



Análisis de Emprendimiento Temprano en Colombia

PROYECTO DE GRADO

**Juan Pablo Algarra Vallejo
Santiago Vidal Mira**

Carlos Giovanni González Espitia

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2022**

ANALISIS DE EMPRENDIMIENTO TEMPRANO EN COLOMBIA

AUTOR(ES)

**JUAN PABLO ALGARRA VALLEJO
SANTIAGO VIDAL MIRA**

DIRECTOR DEL PROYECTO

CARLOS GIOVANNI GONZALEZ ESPITIA



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2022**

TABLA DE CONTENIDO

pág.

Contenido

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
2. INTRODUCCIÓN	8
2.1 <i>Contexto y Antecedentes</i>	8
2.2 <i>Planteamiento del Problema</i>	8
2.3 <i>Objetivo General</i>	9
2.4 <i>Objetivos Específicos</i>	9
3. ANTECEDENTES	10
3.1 <i>Marco Teórico</i>	10
3.2 <i>Información de Apoyo</i>	12
4. METODOLOGÍA	17
5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	18
6. CONCLUSIONES	37
BIBLIOGRAFÍA	39

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: TEA (Total entrepreneurial activity)

Tabla 2: NEA (Nascent entrepreneurial activity)

Tabla 3: EBO (Established business owners)

Tabla 4: FEARFAIL (Fear of failure)

Tabla 5: Entrepreneurial intentions

Tabla 6: estadísticas descriptivas

Tabla 7: correlación de las variables

Tabla 8: Regresión lineal entre la TEA y el PIB

Tabla 9: Regresión lineal entre la TEA y el PIB con crisis del coronavirus (cambio en el intercepto)

Tabla 10: Regresión lineal entre la TEA y el PIB con crisis del coronavirus (cambio estructural)

LISTA DE GRAFICAS

Gráfica 1: Total entrepreneurial activity (TEA)

Gráfica 2: Nascent entrepreneurial activity (NEA)

Gráfica 3: EBO (Established business owners)

Gráfica 4: Fear of failure (FEARFAIL)

Gráfica 5: Entrepreneurial Intention

RESUMEN

En este estudio se hará una investigación abarcando el análisis del emprendimiento temprano en el país de Colombia. Gracias al Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se obtuvo datos de la mayoría de los países latinoamericanos desde el inicio del siglo XXI, de los cuales se sacaron seis indicadores para la interpretación de este estudio, los cuales son: Total Entrepreneurial Activity, Nascent Entrepreneurial Activity, Established Business Owners, Business Discontinuation Rate, Fear of Failure y por último Entrepreneurial Intentions. Mediante gráficas, tablas, estadísticas descriptivas, correlaciones y regresiones lineales, se observa la situación del emprendimiento temprano en el país de Colombia, donde se llega a la conclusión de que las personas en Colombia emprenden por necesidad principalmente, puesto que los estudios muestran que el emprendimiento aumenta en el país cuando hay época de recesión económica, esto principalmente se puede observar en los años 2008-2009 y 2020-2021, siendo la primera época la recesión de la crisis económica de las hipotecas y la segunda época siendo la crisis del COVID-19.

Palabras Claves

- Emprendimiento
- Economía
- Actividad emprendedora

ABSTRACT

In this study, an investigation will be carried out covering the analysis of early entrepreneurship in the country of Colombia. Thanks to the Global Entrepreneurship Monitor (GEM), data was obtained from most Latin American countries since the beginning of the 21st century, from which six indicators were used for the interpretation of this study, which are: Total Entrepreneurial Activity, Nascent Entrepreneurial Activity, Established Business Owners, Business Discontinuation Rate, Fear of Failure and finally Entrepreneurial Intentions. Through graphs, tables, descriptive statistics, correlations and linear regressions, the situation of early entrepreneurship in the country of Colombia is observed, where it is concluded that people in Colombia start their own business mainly out of necessity, since studies show that the entrepreneurship increases in the country when there is a time of economic recession, this can be observed mainly in the years 2008-2009 and 2020-2021, the first time being the great recession economic crisis and the second one being the COVID -19 crisis.

Key Words

- Business
- Entrepreneurship
- Economy
- Recession

2. INTRODUCCIÓN

2.1 Contexto y Antecedentes

El emprendimiento es algo que ha existido a lo largo de la historia como una de las formas más comunes de empleo. La mayoría de multi millonarios y billonarios del mundo y de la historia han sido emprendedores, algunos nombres antiguos que ejemplifican lo que es ser un emprendedor exitoso pueden ser los Rothschild, Carrington, Roosevelt, como también nombres recientes como lo son Warren Buffet, Elon Musk, Jeff Bezos. En el caso de Colombia sería Luis Carlos Sarmiento Angulo.

Entrando al contexto de este estudio, se analizará lo que es el emprendimiento temprano en Colombia, basándose en datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y comparando a Colombia con otros países latinos, para así poder ver y analizar cómo ha ido evolucionando el emprendimiento en el país a lo largo del siglo XXI. Esto anterior se llevará a cabo mediante el análisis y graficado de seis índices en específico, los cuales son utilizados tanto por el GEM como por otros estudios para analizar todo tipo de emprendimiento, estos siendo: Total Entrepreneurial Activity (TEA), Nascent Entrepreneurial Activity (NEA), Established Business Ownership (EBO), Business Discontinuation Rate (BDR), Fear of Failure (FEARFAIL) y Entrepreneurial Intentions. Además de esto anterior, se realizarán una serie de regresiones que buscan ampliar el entendimiento de los datos anteriormente encontrados con ansias de dar una explicación aún más certera de la evolución del emprendimiento temprano.

2.2 Planteamiento del Problema

El emprendimiento es uno de los motores del crecimiento y desarrollo económico de los países en todo el mundo. Conocer los determinantes o los factores con los cuales está correlacionado el emprendimiento es de vital importancia para la toma de decisiones de política pública o para los

mismos ciudadanos que se enfrentan a realizar una actividad emprendedora. Así, el GEM propone un constructo teórico para analizar este fenómeno económico desde la perspectiva de la actividad emprendedora total (TEA; Total entrepreneurial activity).

El indicador TEA es de gran importancia por lo que conocer su evolución y caracterización es relevante para los investigadores en el tema y para todos los ciudadanos del país. En este caso nuestra pregunta de investigación es:

¿Cuál es la evolución y caracterización de la TEA en Colombia y cuáles son los factores con los que esta correlacionada en Latinoamérica?

2.3 Objetivo General

Analizar la evolución y caracterización de la TEA en Colombia y los factores que la determinan en Latinoamérica.

2.4 Objetivos Específicos

1. Revisión de la literatura existente sobre el tema en Colombia y en Latinoamérica
2. Búsqueda de información sobre la actividad emprendedora en los informes del GEM
3. Análisis de la información de la actividad emprendedora
4. Interpretación de correlaciones estadísticas entre la actividad emprendedora y otras variables de interés
5. Proponer medidas de política pública y estrategias empresariales para incentivar la actividad emprendedora temprana

3. ANTECEDENTES

3.1 Marco Teórico

El mundo está lleno de grandes empresas que una vez fueron pequeñas, las grandes corporaciones de hoy en día que emplean a miles de personas alguna vez empezaron como una idea que poco después se convirtió en un emprendimiento. Antes de proceder, se debe de tener claro cuál es el concepto del emprendimiento. Para entender qué es el emprendimiento, se podría recurrir a varias definiciones dadas por diferentes personas ya que este concepto no es algo nuevo, pero para definir qué es el emprendimiento y que es un emprendedor, se tomará la definición dada por Richard Cantillon, economista irlandés y francés de los años 1670 considerado uno de los autores más importantes en cuanto a la teoría del emprendimiento, el autor en su obra *Essai sur la nature du commerce en général* publicada en 1755, define al emprendedor como un individuo que toma riesgos y mueve recursos para así obtener un beneficio (Cantillon, 1755).

