorgadas tanto por los expertos colombianos como por los expertos de los países de altos ingresos. Los resultados consignados en la tabla 15, permiten destacar hechos que tuvieron un buen manejo en el entorno colombiano, como los siguientes: la capacidad de las nuevas empresas y de aquellas en crecimiento para adoptar nuevas formas de hacer negocios, para ajustar sus productos/servicios, para adaptarse a la pandemia, para promover el trabajo remoto., para identificar nuevas oportunidades empresariales y para colaborar en actividades, desafíos y propuestas sociales globales.

Pero, por otro lado, los expertos calificaron por debajo de 5 en una escala de 1 a 10 las acciones que el gobierno nacional había adoptado para que las empresas nuevas y en crecimiento pudiesen ajustarse a la nueva realidad económica.

Los resultados colombianos son bastante similares a los de los países de altos ingresos.

Tabla 15. Consideraciones respecto a pandemia COVID-19

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	2020	Países IA
Un número considerable de empresas nuevas y en crecimiento están adoptando nuevas formas de hacer negocios como resultado de la pandemia COVID-19.	7,0	7,2
Una cantidad sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están promoviendo el trabajo desde casa como resultado de la pandemia COVID-19.	7,4	7,7
Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están haciendo ajustes a sus productos y servicios actuales para adaptarse a la pandemia COVID-19.	7,3	7,3
Una cantidad sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están identificando muchas oportunidades nuevas debido a la pandemia COVID-19.	6,6	6,5
La cooperación entre y dentro de empresas nuevas y en crecimiento y / o empresas establecidas ha aumentado como resultado de la pandemia COVID-19.	6,3	5,6
Un número sustancial de empresas nuevas y en crecimiento están colaborando en actividades, desafíos y propuestas sociales globales, como resultado de la pandemia COVID-19.	6,0	5,9
El gobierno ha adoptado medidas efectivas para que las empresas nuevas y en crecimiento se ajusten a la realidad económica provocada por la pandemia COVID-19.	4,7	5,1
El gobierno ha adoptado medidas efectivas para evitar la pérdida masiva de empresas nuevas y en crecimiento debido a la pandemia COVID-19.	4,4	5,0
El gobierno ha actuado para proteger a los trabajadores y clientes de empresas nuevas y en crecimiento durante la pandemia .	5,1	5,7
Como resultado de la pandemia de COVID-19, el gobierno ha aumentado sustancialmente la entrega de regulaciones digitales o en línea para empresas nuevas y en crecimiento.	4,7	5,6
Bloque COVID-19.	5,9	6,2

A los expertos de Colombia se les preguntó su opinión sobre la utilidad de los distintos programas de apoyo empresarial que el gobierno y otras entidades tienen establecidos. En términos generales los expertos calificaron de forma positiva la utilidad de los programas de apoyo empresarial en Colombia. El programa que obtuvo la calificación más alta fue Apps.co, programa liderado por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia (MINTIC) que apoya a las empresas de base tecnológica del país en las distintas etapas de crecimiento. El segundo programa mejor calificado fue el Fondo Emprender, fondo de capital semilla liderado por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) que apoya con capital semilla a las iniciativas en una etapa naciente.

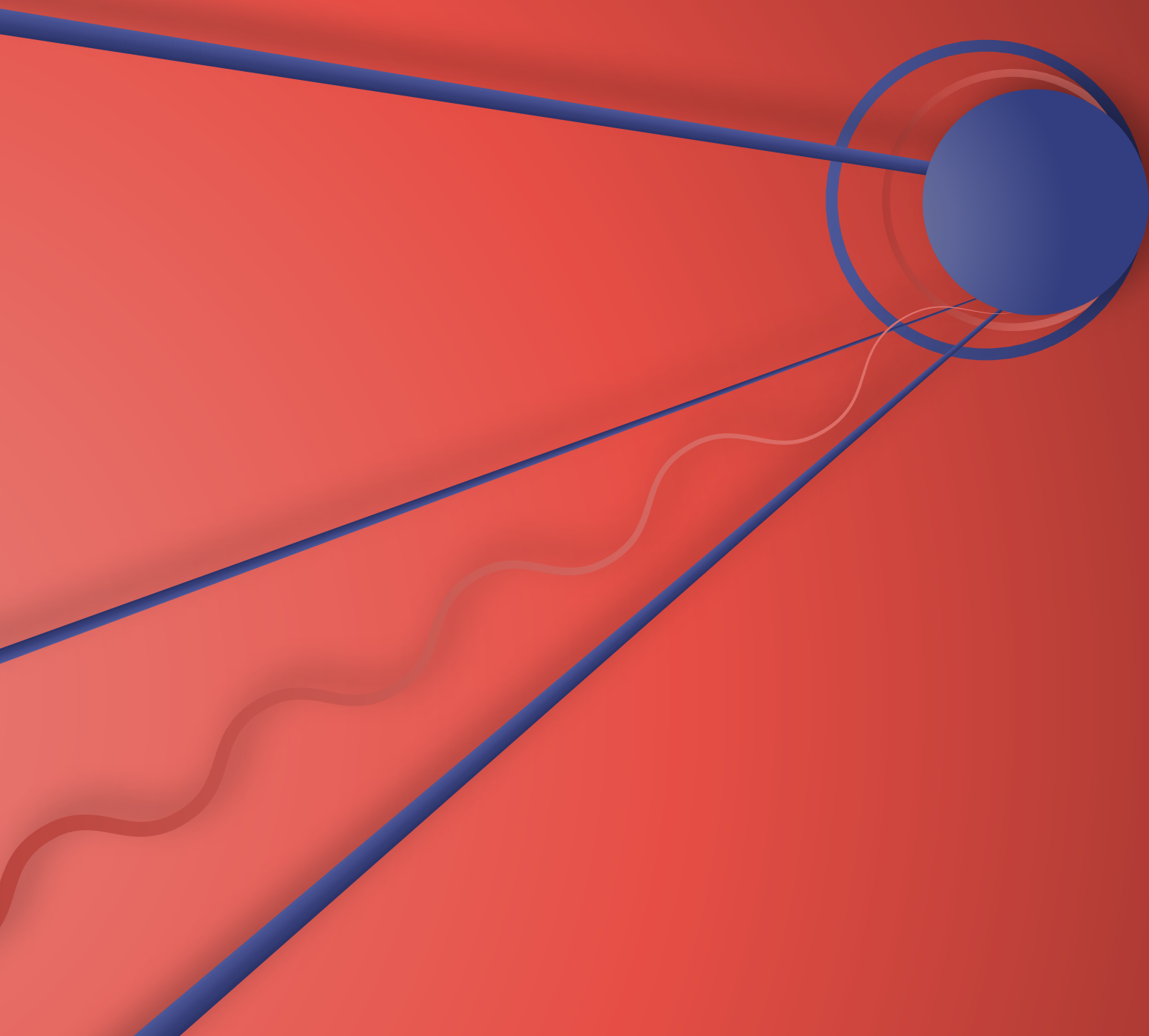
Finalmente, a los expertos se les pidió que definieran los tres factores que obstaculizan y tres que fomentan la creación de empresas. Los expertos definieron que las limitaciones en los procesos de financiación (23,1%), las políticas gubernamentales (22,3%) y la apertura del mercado interno (9,1%) son los factores que más obstaculizan. También los expertos definieron que: los programas gubernamentales (17,2%), el contexto político, institucional y social (12,1%) y la educación y el entrenamiento (11,2%) son los factores que más fomentan la creación de empresas. Los expertos recomiendan mejorar los siguientes factores para fomentar la creación de empresas: políticas públicas (18,4%), acceso a la financiación (14,9%), educación y entrenamiento (14,9%), programas gubernamentales (11,4%) y transferencias de investigación y desarrollo (11,4%).