Ahora bien, ya que se tiene la definición de qué es un emprendedor, por lo que podemos definir el emprendimiento como cualquier acción o riesgo tomado por un emprendedor para obtener un beneficio. Retomando lo dicho inicialmente, las empresas nacen como actividades emprendedoras, buscando generar un beneficio ya sea social y/o económico. Normalmente cuando se habla de emprendimiento también se menciona el tema de la innovación, y cómo estos se pueden impulsar el uno al otro para llegar a niveles previamente inalcanzables. La OECD define la innovación como “La innovación es la implementación de un nuevo o significativamente mejor producto (bien o servicio) o un proceso, un nuevo método de mercadeo, un nuevo método organizacional en prácticas de negocios, organización del espacio laboral o relaciones externas” (OECD, 2005).

Con el paso de los años se va tomando un registro aún más exhaustivo en cuanto a los emprendimientos, esto debido a que como se mencionó anteriormente toda compañía ha empezado como una simple idea con el fin de ofrecer un producto o servicio que pueda satisfacer las necesidades de un grupo de consumidores en específico. Por otro lado, ha habido emprendimientos que incluso han sido creados con el fin de simplemente ofrecer algo diferente a la sociedad, siempre pensando en que los consumidores que lleguen se afiancen a lo ofrecido y de este modo convertirse en clientes constantes.

En los últimos años la actividad emprendedora ha crecido de una manera considerable, cada vez encontramos más compañías en la industria y a personas dispuestas a correr cierto tipo de riesgos con el fin de sacar y potenciar sus negocios. De cierta forma tomar la decisión de emprender cumple un significado aún más alto que el simple hecho de crear un nuevo negocio, cómo lo menciona un artículo de la Universidad de Anáhuac en México, “el emprender es la oportunidad de convertir a las personas en entes más creativos, proactivos, innovadores, y cualquiera la debería tener en su ADN, independientemente de la elección de su profesión” (Iturbe, 2019).

Por otro lado, debido a que los emprendimientos van cogiendo aún más furor a medida que los años van pasando, fue de vital importancia llevarlos a categorizar para un mayor orden entre los mismos. Es por lo que encontramos los pequeños emprendimientos, que son negocios que cuentan con un capital de financiamiento más bien bajo, con una poca cantidad de empleados y que obtiene rentabilidades con el fin de suplir necesidades básicas de una familia, generalmente son negocios locales. Seguimos con los emprendimientos escalables, los cuales pueden llegar a alcanzar crecimientos en un periodo de tiempo más bien corto, requieren de un capital de financiamiento un poco alto. El siguiente nivel, son los emprendimientos grandes, los cuales su principal propósito es ser una empresa líder en el mercado, con una constante innovación en sus procesos para así poder

mantener su prestigio en los mercados. Como cuarta categoría, encontramos los emprendimientos sociales, en ellos, su principal propósito es lograr un impacto en la sociedad, bien sea en temas de salud, educación, derechos humanos o incluso en el medio ambiente. Suelen ser compañías creadas sin ánimo de lucro (sin esperar remuneraciones económicas).

En base a todo lo anteriormente mencionado, en el caso de los emprendimientos en Colombia, se suele categorizar las empresas como pequeñas, medianas y grandes. Esta categorización depende de diferentes factores, principalmente por el número de empleados que tiene a cargo, el alcance que logra el producto o servicio que están ofreciendo, la cantidad de capital invertido, las rentabilidades que alcanzan a obtener, entre muchos otros factores.

3.2 Información de Apoyo

Como manera de sustentar los datos que estamos presentando, nos planteamos el reto de buscar informes donde otras personas o entidades se encargaran de mostrar y proporcionar información un poco más completa de lo que estamos presentando.

Actividad total emprendedora (TEA – Total entrepreneurial activity)

La TEA Es un índice creado originalmente por el GEM, por lo que no hay antecedentes en cuanto a este indicador, se encontró que el GEM es la única entidad que usa este índice. Hay índices parecidos a la TEA, como lo es el Kauffman index of entrepreneurial activity, este es un índice parecido al que es usado por el GEM, la diferencia radica en que el TEA toma en cuenta toda actividad emprendedora, mientras que el de Kauffman toma solo la nueva, por lo que es más parecido al índice NEA que a este.

Actividad emprendedora naciente (NEA – Nascent entrepreneurial activity)

Para poder entender un poco más que es este indicador, se encontró un estudio del año 2004 de SCALES (Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs), el reporte de investigación

H200401, titulado “*Explaining variation in nascent entrepreneurship*” donde André van Stel, Sander Wennekers, Roy Thurik y Paul Reynolds, a base de las bases de datos del GEM, hipotetizan que la NEA es una función del desarrollo económico, medido por el ingreso per cápita (SCALES, 2004).

Tal como menciona Wagner, para ser considerado un emprendedor naciente, se debe estar en la primera etapa del “proceso biológico” de crear una empresa (concepción), pero esto es solo la definición de lo que es un emprendedor naciente, pues el índice de (NEA) mide es la actividad de estos emprendedores como porcentaje de adultos entre la edad de los 18 y 64 años.

Cabe agregar, que tanto el GEM, Wagner y el estudio realizado por SCALES, mencionan que uno solo puede ser un nascent entrepreneur (emprendedor naciente) si se cumplen 3 condiciones, si ha tomado acción en el año para crear un nuevo negocio, si la persona espera ser parte de los dueños del negocio y si no se han pagado salarios por más de 3 meses.

Propietarios de negocios establecidos (EBO-Established business owners):

Realizando la investigación encontramos una plataforma que nos proporciona las gráficas con los crecimientos o disminuciones en cuanto a este índice filtrando por cada uno de los países que deseemos analizar, mediante la cual una vez realicemos el filtro de cada país nos proporciona una pequeña conclusión del proceso que llevó cada país con el paso de los años. Esta herramienta es proporcionada por “The World Bank”, donde nos informa que Colombia entre el año 2001-2020 proporcionó uno de los menores índices, con un promedio de -1,05% año a año. Por otro lado, en cuanto a los países latinoamericanos, Brasil fue el que presentó el mayor crecimiento año a año, durante el mismo periodo de tiempo, de aproximadamente un 8,74%.

Continuando con la investigación encontramos que un informe nos da a conocer la manera en que evolucionó la tasa de propiedad de las empresas en cada uno de los sectores de la economía y de

qué manera afectaron al crecimiento en la producción de cada uno de los mismos. Para el mismo, utilizaron información de 21 países pertenecientes a la Organización de para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en la cual tienen como principal objetivo promover políticas con el fin de que mejoren tanto el bienestar económico como social de las personas y de los países pertenecientes, Colombia hace parte de esta organización. Tomaron como base una investigación que ya habían realizado en el año 2002 donde buscaban relacionar las tasas de propiedad de las diferentes empresas en toda la economía y el desarrollo económico que las mismas presentaron. Basaron su nuevo estudio planteando una pregunta que utilizarían para darle sentido a toda su investigación que es la siguiente “¿en qué medida las diferencias en las tasas de propiedad de empresas a nivel de toda la economía reflejan diferencias en las estructuras sectoriales de las economías o diferencias en las tasas de propiedad de empresas a nivel sectorial?” (Van Stel, André; Carree, Martin (2003)). Contestando a esa pregunta que se habían planteado, lograron conseguir como conclusión que la tasa de propiedad empresarial, en promedio, es mucho más baja en el sector de la industria manufacturera, mientras que la tasa más alta de propiedad empresarial se encontraba en las compañías que hacen parte del sector de los servicios.

Por último, pero no menos importante, un reporte proporcionado por la biblioteca de la OCDE nos muestra una información mucho más detallada en cuanto a todos los indicadores relacionados con las tasas de emprendimientos en toda Latinoamérica, este fue publicado en el año 2017 y nos presenta la manera en que los emprendimientos le han aportado a las economías de los diferentes países pertenecientes a esta organización. Como pudimos observar en ese reporte, tomando las edades de las personas entre los 18 y los 64 años. Se realiza una división en cuanto a rangos de edades y el porcentaje que cada uno de los mismos cubre sobre el total de las personas que poseen un negocio en regla. Observamos que, para el caso colombiano, la mayoría de las personas que

poseen un negocio se encuentran en un rango de edades entre los 30-49 años, ocupando un poco más del 25% del total de estos. Seguido por las personas entre los 15-29 años y ya cerrando con una mayor participación los adultos que tienen más de 50 años. Esto nos puede sacar como conclusión que entre mayores sean las personas, tienden a dejar a un lado la participación y posesión de las empresas que tienen.

Miedo al fracaso/fracasar (FEARFAIL- Fear of failure):

Para este índice, hay dos puntos de vista desde donde se puede interpretar, pues el miedo al fracaso no es algo que está ligado exclusivamente al mundo del emprendimiento, sino que también es estudiado desde la psicología, pero para este estudio, nos centraremos únicamente en el miedo al fracaso en el contexto emprendedor.

Al hablar de emprendimiento se debe de tener en cuenta el término de riesgo, pues esto es parte indispensable del emprendimiento, el riesgo puede influir en varias cosas, pero principalmente en las tomas de decisiones. En un estudio titulado “*A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship*”, en un punto de vista económico, el miedo al fracaso impide empezar un nuevo negocio (Cacciotti et al.2015). En el mismo texto, se presentan más preocupaciones que pueden influir en el miedo al fracaso, algunas de estas son: costo de oportunidad, habilidad de financiar el negocio, seguridad financiera, entre otros.

También cabe mencionar que la aversión al riesgo juega un gran papel en cuanto al miedo al fracaso. La aversión al riesgo se puede definir como “La aversión al riesgo es la preferencia de un inversor por evitar incertidumbre en sus inversiones financieras”. (Sánchez, 2015). Una mayor aversión al riesgo está ligada a una mayor tolerancia a inversiones de mayor nivel de incertidumbre, mientras que una menor aversión al riesgo está ligada a inversiones más seguras con menor nivel de incertidumbre.

Intenciones de emprender (Entrepreneurial intentions):

Como se ha mencionado anteriormente en el documento, la intención de emprender es un índice de supremamente importancia a la hora de hablar sobre los emprendimientos, esto debido a que como su nombre indica, nos muestra de acuerdo con la población que se encuentra económicamente activa, quienes de ellos han tenido la más mínima idea de comenzar con un nuevo negocio.

Por otro lado, en diversas entrevistas realizadas por entidades consultoras, encontramos en un consolidado publicado por parte de Intellectium, que es un periódico donde publican noticias y blogs, nos presentan los cinco principales motivos que más se repetían cuando las personas decían que era lo que más los motivaba a tomar la decisión de emprender. Iniciamos con la idea más comunicada por las personas, el factor de no tener un jefe. Durante los últimos años cada vez son más las personas que dicen que no les gusta tener una persona referente como jefe a la cual le deban presentar las tareas realizadas y aquel que toma ese papel como de líder o encargado de dictar órdenes. Pasando a la segunda idea, se basa en que al ir obteniendo cierta experiencia o al verse enfrentado a cualquier tipo de acción en nuestro diario vivir, solemos encontrarnos con momentos en los que algún producto o servicio que no ha sido inventado nos facilita mucho la vida, entonces las personas se atreven a decir que han encontrado una forma de poder cambiar como hacemos las cosas. Como tercer factor, encontramos que la gente alcanza a presentar un estancamiento en sus vidas tanto laborales como personales donde consideran que el iniciar un nuevo negocio les puede presentar una salida exitosa a esta etapa que están viviendo. La cuarta y la quinta razón van un poco conectadas, al decir que creando este nuevo emprendimiento pueden formar un equipo de trabajo acomodado a la forma y medida en que a ellos les gusta laborar y que de estos pueden aprender muchas cosas tanto relacionadas a la vida laboral como a la vida personal.

4. METODOLOGÍA

Para la realización de este estudio partimos de realizar unos análisis muy exhaustivos acerca de los emprendimientos en general, de donde surge la idea de la creación de un negocio y en que momento inicia a tomar fuerza este nuevo criterio. Con esta investigación hecha, pasamos a realizar análisis más enfocados en el caso del país colombiano durante los últimos años. Como sustentación de estas búsquedas leímos los informes presentados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que es el principal proyecto de evaluación a nivel mundial acerca de la actividad emprendedora en aproximadamente 115 países a nivel mundial y proporciona informes anualmente. De estos informes, sacamos los seis principales índices que soportan los indicadores de actividades emprendedoras y sus respectivos valores para los países latinoamericanos, enfocándonos en como ha sido el comportamiento de estos indicadores en Colombia.

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1 Análisis de la actividad emprendedora TEA (Total Entrepreneurial Activity) según el GEM

El indicador TEA nos permite medir la actividad total emprendedora de un país basándose en la cantidad de población económicamente activa y en edad de trabajar, es decir de 18 a 64 años de edad. En la tabla 1 se puede observar que solo hay dos países los cuales proporcionan su información desde que comenzó este siglo, estos siendo Argentina y Brasil. Centrándose en Colombia, se puede apreciar que esta no aparece en los datos sino hasta el 2006, pero de ahí en adelante ha sido uno de los pocos países que ha proporcionado información todos los años sin falta. Pasando a los números, Colombia mantuvo un TEA promedio de 21,8%, con su año más bajo siendo en el 2009 con un 15,3% y el más alto en el 2020 con un 31,1%. Si se organizan los países de manera que su TEA promedio (desde el año 2006 en adelante) sea de mayor a menor, Colombia se encontraría en el puesto número 5, detrás de Bolivia, Ecuador, México y Chile, pero si se tienen en cuenta sólo los países que han proporcionado información de manera constante desde el 2006, Colombia se encuentra en el puesto número 1 detrás de ella se encuentra Chile. Como se puede observar, de los países latinoamericanos y México, Colombia ha mantenido un TEA relativamente alto, esto quiere decir que en el país hay una gran actividad emprendedora a comparación de los demás países.