Tabla 16. Programas de apoyo a los empresarios

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Aldea–Acelera Región / iNNpulsa Colombia	6,1
Fondo Emprender / SENA	6,4
CEMPRENDE / iNNpulsa Colombia	5,3
Programas de las cámaras de comercio	6,1
Programa de Formación exportadora / ProColombia	5,5
Centros de transformación digital empresarial / MINTIC–iNNpulsa Colombia	5,9
Capacítate / Colombia Productiva	5,0
Apps.co / MINTIC	6,7

7 Lineamientos de políticas



De un trabajo de esta magnitud, por su cobertura y alcance, surgen distintas recomendaciones y conclusiones que son de gran importancia para el diseño de políticas, programas y proyectos de cara a resolver no solo los efectos negativos de la COVID-19 para los próximos años, sino también aquellos causados por las manifestaciones sociales del segundo trimestre del año 2021 y las deficiencias que tiene el ecosistema de apoyo empresarial. Muchas conclusiones y recomendaciones se han formulado a lo largo de documento, por lo tanto, este capítulo final no pretende repetir las, sino por el contrario presentar de forma agrupada distintos lineamientos de política, algunos derivados del estudio GEM Colombia y otros, ideas de los autores, que se ponen a consideración de los lectores.

7.1 Efectos de la pandemia COVID-19

La pandemia ha tenido efectos significativos, no solo en la salud de los colombianos, sino también en la de las empresas. A nivel macro se han dado efectos negativos en: desempleo, pobreza, pobreza absoluta, crecimiento del PIB, reducción de la clase media, entre otros. En el nivel micro, los empresarios han visto dificultades a la hora de alcanzar las metas empresariales en: ventas, clientes, utilidades, liquidez, rentabilidad, nuevos proyectos, crecimiento, etc.; y también se han dado situaciones de cierre de empresas, demoras en las decisiones empresariales, atraso en la implementación de proyectos, suspensión de proyectos, despido de empleados, y se ha creado un ambiente de incertidumbre y de temor al futuro.

De igual modo, se han visto afectados las infraestructuras físicas de las organizaciones y los procesos administrativos de las mismas.

A nivel de las personas, en su interacción empresarial, se han presentado cambios en la forma de trabajo, lo cual ha exigido el traslado de muchas funciones empresariales al entorno doméstico y el desarrollo de nuevas competencias empresariales. En muchos casos esto ha tenido efectos en la salud: sitios de trabajo no ergonómicos, estrés, cruce de actividades de trabajo con actividades familiares, etc., lo que ha causado alteraciones en las dinámicas de los hogares.

Las empresas, aprovechando la autorización del gobierno, deben acelerar las campañas de vacunación y de control sanitario de la pandemia, en sus empleados y en las familias de ellos, para facilitar la llegada a la condición de “Inmunidad de Rebaño” rápidamente.

Se deben diseñar, comunicar e implementar las estrategias de reactivación económica para recuperar el terreno perdido. Para esto es sumamente importante aumentar la confianza en la institucionalidad y en el apoyo del gobierno, y lograr una amplia participación empresarial en los programas de apoyo empresarial que se formulen.

Es muy importante iniciar un proceso investigativo que permita medir los efectos individuales y los sinérgicos en la actividad empresarial, de la COVID-19 y del proceso “Paro, Protestas, Bloqueos”.

Teniendo en cuenta que no todos los sectores económicos se han afectado igualmente por la COVID-19, es importante hacer algunos análisis sectoriales que faciliten la identificación de las diferencias en efectos y en soluciones, para cada sector económico.

Las personas deben seguir obedeciendo las normas sanitarias de control de la pandemia. Ello implica no solo acceder a los procesos de vacunación, sino también atender e implementar estrictamente las recomendaciones y normas de cuidado y de bioseguridad.

Las personas deben aceptar y entender que muchas de las operaciones que se hacían en los sitios de trabajo tradicionales se deben de hacer ahora en la casa a través de medios digitales, y que deberán desarrollar nuevas competencias para realizar su trabajo y generar ingresos.

7.2 Lineamientos de investigación en entrepreneurship

Debe existir una línea de comunicación entre los Ministerios de Ciencia, Tecnología e Innovación y de Comercio, Industria y Turismo con las unidades de investigación de las universidades y de los centros de desarrollo empresarial, para identificar una agenda de investigación y desarrollo, con enfoque empresarial que sean de importancia para la formulación de las políticas públicas. Deben a su vez existir recursos para proyectos que estén directamente relacionados con esta temática.

Dado que en Colombia muchas personas están desempeñando múltiples ocupaciones en forma simultánea, se recomienda acometer una investigación que identifique mejor las causas y los mecanismos que se deben implementar para estimular la conversión de empleado a empresario.

La necesidad de continuar desarrollando conocimientos de valor para los formuladores de política en materia de emprendimiento, exige el apoyo a los procesos de medición de la actividad empresarial y por ello el apoyo y el fortalecimiento de proyectos de investigación, como el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que es la organización mundial con mayor experiencia en la medición de actividad empresarial daría a todo el país unos insumos muy útiles para definir políticas públicas y privadas sobre la actividad empresarial. Expandir GEM a estudios regionales y a la medición de ecosistemas empresariales locales, es una necesidad manifiesta, por las diferencias regionales, culturales y económicas de las diversas zonas del país.

7.3 Lineamientos en política educativa

El Ministerio de Educación y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones podrían iniciar un proceso investigativo para determinar los efectos que sobre el aprendizaje y el desarrollo de las competencias empresariales de la población infantil, especialmente la más pobre, han tenido la COVID-19 y el fenómeno “Paro, Protesta, Bloqueo”. Un análisis de los índices de conectividad de las poblaciones rurales y soluciones para poder mantener soluciones de educación remota y de alternabilidad pueden ser relevantes.

Se debe iniciar un proceso nacional de educación empresarial, usando todos los medios de comunicación, apoyado por el gobierno, el sector empresarial, los gremios y el sector educativo, que explicita las ventajas que las empresas tienen en la solución de los problemas de desempleo, creación de valor, gestión y atención a clientes, etc., y que permita eliminar la mala imagen, que se ha manifestado en los últimos meses.

Es necesario revisar detalladamente los componentes de la etapa “Aceptación Social” de la actividad empresarial (Primera etapa de la Tubería empresarial), para de allí definir las estrategias educativas, en la educación primaria y media, que permitan el desarrollo de una mentalidad y de una cultura basadas en el espíritu empresarial y la innovación.

Es necesario diseñar procesos educativos a nivel de las instituciones de educación superior (pregrado y postgrado), para que trabajen en el desarrollo de las competencias empresariales de los estudiantes. En este sentido los lineamientos de la Ley 1014 y de la ley 2069 en términos de proyectos de grado y de asistencia técnica a empresarios deben implementarse en todos los programas académicos del país.

Se demostró que la propensión hacia la creación de empresas crece a medida que mejora el nivel educativo de las personas y por ello es de gran importancia lograr que tanto a nivel pregrado como a nivel posgrado, se brinde formación y acompañamiento en los temas asociados con la creación de empresas.

Aunque la sociedad colombiana indica tener el potencial para la creación de empresas, se necesita mantener el esfuerzo en el desarrollo de las competencias empresariales, para evitar las fugas que se presentan en las distintas etapas de la tubería empresarial.

7.4 Lineamientos para las empresas

Las modificaciones en las condiciones de trabajo (Trabajo remoto, trabajo parcial, etc.) muy posiblemente han generado diversos problemas tanto en la productividad de dicho trabajo, como en factores de salud física y mental y en la promoción dentro de la empresa. Es necesario hacer un estudio sobre estas variables, pues ellas tendrán un impacto en el rendimiento del capital humano de las empresas.

Se debe estudiar la creación de un mecanismo de acumulación de recursos en las épocas de bonanza, para poder contar con fuentes específicas que apoyen a los empresarios en aquellas épocas de dificultad de las empresas por factores internos o externos.

La creación de una cultura de innovación en las organizaciones y el desarrollo de competencias innovadoras es una cuestión que no da espera, y en este sentido, los programas de formación empresarial en estas áreas (Creatividad, Invención e Innovación) deben contar con el apoyo del gobierno de tal manera que sean implementadas por los empresarios.

La tasa de intraemprendimiento en Colombia es baja, pero con un gran potencial para que las empresas existentes puedan generar mayor valor e innovación permitiendo el desarrollo de las competencias empresariales de sus empleados. Para ello es necesario impulsar e incentivar el desarrollo de programas específicos para formar a sus empleados y para implementar proyectos con potencial de crecimiento. Los centros de innovación y de intraempresariado deben alinearse con los centros de investigación y desarrollo para lograr el surgimiento de nuevas iniciativas empresariales.