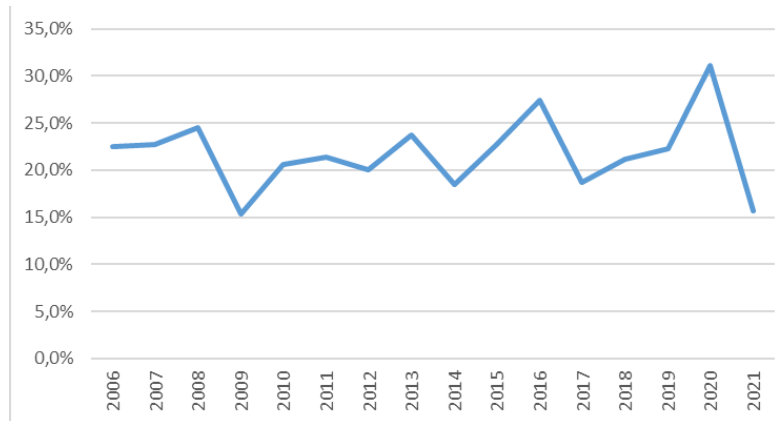
Tabla 1: Evolución de la TEA en Latinoamérica 2000-2021

DATA	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Argentina	10,2%	14,40%	16,5%	14,7%	14,2%	20,8%	19,0%	15,0%	14,4%	17,7%	14,5%	6,0%	9,1%			
Bolivia			29,8%		38,6%				27,40%							
Brazil	11,7%	12,70%	12,0%	15,3%	17,50%	14,90%	15%	17,30%	17,2%	21,0%	19,60%	20,30%	17,90%	23,30%	23,40%	21,00%
Chile	9,2%	13,40%	14,1%	14,7%	16,8%	23,7%	23,0%	24,3%	26,8%	25,9%	24,2%	23,8%	25,1%	36,7%	25,9%	29,9%
Colombia	22,5%	22,70%	24,5%	15,3%	20,6%	21,4%	20,0%	23,7%	18,5%	22,7%	27,4%	18,7%	21,2%	22,3%	31,1%	15,7%
Ecuador			17,2%	14,7%	21,3%		27,0%	36,0%	32,6%	33,6%	31,8%	29,6%		36,2%		
Mexico	5,3%		13,1%			9,6%	12,0%	14,8%	19,0%	21,0%		14,1%		13,0%		
Peru	40,2%	25,90%	25,6%	15,3%	27,2%	22,9%	20,0%	23,4%	28,8%	22,2%	25,1%	24,6%	22,4%			
Uruguay	12,60%	12,20%	11,9%	14,7%	11,7%	16,7%	15,0%	14,1%	16,1%	14,3%	14,1%	14,7%	15,7%		21,9%	23,1%
Venezuela		20,20%		15,3%		15,4%										

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

En el gráfico 1 se presenta la evolución de la TEA para Colombia entre los años 2006 y 2021. Al observar el gráfico 1, se puede observar que esta se ha mantenido pasando los entre un 15% y un 31%, siendo los años 2009 y 2021 donde su actividad emprendedora total se vio gravemente afectada, cabe resaltar que estos 2 años son los posteriores a la crisis de los años 2008 y 2021.

Gráfico 1. Evolución de la TEA para Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

5.2 Actividad emprendedora naciente (NEA – Nascent entrepreneurial activity)

La actividad emprendedora naciente o NEA, es el porcentaje de población de 18 a 64 años de edad que están dedicados a crear una empresa que en últimas van a ser uno de los dueños de la empresa, pero la empresa no ha pagado ningún tipo de salario a los dueños por más de 3 meses. Se puede observar que, en la tabla 2, ningún país (a excepción de Argentina en el 2000) proporcionó información sobre este indicador hasta el año 2005, al igual que en el 2015 y 2021. Pasando a los datos, al igual que en los anteriores indicadores, Colombia empezó a proporcionar información para sacar este indicador desde el año 2006. El promedio que mantuvo Colombia para los años analizados fue de un 13,4%. En cuanto a mínimos y máximos, el mínimo de Colombia en cuanto a la NEA fue de 8% en el año 2007, y su máximo llegó a ser en el año 2020 con un 18%.

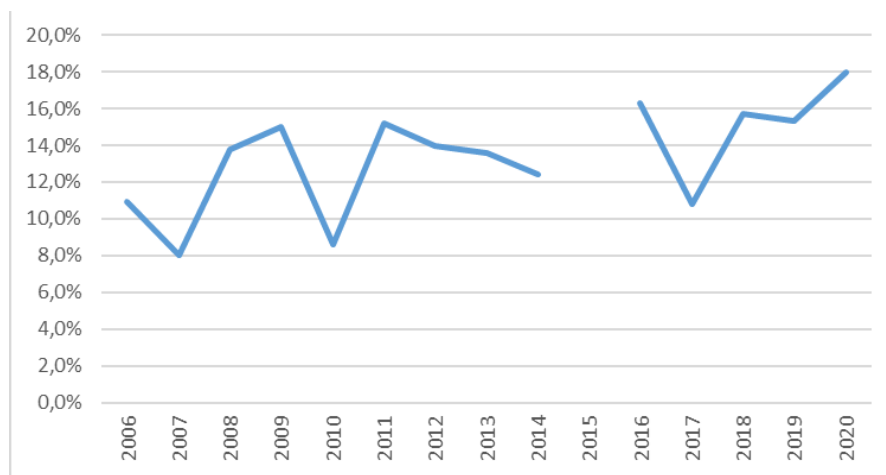
Tabla 2: Evolución de la NEA en Latinoamérica 2000-2021

DATA	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argentina	6,4%	7,80%	8,5%	6,1%	7,0%	11,8%	12,0%	10,5%	9,5%		8,9%	3,9%	4,9%		
Bolivia			17,4%		28,8%				21,5%						
Brazil	3,5%	4,30%	2,9%	5,8%	5,8%	4,1%	4,0%	5,1%	3,7%		6,2%	4,40%	1,70%	8,10%	10,20%
Chile	5,7%	7,30%	8,6%	9,6%	11,1%	14,6%	15,0%	15,4%	16,6%		15,6%	14,7%	16,0%	26,9%	19,8%
Colombia	10,9%	8,00%	13,8%	15,0%	8,6%	15,2%	14,0%	13,6%	12,4%		16,3%	10,8%	15,7%	15,3%	18,0%
Ecuador			8,7%	6,3%	10,4%		17,0%	25,3%	24,5%		22,4%	21,2%		26,9%	
Mexico	4,1%		9,3%			5,7%	8,0%	11,9%	12,7%			10,6%		9,8%	
Peru	30,0%	15,10%	19,7%	16,1%	22,1%	17,9%	15,0%	17,8%	23,1%		19,9%	18,7%	17,5%		
Uruguay		7,40%	7,7%	8,1%	7,8%	11,0%	10,0%	8,5%	10,5%		10,1%	10,7%	11,1%		15,9%
Venezuela	8,40%	14,50%		13,30%		13,1%									

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

Como lo muestra el gráfico 2, hasta el año 2006, no se proporcionó la información necesaria para el desarrollo de este índice, en cuanto al país de Colombia, se puede observar que la NEA tiene fluctuaciones considerables de año a año, donde en el primer tramo que va desde el 2006 al 2014, solo se presenta una estabilidad relativa en los últimos 3 años. En el segundo tramo que va desde el 2016 al 2020, se pueden ver fluctuaciones otra vez, pero desde el 2017 hay una tendencia creciente en la NEA.

Gráfico 2. Evolución de la NEA para Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM

5.3 Propietarios de negocios establecidos (EBO-Established business owners):

Este indicador es de suprema importancia en el mundo de los emprendimientos, ya que en pocas palabras nos permite identificar un porcentaje de las personas que se encuentran entre los 18-64 años que actualmente son propietarios de negocios ya establecidos legalmente. Por otro lado, los negocios que hacen parte de este indicador deben cumplir ciertas características tales como pagar salarios o cualquier otro tipo de remuneración económica hacia los propietarios por un tiempo mayor a los 42 meses.

De acuerdo con la tabla 3, donde se observan los países latinoamericanos que los informes del GEM (Global Entrepreneurship Monitor) nos facilitó con relación a este indicador. Desafortunadamente para países como Bolivia y Venezuela la cantidad de datos que se recogen de los últimos 10 años son muy pocos, casi que nulos. En cuanto a los demás países que observamos en la tabla, podemos observar que es un indicador que mantiene en constantes altos y bajos, esto quiere decir que de un año a otro puede empezar a mostrar una tendencia de crecimiento, pero, sin embargo, de un momento a otro puede disminuir. Enfocándonos directamente en el caso del país colombiano, nuestro país de residencia, podemos observar que del año 2011 al 2015 estuvo mostrando una constante disminución, pero para el año 2016 tuvo un crecimiento considerable llegando a marcar el punto más alto de la última década. Este dato del 2016 nos indica básicamente que para ese año un 8,9% de las personas entre los 18-64 años eran propietarios de una empresa que se encontraba legalmente constituida y que llegaba a pagar salarios.

Tabla 3: EBO (Established business owners)

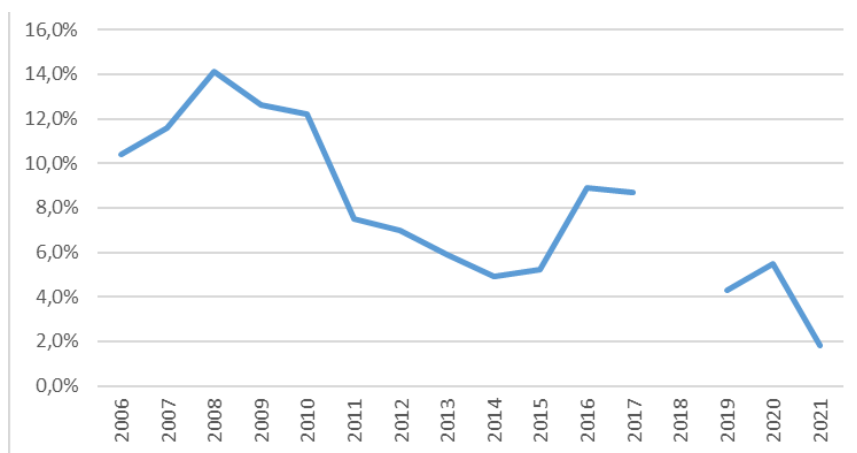
DATA	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Argentina	7,0%	10,00%	13,5%	13,5%	12,4%	11,8%	10,0%	9,6%	9,1%	9,5%	7,9%	6,7%				
Bolivia			19,1%		18,2%				7,6%							
Brazil	12,1%	9,90%	14,6%	11,8%	15,3%	12,2%	15,0%	15,4%	17,5%	18,9%	16,9%	16,50%		16,2%	8,70%	10,00%
Chile	6,8%	8,70%	6,8%	6,7%	6,0%	7,0%	8,0%	8,5%	8,8%	8,2%	8,0%	9,9%		10,60%	6,1%	7,1%
Colombia	10,4%	11,60%	14,1%	12,6%	12,2%	7,5%	7,0%	5,9%	4,9%	5,2%	8,9%	8,7%		4,3%	5,5%	1,8%
Ecuador			11,9%	16,1%	14,7%		19,0%	18,0%	17,7%	17,4%	14,3%	15,4%		14,7%		
Mexico	2,3%		4,9%			3,0%	5,0%	4,2%	4,5%	6,9%		1,4%		1,8%		
Peru	12,4%	15,30%	8,3%	7,5%	7,2%	5,7%	5,0%	5,4%	9,2%	6,6%	6,1%	7,4%				
Uruguay	6,90%	6,60%	7,9%	5,9%	7,2%	5,9%	5,0%	4,9%	6,7%	2,1%	7,4%	6,4%			5,1%	4,1%
Venezuela		5,40%		6,50%		1,6%										

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM

La disminución en este índice se puede presentar por diversos factores, pero el principal factor que puede generar una disminución de este es la constante presencia de inversión extranjera directa, donde empresas del exterior con el paso de los años han ido adquiriendo empresas colombianas, lo que muestra una menor cantidad de personas nacionales que sigan en posesión de su compañía.

En la gráfica añadida nos podemos dar cuenta que los datos proporcionados por el GEM están un poco incompletos, evidenciamos muchos puntos que no tienen conexión ya que hay años que no se proporciona la información completa. Se puede evidenciar que, en Colombia, con el paso de los años cada vez hay una menor presencia de emprendedores, ha sido el país que, pasados los 15 años de análisis, ha presentado una mayor disminución en la cantidad de empresarios que todavía poseen su compañía. El primer dato presentado, en el 2006, tenía un índice de alrededor de un 10%, sin embargo, cierra el ciclo de datos proporcionados con una marca de un poco menos del 2%. Esto es una información un poco negativa, ya que nos informa que las personas han dejado de poseer los comercios, es decir, cada vez hay más comerciantes que puedan proporcionar ingresos al país y generar empleos.

Gráfica 3: EBO (Established business owners)



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM

5.4 Miedo al fracaso (FEARFAIL - Fear of failure)

El miedo al fracaso o el FEARFAIL, es el indicador que, según GEM, mide el miedo que tiene la gente a empezar a emprender o crear una empresa por el miedo a que está en últimas fracase. Como se puede observar en la tabla 4, ningún país proporcionó información que permitiera medir el FEARFAIL hasta el año 2009. Se puede observar que en promedio entre un cuarto y un tercio de la población tiene miedo de crear su propia empresa. En el caso de Colombia, el indicador muestra que casi un tercio de la población tenía miedo a empezar a emprender desde el 2008 hasta el 2015, en el 2016 el indicador disminuyó considerablemente, haciendo que en promedio entre un quinto y un cuarto de la población tuviese miedo a emprender. Hasta este momento, el mínimo histórico de este indicador se obtuvo en el año 2016 en el cual se obtuvo un 21%, en los últimos años, con los efectos del COVID-19, el FEARFAIL aumentó considerablemente, hasta llegando a su máximo histórico de 48,70% en el 2021 superando el anterior máximo de 39,50% en el 2020 y superando por una cantidad bastante considerable al anterior máximo de 33,20% en el 2015.