7.5 Lineamientos de estrategias

Los formuladores de políticas públicas deben pensar en cómo crear las condiciones necesarias para que los empresarios se puedan recuperar y progresar; y en cómo se puede estimular y preparar a más personas, para que actúen empresarialmente, pues solo con “más y mejores empresarios” que lideren “más y mejores empresas”, se podrá lograr un mayor desarrollo y mejores condiciones de vida para todos los colombianos. La implementación de la Ley 2069 y del CONPES 4011 serán acciones concretas en este sentido.

Hay que definir formas alternativas y estrategias que permitan recuperar rápidamente los empleos perdidos, especialmente en los grupos más afectados (Los jóvenes y las mujeres deben ser prioritarios en este tipo de proyectos), de forma tal que se pueda hacer una recuperación rápida de la clase media del país y así mejorar los indicadores de pobreza y de pobreza absoluta.

Hay que plantear nuevos caminos que nos lleven a la recuperación económica y ello implica decisiones macro y microeconómicas tanto para la población en general, como para los empresarios. Acciones en función de la urgente necesidad de disponer, con suficiencia y transparencia de mecanismos de apoyo financiero a los empresarios; la necesidad de comunicación permanente de las acciones que se vayan tomando en los distintos niveles y áreas; la posibilidad de aprovechar el momento para reducir la burocracia; la imperiosa demanda de innovación o del “reinventarse” en todos los componentes del modelo de empresa; la creación de actividades intraempresariales; la orientación a nuevos mercados; la internacionalización y el manejo de la liquidez, son parte de las acciones que en todos los niveles y sectores se deben de reconsiderar. Solo si estas estrategias son favorables, será posible que las empresas sobrevivan y eventualmente puedan volver a la senda de crecimiento que les permitirá generar empleo, bienestar, ri-

queza, impuestos, productos para sus clientes, compras a sus proveedores, y dinamizar todas sus cadenas de valor.

El gobierno nacional, aunque ha desarrollado una serie de iniciativas de apoyo, tiene que identificar nuevos programas, cuyo acceso sea viable y motivante para los empresarios. Es preocupante ver que solo un porcentaje menor accede a este tipo de programas y más aún cuando se demuestra la necesidad de mejorar las habilidades empresariales para aumentar el número de iniciativas que puedan llegar a ser empresas establecidas. Estos programas deben cubrir tanto los temas asociados a recursos financieros como los no financieros y deben incluir nuevas normas en pago de tributos, estímulos, tramites, reducción de costos, etc. Los programas deben ser diferenciados en objetivos, en clientes, en etapas de desarrollo empresarial (Motivación, creación, arranque, crecimiento, consolidación), en tamaños y deben considerar variables como etnia, ubicación geográfica, edad, genero, ingreso, educación, etc. La política de “todos en la misma olla” o de “un zapato es bueno para todos los pies” no es la mejor para el logro de los objetivos de dinamizar el desarrollo empresarial.

7.6 Lineamientos en medición de actividad empresarial

Es importante determinar el cubrimiento y la efectividad de los programas de gobierno que se han implementado en los últimos años, pues algunos de ellos, aunque llevan varios años en la oferta, no son utilizados, y/o no son reconocidos por los empresarios. Hay que preguntarse si el gobierno nacional está comunicando bien su oferta de programas, o si está centralizada, o si solo acceden los mismos de siempre. Es necesario definir una nueva estrategia de comunicación y de difusión de estos programas.

7.7 Lineamientos sobre formalización empresarial

La formalización sigue siendo una dificultad grande en el entorno empresarial colombiano (cerca de un tercio de los empresarios en todas las etapas considera que no es necesaria para sus operaciones). Se necesita diseñar nuevos mecanismos que permitan mejorar las tasas de formalización de las empresas colombianas y así facilitar el acceso de ellas a los distintos servicios que el entorno les plantea. Es importante entender que la formalización es una etapa a la que el empresario debe llegar por su decisión y no por imposición, motivo por el cual se deben de dar las condiciones para que el empresario crezca y vea en la formalización la potencialización de su iniciativa y la posibilidad de acceder a mejores mercados y a mejores clientes.

Es bueno preguntarse los pros y los contras del sistema actual, revisar si las normas actuales son las apropiadas y diseñar nuevos incentivos, nuevos procesos de trámite, nuevas estructuras de costos, etc., que faciliten y promuevan la formalización, pues los actuales no están logrando el efecto esperado.

El proceso de exclusión de los servicios del estado, como castigo a la informalidad, debe ser revisado, pues este sector existe y contribuye al desarrollo social y económico.

7.8 Lineamientos derivados de la tubería empresarial

En la metodología de la Tubería empresarial, el indicador “Aceptación socio cultural” se calcula como el promedio aritmético de tres indicadores: carrera empresarial, status y difusión de medios. Se recomienda a GEM Colombia estudiar otras posibilidades: cumplimiento de al menos de una de las tres, o de dos de las tres o de las tres, o el uso de un promedio geométrico para así poder mejorar el significado de este indicador.

En la metodología de la Tubería empresarial se calcula el indicador del empresario potencial como el promedio aritmético de tres elementos: identificación de oportunidad, conocimientos y capacidades para liderar una nueva empresa y no temor al fracaso. Se recomienda a GEM Colombia estudiar otras posibilidades: cumplimiento al menos de una de las tres, o de dos de las tres o de las tres, o el uso de un promedio geométrico para mejorar el significado de este indicador.

Es importante identificar en cada una de las etapas de la tubería empresarial los principales retos que se tiene para tener un flujo continuo y reducir las fugas empresariales al mínimo. De esta forma se puede formular estrategias específicas con objetivos definidos. Es prioritario definir estrategias claras en las etapas de nacientes y nuevas para que logren convertirse en empresas establecidas. Y definir estrategias de crecimiento en las empresas establecidas para no tener fugas y lograr que las empresas puedan perdurar en el tiempo.

La existencia de buenas propensiones para la creación de empresa (TEA) en todas las edades, exige el diseño y la implementación de programas de formación y acompañamiento para todos los grupos etarios. Los fondos de pensiones deben ser invitados a organizar estos programas para todos sus clientes, como una manera de apoyar el bienestar de los jubilados actuales y futuros. De igual manera otras entidades, según su orientación, deberán organizar programas para apoyar programas para jóvenes, o para personas en la mitad de sus ejercicios laborales, o para mujeres, o para grupos étnico, o para comunidades rurales, etc.

Es importante destacar la propensión equilibrada por género que está teniendo Colombia en todas las etapas de la actividad empresarial. Este es el reflejo de todas las acciones que buscan aumentar la inclusión de la mujer en los distintos espacios de la sociedad incluyendo la actividad empresarial. Es necesario seguir realizando estas acciones para mantener esta propensión. El recientemente creado fondo para la mujer y el Pro-

grama WISE deben ser medidos en sus efectos, para poder tomar decisiones para fortalecerlos, mejorarlos y expandirlos.

Los resultados indican que existen problemas serios de fuga empresarial en las zonas rurales del país, y por lo tanto es necesario diseñar e implementar programas de formación y de acompañamiento para estas zonas. iNNpulsa Colombia a través de CEmprende podría desarrollar un programa piloto que identifique las demandas de los emprendedores rurales, los fortalezca y los acompañe en el desarrollo de sus modelos de negocio. La Universidad Icesi podría ampliar su Maestría en Creación de Empresa modalidad virtual para contribuir a este desarrollo.

Un porcentaje alto de los empresarios, nacientes y nuevos, son miembros de familias con ingresos bajos. Es prioritario entender si este tipo de empresas se están creando por la necesidad de generar ingresos, por una oportunidad de mercado, por falta de opciones de empleo, o por otras motivaciones. Igualmente se debe precisar si ellas se están desarrollando en mercados altamente competidos y sin ninguna diferenciación y medir los potenciales de crecimiento que ellas puedan tener. El efecto mostrado en GEM a través de los años es que a medida que un país aumenta su PIB per cápita se reduce el número de empresarios que generalmente se clasifican como “empresarios por necesidad”, dado que existen mejores oportunidades laborales.

Es preocupante ver cómo tanto los empresarios rurales, los indígenas, los afros y los de bajo ingreso familiar tienen como característica común la dificultad de crecer y lograr tener una empresa establecida. Es importante entender las principales razones de este resultado con el fin de hacer programas o intervenciones especializadas en atención a sus condiciones personales y a sus entornos, y así equilibrar las oportunidades que tienen estos empresarios para competir en el mercado nacional y traer desarrollo económico a sus comunidades.

Aunque las principales razones de las salidas empresariales fueron a causa de la pandemia, es importante identificar que muchas empresas están saliendo por problemas de rentabilidad o de imposibilidad de obtener financiación. Esto puede originarse en el hecho de que muchas iniciativas se crean sin tener identificada una oportunidad real de mercado que les permita crecer y consolidarse. De nuevo es importante identificar programas de apoyo que permitan a los empresarios identificar oportunidades reales de crecimiento de sus iniciativas.

En cuanto a la dinámica empresarial se recomienda lograr un mayor encadenamiento entre las empresas establecidas medianas y grandes y las empresas micro y pequeñas (nacientes, nuevas y establecidas). De igual manera se recomienda dinamizar más la relación entre los diferentes actores del ecosistema: grandes empresas, inversionistas, emprendedores, instituciones de apoyo; tener nodos regionales especializados de innovación y emprendimiento, teniendo en cuenta sus capacidades como región; crear distritos de innovación y clúster sectorizados y lograr entre estos nodos, distritos y clúster un mayor encadenamiento.

El fenómeno de los empresarios seriales debe ser analizado con mayor detalle, para identificar sus motivaciones, los aprendizajes logrados en sus experiencias previas y sus discontinuidades, de forma tal que se puedan encontrar mejores formas de darles acompañamiento.

La diferencia en propensión empresarial entre las etnias colombianas requiere de unos tratamientos especializados que permitan tener en cuenta, no solo las diferencias culturales sino también las de entorno que pueden estar afectando negativamente el desarrollo empresarial en algunas etnias.

7.9 Lineamientos sobre financiación

Las limitaciones que tiene el ecosistema en lo referente a la financiación siguen siendo manifiestas para los empresarios y los expertos, y ellas se han multiplicado tanto debido a la COVID-19, como a los problemas originados por los “Paros-Protestas-Bloqueos”. Aquí se necesita una intervención del sector financiero y del gobierno para crear nuevas y mejores líneas de financiación para las empresas, de forma tal que estas sean asequibles y puedan ayudar a las empresas en su proceso de supervivencia y recuperación. Es importante diseñar e implementar mecanismos de financiación diferenciados por etapa y tamaño de empresa, incentivos para estimular la inversión empresarial en distintas etapas, formar a inversionistas, tener diversos productos financieros con mejores condiciones para los emprendedores desde el acceso a cuentas y servicios bancarios hasta el acceso a diferentes mecanismos de financiación.