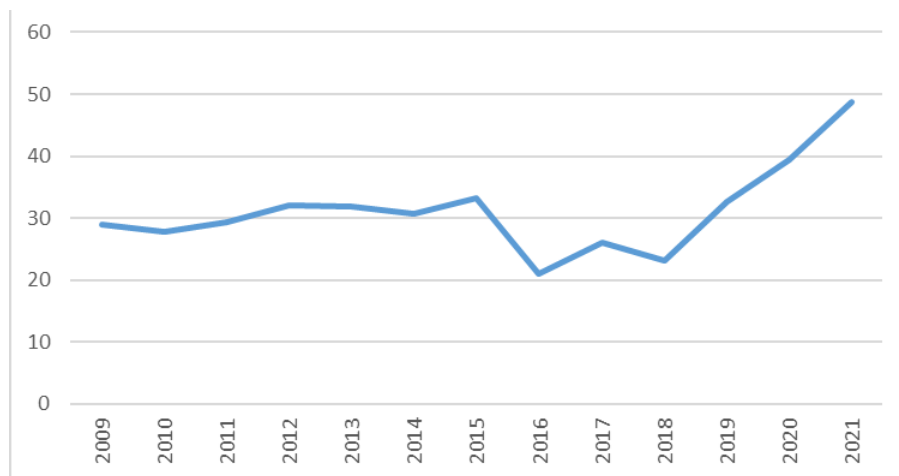
Tabla 4: Evolución del FEARFAIL en Latinoamérica 2000-2021

DATA	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Argentina	37	21,3	27,9	27	24,9	23,5	25,8	25,8	37,8	31,9			
Bolivia		28,4				38,4							
Brazil	31	33,2	31,4	31	38,7	35,6	44,7	36,1	39,8	32,6	35,6	43,4	45,1
Chile	23	22,1	27	28	28	28,4	28,1	26,1	29,4	28,6	58,1	46,3	46,8
Colombia	29	27,7	29,4	32	31,8	30,7	33,2	21	26,1	23,1	32,7	39,5	48,7
Ecuador	35	31,2		33	34,9	30,7	28,6	25,9	27,1		33,51		
Mexico		33,4	26,6	26	31,6	29,6	36,4		28,4		47,7		
Peru	32	34	41	30	25,7	29,1	25,5	30,5	30,7	30,2			
Uruguay	29	27,7	34,4	27	26,9	26,7	24,4	29,7	31	27,4		48,8	
Venezuela	26		24,1										

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

En cuanto al gráfico 4, se puede observar que en Colombia el miedo al fracaso se puede dividir en 3 periodos, el primero va desde el 2009 al 2015, donde se mantuvo relativamente estable en un 30%, el segundo periodo va desde 2016 al 2018, donde el miedo al fracaso disminuyó hasta el punto de casi llegar al 20%, desde ahí el miedo al fracaso se disparó, llegando a su máximo en el 2021 donde roza el 50%.

Gráfico 4. Evolución del FEARFAIL para Colombia



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

5.5 Intenciones de emprender (Entrepreneurial intentions):

En cuanto a este indicador, como su nombre bien lo dice, se encarga de darnos a conocer el porcentaje de personas entre los 18 y 64 años que tienen algún tipo de intención en crear su propio emprendimiento en un lapso máximo de los siguientes tres años. Por otro lado, en este índice se excluye a cualquier individuo que se encuentre en cualquiera de los otros puntos relacionados con el emprendimiento. Este índice es de suprema importancia ya que nos ayuda a conocer las personas que, si bien desean iniciar su emprendimiento, de esta misma manera puede ayudar a generar empleos una vez su negocio empiece a crecer.

Observando la tabla 5, en la que se relaciona este índice de cada país de latinoamericana que nos proporcionó el GEM en sus informes con respecto a cada año desde el 2009, muestra que desde ese primer año en una gran cantidad de países este índice ha ido disminuyendo. Esto se puede ver influenciado por las pocas oportunidades y/o beneficios que le presta el estado a los pequeños y medianos negocios. Para el caso colombiano, durante estos 13 años, la intención de emprender de las personas ha disminuido en más del 50%. Iniciamos el periodo marcando un índice del 57% para el año 2009 y el último dato recogido, el del 2021, marcó un valor del 20,9%. Esta gran disminución se puede ver influenciada por los pocos beneficios que ofrece el estado a los interesados en emprender, por otro lado, los impuestos cobrados en nuestro país tienen un valor considerablemente alto. Esto desmotiva a las personas y adicional a ello, las personas tienen cierto temor a fracasar y más en un país donde las oportunidades son muy pocas, como pasa en Colombia.

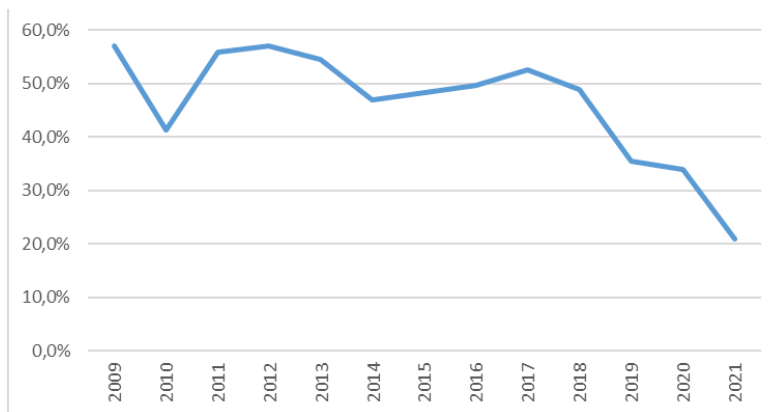
Tabla 5: Entrepreneurial intentions

DATA	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Argentina	14,0%	21,0%	29,9%	29,0%	31,0%	27,8%	29,1%	28,0%	13,4%	14,8%			
Bolivia		49,3%				46,9%							
Brazil	21,0%	26,5%	28,2%	36,0%	27,2%	24,5%	24,4%	27,7%	15,3%	26,1%	30,2%	52,7%	53,0%
Chile	35,0%	38,3%	46,0%	43,0%	46,5%	50,1%	50,0%	44,7%	45,8%	48,7%	57,6%	50,6%	50,3%
Colombia	57,0%	41,3%	55,8%	57,0%	54,5%	47,0%	48,2%	49,6%	52,5%	48,8%	35,5%	33,9%	20,9%
Ecuador	31,0%	46,3%		51,0%	39,9%	43,1%	46,3%	36,7%	48,2%		42,5%		
Mexico		22,3%	24,2%	18,0%	16,9%	17,4%	13,7%		13,2%		16,3%		
Peru	32,0%	39,6%	37,5%	45,0%	33,9%	50,6%	38,6%	43,5%	43,2%	39,7%			
Uruguay	21,0%	31,8%	38,2%	20,0%	25,3%	24,8%	25,4%	25,5%	27,4%	24,2%		33,0%	
Venezuela	29,0%		20,2%										

Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

La gráfica añadida a continuación, nos ayuda a analizar los datos de una mejor manera, en esta podemos observar de qué manera Colombia se ha venido comportando con el paso de los años. En este caso, podemos ver que del año 2009 al 2010 presentó una disminución considerable, sin embargo, para el siguiente año el índice volvió a aumentar. Posterior al 2011, año tras año, las intenciones emprendedoras de las personas han ido disminuyendo, marcando en ese año unas intenciones emprendedoras de más del 50% de la población entre los 18-64 años. Una década después, en el 2021, alcanza el punto más bajo en las intenciones emprendedoras de las personas, una disminución de más del 50%, encontrándose en una marca donde aproximadamente el 20% de las personas tienen esas intenciones.

Gráfica 5: Entrepreneurial Intention



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM.