Entre el gobierno, el sector financiero y los empresarios se debe diseñar una política financiera, que permita no solo identificar nuevos mecanismos de financiación empresarial, sino también modificar las condiciones de su operación en términos de políticas de cartera, de cuentas por pagar. Todo ello en búsqueda de una liquidez que les facilite transitar hacia la recuperación de sus posibilidades de autofinanciarse.

Es necesario que todos los actores asociados al proceso financiero integren esfuerzos y necesidades, y entren a diseñar e implementar una serie de programas de refinanciación de las deudas empresariales y personales, incluyendo una reducción de las tasas de interés, aun de los créditos viejos.

7.10 Lineamientos sobre tecnología

Las universidades, el gobierno y el sector empresarial, deben robustecer los programas orientados a dar a los empresarios el conocimiento, el acompañamiento en la implementación y la financiación requerida para que las empresas hagan la adecuada adopción de nuevas tecnologías. Estos programas permitirán en una primera fase la adopción de tecnologías maduras para dar el salto a las nuevas tecnologías y dará la capacidad a los empresarios para utilizar nuevos instrumentos de gestión y de operación en sus empresas. El programa iNNpulsa N.E.X.T. es un ejemplo de lo que se debe hacer.

Los empresarios deben utilizar la transformación digital como mecanismo que les permita incrementar las ventas, llegar a nuevos mercados (nacionales como internacionales), reducir costos por la identificación de nuevos proveedores de los distintos insumos, agilizar las operaciones y reducir costos operacionales por el trabajo remoto.

Es importante desarrollar en los empresarios colombianos las competencias para que puedan identificar nuevas oportunidades de mercado en el entorno nacional y en el internacional. Para esto es importante que los empresarios mejoren su competitividad y capitalicen esas nuevas oportunidades.

7.11 Lineamientos sobre el ecosistema de apoyo empresarial

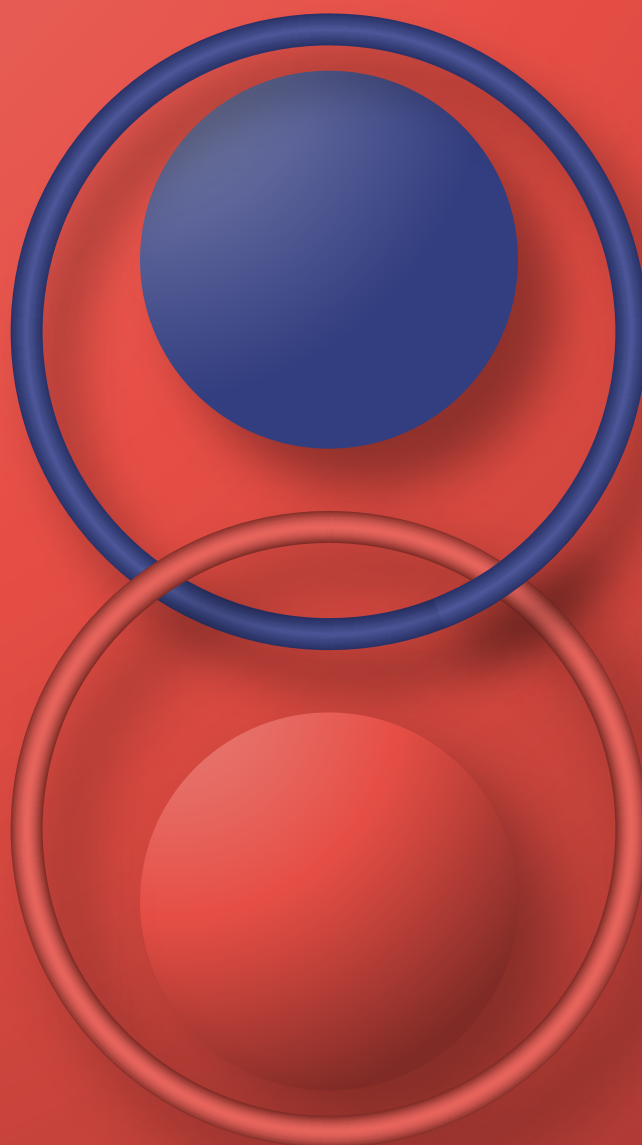
Las condiciones de infraestructura para el desarrollo empresarial resultaron en general con calificaciones bajas, y ello debe llevar a un rediseño de las actividades que cada entidad miembro de los ecosistemas regionales debe cumplir, para poder impulsar el desarrollo empresarial colombiano, y así mejorar los indicadores socio económicos.

Es necesario disminuir la carga burocrática que se le ha transferido a los empresarios en todos los frentes: laborales, tributarios, ambientales, productivos, permisos, entre otros, pues ello aumenta las barreras de entrada a los mercados, eleva los gastos fijos dado que exige tener personal calificado, evita la formalización y le quita tiempo al empresario para dedicarse a las labores de crecimiento y venta. En cuanto a los impuestos la carga tributaria es alta para los empresarios, y por ello se recomienda mecanismos de mono tributo en las etapas nacientes o hasta alcanzar un tamaño que permita otras contribuciones. Se recomienda también tener una mayor claridad, predictibilidad y coherencia en la formulación de políticas, trámites e impuestos. Todas estas acciones deben estar graduadas según el estado de desarrollo de las empresas y su tamaño y dejar de pensar que unas medidas deben cubrir a todas las empresas.