5.6 RESULTADOS DE ALGUNAS REGRESIONES

Analizando las estadísticas descriptivas en términos del PIB y la TEA, se puede observar que, en cuanto al promedio, la TEA cuenta con un promedio de 22.28% y el PIB con un promedio de 3.68%, una desviación estándar relativamente parecida con un 3.59% para la TEA y un 3.75% para el PIB. En cuanto a mínimos y máximos, el PIB tuvo un mínimo de -7% y un máximo de 10.6%, mientras que la TEA obtuvo un mínimo de 15.7% y un máximo de 31.1%. En cuanto al PIB, se

puede ver que el promedio fue de 0.43%, una desviación estándar de 3.35% y los mínimos y máximos del mismo PIB.

Tabla 6. Estadísticas descriptivas

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Años	16	2013,5	4,760952	2006	2021
TEA	16	22,28938	3,598476	15,7	31,1
PIB	16	3,6875	3,7523021	-7	10,6
d	16	0,1875	0,4031129	0	1
dpib	16	0,43125	3,359309	-7	10,6

Fuente: Elaboración propia

Correlación entre las variables

Aquí se puede observar lo que es la matriz de correlaciones entre las variables previamente establecidas, cabe recordar que la correlación se usa para medir la relación lineal entre dos variables. Se puede ver una matriz escalonada, con la diagonal principal de 1 (esto da a entender que la correlación entre una variable y ella misma siempre es de 1). En cuanto a los otros valores, simplemente es ver cuánto hay de correlación entre las distintas variables. Analizando principalmente la TEA y el PIB, se puede observar que hay una correlación negativa, dando a entender que entre más suba el PIB, más va a bajar la TEA.

Tabla 7. Correlación de las variables

	Años	TEA	PIB	d	dpib
Años	1				
TEA	0,006	1			
PIB	-0,2933	-0,7131	1		
d	0,6774	0,1485	-0,1834	1	
dpib	0,2174	-0,7069	0,7763	0,276	1

Fuente: Elaboración propia

Regresiones

Las regresiones lineales en estadísticas son un modelo matemático que es utilizado cuando se desea analizar entre dos variables la relación de dependencia que existe entre una con la otra. Por otro lado, ayuda a que en base a las variables que se están analizando se puedan predecir comportamientos a futuro entre estas. En esta sección queremos observar el potencial efecto que tiene la actividad económica medida como el PIB en la variable de emprendimiento temprano TEA, para lo cual se realizó una regresión por MCO siguiendo el modelo econométrico:

$$TEA_t = \beta_0 + \beta_1 PIB_t + \mu_t$$

En donde TEA_t es la tasa de actividad de emprendimiento temprana de Colombia para cada año desde 2006 hasta el año 2021. PIB_t es una variable que mide la actividad económica utilizando la tasa de crecimiento económico de cada año desde 2006 hasta el año 2021. μ_t es el termino de error aleatorio habitual. Como se puede observar en la Tabla 9, se realizó una regresión lineal entre el índice de la TEA durante los años estudiados anteriormente en el documento y el comportamiento del PIB en cada uno de esos años. Lo arrojado por este estudio, con un intervalo de confianza del 95%, es que estos dos índices tienen comportamientos opuestos, es decir, cuando el PIB aumenta la TEA disminuye y viceversa. Esto se debe a que Colombia es un país en el que las personas están en constante necesidad y búsqueda de nuevas oportunidades. Cuando el PIB tiende a disminuir, el desempleo lo hace de la misma manera, entonces las personas se encuentran en la necesidad de generar más ingresos y por eso buscan la opción de crear un nuevo emprendimiento.

Tabla 8. Regresión lineal entre la TEA y el PIB

Source	SS	df	MS		
Model	98,7713002	1	98,7713002	Number of obs =	16
Residual	95,4641949	14	6,81887106	F (1, 14) =	14,48
Total	194,235495	15	12,949033	Prob > F	0,0019
				R-squared =	0,5085
				Adj R-squared =	0,4734
				Root MSE =	2,6113

TEA	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. Interval]	
PIB	-0,6837365	0,179651	-3,81	0,002	-1,06905	-0,2984234
_cons	24,81065	0,9300735	26,68	0	22,81584	26,80546

Fuente: Elaboración propia

En la regresión anterior se observa que el PIB tiene un efecto negativo en la actividad emprendedora, para controlar el efecto de la actividad económica sobre el emprendiendo se utiliza ahora una variable dummy que recoge un shock exógeno a la economía. En este caso es la pandémica provocada por el coronavirus conocido popularmente como la enfermedad el Covid 19. La dummy toma el valor de 1 si es un año con pandemia y cero en otro caso. La dummy del shock exógeno es:

$$d_t = \begin{cases} 1 & \text{si es un año con pandemia del Covid 19 (2020-2021)} \\ 0 & \text{en otro caso.} \end{cases}$$

La formulación del modelo con la variable dummy del shock exógeno del Covid 19 es la siguiente:

$$TEA_t = \beta_0 + \beta_1 PIB_t + \beta_2 d_t + \mu_t$$

Esta especificación del modelo es conocida como un cambio proporcional, la variable dummy d_t , mide un cambio proporcional. Es un efecto en el intercepto del modelo. En la tabla 10 se presenta el resultado de la regresión del modelo con cambio proporcional. En este caso una reducción de la actividad económica provoca un aumento en la TEA, la relación es negativa o inversa entre estas dos variables. La explicación mas plausible de este resultado es que el emprendimiento en las regiones en desarrollo como Colombia es primordialmente por necesidad con lo cual una

desaceleración económica traerá como consecuencia un aumento en el emprendimiento por necesidad o de rebusque al no existir alternativas en el mercado laboral formal. La variable dummy del efecto del Covid 19 no resulta estadísticamente significativa, por lo que no existe un efecto en el intercepto de la pandemia. En otras palabras, el promedio de la tasa TEA no se vio afectado por la situación exógena de una pandemia de salud, esto es posible debido a que nuevamente ponemos en contexto que la gran mayoría de la actividad empresarial en Colombia es por necesidad.

Tabla 9. Regresión lineal entre la TEA y el PIB con crisis del coronavirus (cambio en el intercepto)

Source	SS	df	MS			
Model	98,8344963	2	49,41722482	Number of obs =	16	
Residual	95,4009988	13	7,33853837	F (1, 14) =	6,73	
Total	194,235495	15	12,949033	Prob > F	0,0098	
				R-squared =	0,5088	
				Adj R-squared =	0,4333	
				Root MSE =	2,706	
TEA	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. Interval]	
PIB	-0,6805094	0,1895875	-3,59	0,003	-1,090088	-0,2709306
d	0,1637964	1,765078	0,09	0,927	-3,649423	3,977016
_cons	24,76804	1,068556	23,18	0	22,45957	27,07652

Fuente: Elaboración propia

Para probar la existencia de una relación negativa entre la actividad económica con la actividad emprendedora se realiza una regresión teniendo en cuenta un cambio estructural. Este consiste en la interacción de la variable continua PIB con la variable dummy que mide el periodo de la pandemia. La variable $dpib_t$ mide la interacción de estas variables, en donde el shock exógeno es la pandemia del Covid 19. Para estimar este efecto de la actividad económica durante la pandemia se incluye en el modelo la interacción antes descrita en este párrafo.

$$TEA_t = \beta_0 + \beta_1 PIB_t + \beta_2 d_t + \beta_3 dpib_t + \mu_t$$

En la tabla 11 se presentan los resultados del modelo que presenta un cambio estructural. En este caso, el resultado relevante es la significancia estadística de la interacción entre la variable continua

y la dummy que miden el cambio estructural. En este caso el resultado a mostrar es el coeficiente β_3 . Su interpretación es la siguiente:

Ante un aumento en una unidad en el crecimiento económico PIB que mide la actividad económica se espera que en promedio la actividad emprendedora medida como TEA disminuya, esta reducción es mayor cuando observamos un periodo con pandemia en -0,79 unidades. De esta forma el efecto de la actividad económica sola es de -0,68 unidades, pero si se condiciona a un periodo de pandemia con restricción a la movilidad y efectos negativos en la actividad economía el efecto es mayor -0,79 unidades.