En cuanto a la institucionalidad pública, es necesario un acuerdo entre las instituciones regionales y el gobierno central, incluyendo los distintos actores, públicos y privados, que actúan en el ecosistema. Es necesario construir una visión conjunta en cada uno de los territorios de acuerdo con sus caracterización social y empresarial, y sus necesidades especializadas. De esta forma se puede lograr la construcción de soluciones efectivas a las necesidades reales del ecosistema empresarial regional y una mayor efectividad y visibilizarían de los programas de apoyo empresarial.

Por último, es necesario aumentar y mejorar la confianza en el contexto interno del país y en sus actores públicos y privados para incrementar la economía local, regional y nacional.

8 Anexos



Anexo 1: Indicadores GEM

Fuente: Global Report GEM 2020 - 2021, GERA London 2021.

Indicador	Definición
Conocer a un emprendedor de nueva creación.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que conocen personalmente a alguien que ha iniciado un negocio en los últimos dos años.
Oportunidades percibidas.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que están de acuerdo en que ven buenas oportunidades para iniciar un negocio en la zona en la que viven.
Facilidad para iniciar un negocio.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que están de acuerdo en que es fácil iniciar una empresa en su país.
Capacidades percibidas..	Porcentaje de adultos de entre 18 y 64 años que están de acuerdo en que tienen los conocimientos, las habilidades y la experiencia necesarios para iniciar una empresa.
Tasa de temor al fracaso.	Porcentaje de adultos de entre 18 y 64 años que están de acuerdo en que ven buenas oportunidades pero que no iniciarían un negocio por temor a que fracase.
Tasa de actividad empresarial naciente.	Porcentaje de adultos de entre 18 y 64 años que actualmente son empresarios incipientes, es decir, participan activamente en la creación de una empresa que serán propietarios o copropietarios; esta empresa aún no ha pagado sueldos, salarios ni realizado ningún otro pago a los propietarios durante más de tres meses.
Tasa de actividad empresarial nueva.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que actualmente son propietarios o gerentes de una nueva empresa, es decir, que poseen y administran una empresa en funcionamiento que ha pagado sueldos, salarios o realizado cualquier otro pago a los propietarios durante más de tres meses, pero no más de 42 meses (3,5 años).
Actividad empresarial inicial total (TEA).	Porcentaje de adultos de entre 18 y 64 años que son empresarios incipientes o propietarios o administradores de una nueva empresa, es decir, la proporción de la población adulta que está iniciando o dirigiendo una nueva empresa.

Indicador	Definición
Tasa de actividad empresarial establecida (EBO).	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que actualmente son propietarios o administradores de una empresa establecida, es decir, que son propietarios y administran una empresa en funcionamiento que ha pagado sueldos, salarios o realizado cualquier otro pago a los propietarios durante más de 42 meses (3,5 años).
Tasa de salida empresarial.	Porcentaje de adultos de entre 18 y 64 años que han abandonado una empresa en los últimos 12 meses, ya sea vendiendo, cerrando o interrumpiendo de cualquier otra forma una relación de propietario / administración con esa empresa.
Tasa de salida, pero el negocio continúa.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que han abandonado una empresa en los últimos 12 meses y esa empresa ha continuado.
Tasa de salida, pero el negocio no continúa.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que han abandonado una empresa en los últimos 12 meses y esa empresa no ha continuado.

Otros indicadores relaciones a la pandemia

Impacto en los ingresos del hogar.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que consideran que la pandemia ha provocado que los ingresos de su hogar disminuyan algo o fuertemente.
Conocer a una persona que detuvo un negocio.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que conocen a alguien que ha dejado un negocio debido a la pandemia.
Conocer a una persona que inició un negocio.	Porcentaje de adultos de 18 a 64 años que conocen a alguien que ha iniciado un negocio debido a la pandemia.
Personas que identificaron oportunidades a partir de la pandemia.	Porcentaje de encuestados de la TEA que están de acuerdo o muy de acuerdo en que la pandemia les ha brindado nuevas oportunidades que desean aprovechar.

Anexo 2: Resultados NES

Tabla 17. Apoyo financiero en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Existencia de capital propio	2,9	3,4	4,9
Existencia de créditos	4,1	3,7	5,2
Existencia de subsidios públicos	4,2	3,7	5,5
Existencia de Inversionistas informales	4,5	4,6	5,0
Existencia de ángeles inversionistas	4,0	3,7	4,6
Existencia de Capital de riesgo	4,2	3,4	4,7
Oferta pública de venta	2,3	2,0	3,9
Existencia de Crowdfunding	3,4	3,1	4,4
Apoyo financiero	3,7	3,4	4,8

Tabla 18. Políticas gubernamentales en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Políticas favorables	3,7	4,0	4,2
Prioridad del gobierno nacional	5,0	5,9	5,0
Prioridad del gobierno local	4,5	5,1	4,8
Favorabilidad y prioridad de las políticas públicas	4,4	5,0	4,7
Agilidad de trámites	3,6	3,0	3,6
Impuestos como obstáculo para la creación de empresas	2,5	2,8	4,5
Impuestos predecibles y coherentes	3,5	2,8	4,8
Trámites burocráticos	3,4	3,8	4,0
Impuestos, tasas y burocracia	3,2	3,1	4,2

Tabla 19. Programas gubernamentales en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Disponibilidad y acceso a ventanilla única	2,7	3,0	4,4
Apoyo efectivo de incubadoras	5,3	4,7	5,8
Existencia de programas de apoyo	5,9	5,0	5,4
Calidad de los profesionales de apoyo	5,7	5,1	4,9
Ajuste entre necesidades y programas de apoyo	3,9	4,7	4,6
Efectividad de los programas de apoyo	4,4	4,6	4,9
Programas gubernamentales	4,6	4,5	5,0

Tabla 20. Educación empresarial en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Enseñanza de creatividad	4,0	3,3	3,7
Enseñanza de principios de economía	3,5	2,9	3,3
Enseñanza de creación de empresas	3,3	2,9	3,2
Educación empresarial en la etapa escolar	3,6	3,1	3,4
Enseñanza de creación de empresas en la educación superior	6,4	5,0	4,7
Enseñanza de Administración en la educación superior	6,5	5,2	5,0
Enseñanza de creación de empresas en la educación continua	6,6	5,6	4,8
Educación empresarial en la etapa de formación profesional	6,5	5,3	4,9

Tabla 21. Transferencia de investigación y desarrollo en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Eficiencia en la transferencia de investigación y desarrollo	4,5	3,9	4,5
Igualdad en el acceso de empresas	3,9	3,6	4,0
Posibilidad de costear nuevas tecnologías	2,8	2,3	4,0
Existencia de subsidios adecuados	3,3	3,1	4,2
Soporte para la creación de empresas de talla mundial al menos en un área	6,2	5,1	5,3
Suficiente apoyo a investigadores	4,0	3,4	4,7
Transferencia de Investigación y Desarrollo	4,1	3,6	4,4

Tabla 22. Infraestructura comercial y profesional

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Existencia de proveedores	6,2	5,1	6,2
Posibilidad de costear proveedores	3,7	3,2	4,3
Fácil acceso a proveedores	4,7	3,9	5,1
Fácil acceso a servicios profesionales	4,6	4,2	6,1
Fácil acceso a servicios bancarios	4,4	3,8	5,8
Infraestructura comercial y profesional	4,7	4,0	5,5

Tabla 23. Dinámica del mercado interno en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA 2020
Cambios en mercados de consumo	5,0	4,6	5,2
Cambios en mercados para empresas	4,7	4,4	5,0
Mercado interno	4,9	4,5	5,1
Facilidad en el acceso a nuevos mercados	4,6	4,1	4,8
Facilidad para asumir los costos de entrada	3,7	3,5	4,3
Presencia de competencia leal	4,4	3,8	4,5
Efectividad de la legislación antimonopolio	4,8	4,6	4,8
Barreras de entrada al mercado interno	4,4	3,9	4,6

Tabla 24. Acceso a la infraestructura física y de servicios en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA
Apoyo de la infraestructura física	5,0	3,8	6,6
Posibilidad para costear las telecomunicaciones	5,6	5,9	7,2
Acceso rápido a telecomunicaciones	6,6	6,5	7,5
Posibilidad para costear los servicios básicos	5,4	5,8	7,1
Acceso rápido a servicios básicos	6,7	6,6	7,4
Existencia de espacios de oficina a costos razonables para las empresas nuevas y en crecimiento	6,3	N.D*	6,4
Existencia de espacios de producción a costos razonables para las empresas nuevas y en crecimiento	5,1	N.D*	5,6
Acceso a la infraestructura física y de servicios	5,8	5,8	6,8

*Información No Disponible

Tabla 25. Normas Sociales y Culturales en Colombia 2020

Fuente: Elaborada por los autores basados en los resultados de la NES

Enunciado	Colombia 2020	Colombia 2019	Países IA
Apoyo y valoración del esfuerzo personal	6,1	5,7	5,7
Énfasis en la autonomía	5,4	4,3	5,4
Fomento de la toma de riesgos	4,9	3,8	4,6
Estimulación de la innovación	5,3	4,8	5,4
Énfasis en la responsabilidad	6,0	5,2	5,3
Normas sociales y culturales	5,5	4,7	5,3

Anexo 3: Tablas resumen

Tabla 26. Resumen de la Tubería empresarial

Variable	2020	Posición mundial	Tendencia
Empresario intencional	33,9%	14	decreciente
Empresarios nacientes	18,0%	4	estable
Nuevos empresarios	14,0%	3	creciente
TEA	31,1%	4	Creciente
Empleados de organizaciones ya existentes que están involucrados en nuevos procesos de creación de valor	2,1%	22	creciente
Empresarios establecidos	5,5%	30	decreciente

Tabla 27. Resumen efectos de la pandemia COVID-19

		Total de la muestra	TEA	Empresarios establecidos
Conoce al menos dos personas que	Han cesado sus actividades o negocios	40,5%	54,3%	57,9%
	Han iniciado un negocio en 2020	37,9%	56,4%	42,9%
Consideran más difícil iniciar una empresa en el 2020 que en 2019		62,2%	63,3%	72,4%
Expectativas de crecimiento más altas en 2020 que en 2019		40,2%	38,5%	29,8%
Expectativas de crecimiento eran más bajas en 2020 que en 2019		37,6%	39,7%	48,2%
Retraso en el inicio de actividades en la empresa		75,2%	55,3%	72,7%
Efecto de la pandemia en la decisión de parar el desarrollo de la empresa		74,8%	75,0%	79,2%
La pandemia permitió identificar nuevas oportunidades		46,1%	61,7%	33,3%
Reducción del ingreso familiar por la pandemia		78,6%	76,0%	84,0%
Han hecho uso de alguno de los elementos de la transformación digital		53,8%	53,6%	48,9%