Los modelos de regresión siempre, con cambio proporcional y con cambio proporcional y estructural siempre tiene un R cuadrado superior al 50%. Por lo tanto, el 50% de las variaciones de la actividad empresarial están explicados por el modelo de regresión.

Tabla 10. Regresión lineal entre la TEA y el PIB con crisis del coronavirus (cambio estructural)

Source	SS	df	MS		
Model	122,131625	3	40,7105418	Number of obs =	16
Residual	72,1038697	12	6,00865581	F (1, 14) =	6,78
Total	194,235495	15	12,949033	Prob > F	0,0063
				R-squared =	0,6288
				Adj R-squared =	0,536
				Root MSE =	2,4513

TEA	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. Interval]	
PIB	-0,0694526	0,3545877	,0,2	0,848	-0,8420327	0,7031276
d	3,04222	2,165136	1,41	0,185	-1,675206	7,759645
dpib	-0,7977939	0,4051615	-1,97	0,072	-1,680565	0,0849772
_cons	22,31911	1,575331	14,17	0	18,88676	25,75147

Fuente: Elaboración propia

6. CONCLUSIONES

Pasaremos a analizar las conclusiones que fuimos observando en base a cada uno de los indicadores que trabajamos alrededor de todo el documento. En base a nuestro indicador principal, la TEA de Colombia, se puede ver como este ha sido uno de los países con mayor actividad emprendedora en todo Latinoamérica, ubicándose por encima de las potencias del continente Argentina y Brasil. Cabe resaltar que Colombia es el país más consistente desde el año 2006, dando resultados superiores a esos de los demás países. Esto anterior muestra que la población colombiana que es económicamente activa y en edad de trabajar es superior en cuanto al emprendimiento en comparación del resto de países latinos, dando a entender que es líder en emprendimiento.

La NEA mide la actividad emprendedora naciente, en términos de esta, Colombia se sitúa entre los puestos más bajos a nivel Latinoamericano, es decir, que en Colombia es poca la población económicamente activa y en edad de trabajar que está concentrada en crear y/o crecer una empresa (es pertinente recordar que se considera actividad emprendedora naciente a toda actividad relacionada con una empresa donde se es/será un dueño y que no se hayan pagado los sueldos a los dueños mínimo hace 3 meses).

Lo que nos pudo mostrar el EBO en el caso de Colombia es que con el paso de los años ha tenido un comportamiento bastante bueno. Como mencionamos anteriormente, este indicador es muy importante ya que nos muestra la cantidad el porcentaje de propietarios de negocios que están consolidados legalmente. Como se mostró en la Tabla 3, el porcentaje colombiano se ha mantenido e incluso ha tenido pequeños crecimientos con el paso de los años. Esto es un incentivo muy bueno, ya que si seguimos creciendo este número cada vez serán más los establecimientos legalmente inscritos que son administrados por comerciantes colombianos.

En cuanto al miedo al fracaso, Colombia presentaba bajos índices hasta antes de la pandemia, donde entre el 25% y el 33% de los individuos tenían miedo de fracasar al crear una empresa, posteriormente a la pandemia este porcentaje incremento hasta el punto de llegar a casi el 50%. El miedo al fracaso en Colombia se divide en 3 periodos: el estable, el fluctuante y el alcista. En comparación al resto de los países, Colombia estaba entre los que tenían relativamente poco miedo, pero en pandemia se ubicó como el país con más miedo al fracaso.

En cuanto a las intenciones de emprender que tienen las personas, vemos que durante los últimos 10 años este porcentaje a disminuido considerablemente. Esto no sería un caso positivo, debido a que, al tener cada vez menos intenciones de emprender, se tiene en cuenta que son menos los negocios que van surgiendo los cuales son la oportunidad de generar empleo, impulsar la industria y la economía colombiana. Este cambio en la percepción de la gente, también se debe a las pocas garantías y diversas dificultades que ofrece el gobierno colombiano para los emprendedores. Cuando se ejecuta la idea de un nuevo emprendimiento, son muy altos los impuestos que se deben pagar y, por otro lado, el estado colombiano no ofrece ningún tipo de incentivos para pequeños negocios.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguiar, Alberto R. (2020). Noticia Business Insider, Tesla estuvo a un mes de la bancarrota. Tomado de: <https://www.businessinsider.es/tesla-estuvo-exactamente-mes-bancarrotaelon-musk-749317>
- Alessandro Margherita, Marikka Heikkilä (2021). Business continuity in the COVID-19 emergency: A framework of actions undertaken by world-leading companies, Business Horizons. Tomado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0007681321000227>
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2015). *A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship*.
- Cantillon, Richard. *Essai sur la nature du commerce en général*. 1755
- Iturbe, Laura (2019). Red de Universidades Anáhuac: La importancia del emprendimiento. Tomado de: <https://www.anahuac.mx/generacion-anahuac/la-importancia-del-emprendimiento>
- Mercado, Andre (2020). SpaceX está en riesgo de bancarrota. Tomado de: <https://www.enter.co/cultura-digital/ciencia/spacex-esta-en-riesgo-real-de-bancarrotaelon-musk/>
- Mileidi, Sara (2019). Financiación de startups, ¿Cuáles son las principales razones que nos motivan a emprender? Tomado de: <https://intelectium.com/cuales-las-principales-razones-nos-motivan-emprender/>
- OECD/ECLAC/CAF (2016), Latin American Economic Outlook 2017: Youth, Skills and Entrepreneurship. Tomado de: <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2017-en>
- Olivera, Ariadna (2020). Tipos de emprendimiento: ¿Cuál es el más adecuado para ti?. Tomado de: <https://www.amocrm.com/es/blog/tipos-de-emprendimiento/>
- Sandoval, Alvaro (2020). Conozca los tipos de emprendimiento y sus características. Tomado de: <https://empresas.blogthinkbig.com/tipos-de-emprendimiento/>

- Sánchez, J. (2015). Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/aversion-al-riesgo.html>
- SCALES. (2004). *Explaining variation in nascent entrepreneurship*. <https://repub.eur.nl/pub/9716/>
- The world bank (2020). Established business ownership rate. Tomado de: https://tcdata360.worldbank.org/indicators/aps.own.est?country=BRA&indicator=3117&viz=line_chart&years=2001,2020
- Van Stel, André; Carree, Martin (2003). Business Ownership and Sectoral Growth: An Empirical Analysis of 21 OECD Countries. Tomado de: <https://ondernemerschap.panteia.nl/pdf-ez/n200308.pdf>
- Wagner, Joachim. *Nascent Entrepreneurs*. 2004, <https://docs.iza.org/dp1293.pdf>