

NUEVOS HALLAZGOS DE LA
SUPERVIVENCIA **Y** CRECIMIENTO
DE LAS EMPRESAS EN **COLOMBIA**



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

NUEVOS HALLAZGOS DE LA SUPERVIVENCIA Y CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS EN COLOMBIA

Julián Domínguez Rivera
Presidente

Clara Ramírez Barbosa
Gerente de Asuntos Corporativos
y Comunicaciones

Margalida Murillo Lozano
Jefe de Investigaciones Económicas

Leidy Marion Restrepo Sánchez
Investigadora

Cindy Paola Leal Valero
Asistente de investigaciones

Contenido

Introducción

Resumen Ejecutivo

1. Evolución del tejido empresarial en Colombia

- 1.1 Empresas empleadoras y no empleadoras:
una aproximación a los indicadores OCDE
- 1.2 Las empresas colombianas y su distribución por edades
- 1.3 Análisis de la distribución sectorial

2. Dinámica de entrada y salida de empresas

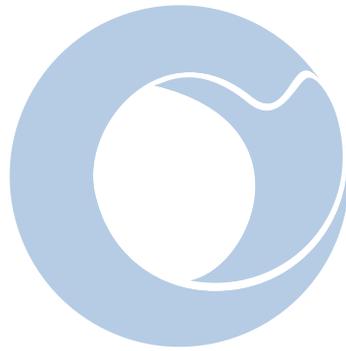
- 2.1 Entrada y salida de empresas
- 2.2 Creación de empresas generadoras de empleo

3. Supervivencia y sostenibilidad de los emprendimientos

4. Empresas Gacela y de alto crecimiento

- 4.1 Distribución sectorial de las empresas gacela

Diciembre de
2018



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Presentación

En 2016 Confecámaras publicó por primera vez un estudio donde se calcularon indicadores de demografía empresarial siguiendo la metodología de la OCDE para la identificación comprehensiva del stock de empresas del país, los flujos de nacimiento y salida de empresas, así como las tasas de supervivencia de las empresas nacientes. Un trabajo riguroso que fue posible, gracias a la riqueza de la información consolidada en el Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las Cámaras de Comercio.

En esta ocasión, se presenta una nueva edición del estudio que hemos titulado '*Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia*', donde además de la actualización de cifras, se ofrece un nuevo abanico de

indicadores que distinguen la población de empresas generadoras de empleo formal de aquellas que no generan empleo e identifica también las empresas que han registrado tasas de crecimiento del empleo del 20% de manera sostenida en los últimos tres años. Estas empresas, denotadas por la OCDE como *empresas de alto crecimiento*, son de gran relevancia dada su elevada contribución al empleo y la creación de riqueza.

Entre estas empresas de alto crecimiento, se identificó un subconjunto de unidades productivas conocidas como *empresas gacela*, que además de registrar elevadas tasas de creación de empleo se caracterizan por ser jóvenes y estar en las primeras etapas del ciclo empresarial. Estas empresas son ilustrativas del tipo de unidades productivas hacia donde se deben

dirigir los esfuerzos en materia de política pública dado su alto potencial para seguir creciendo y aportar a la economía.

Esta investigación llega en un momento clave para el país, donde se requiere focalizar muy bien las acciones de política pública para la promoción del desarrollo empresarial y regional. Con ella, buscamos contribuir a la gran meta que se ha trazado el Gobierno Nacional de fortalecer el emprendimiento y el tejido empresarial en las regiones.

Esperamos que las cifras y hallazgos de la presente investigación constituyan un avance decisivo para el conocimiento de la empresarialidad del país y contribuyan en la formulación de políticas públicas dirigidas a favorecer la creación y consolidación empresarial.

Julián Domínguez Rivera |
Presidente

Resumen ejecutivo

De acuerdo con las cifras obtenidas a partir del Registro Único Empresarial y Social – RUES, de las Cámaras de Comercio, entre 2013 y 2017 se ha registrado un incremento del 17% en el número de empresas formales del país, con un crecimiento promedio anual del 3,9%.

Para el 2013 el número de empresas formales ascendía a 1.313.899 empresas de las cuales 325.125 corresponden a sociedades y 988.774 a personas naturales. En tanto en 2017, este número aumentó a 1.532.290, siendo 424.522 sociedades y 1.107.768 personas naturales. Se destaca el dinamismo de la creación de empresas en sociedades al presentar una tasa de crecimiento promedio anual del 6,9%, en comparación con las personas naturales que exhibieron, en promedio, un crecimiento del 2,9%.

Los flujos de entrada y salida de empresas indican que entre 2013 y 2017 entraron al mercado un total de 1.075.908 empresas y desaparecieron 1.011.613, lo que equivale a una tasa de nacimiento o entrada bruta promedio del 19,2% y una tasa de salida bruta del 18,1%, con lo cual la tasa de entrada neta promedio se ubica en 1,1%.

Este comportamiento evidencia la intensidad del proceso de selección de mercado en la economía nacional, donde cada año un número considerable de firmas pierde la batalla por mantenerse en el mercado y no logra materializar sus expectativas de crecimiento y consolidación empresarial.

Supervivencia de las empresas nacientes

Con relación a la supervivencia empresarial, se encontró que, de cada 100 empresas creadas formalmente en 2012, sobreviven 34 al término de cinco años. Esta cifra es superior en cinco puntos porcentuales a la observada para la cohorte de empresas analizadas en el estudio anterior realizado por Confecámaras, centrado en las empresas nacidas en 2011, y que arrojó que de cada 100 empresas creadas sólo sobrevivían 29 luego de cinco años.

Este comportamiento se explica principalmente por la reducción del riesgo de salida que muestran las sociedades en los sectores de construcción e industria, lo cual es consistente con su dinámica de crecimiento, pues además del impulso que ha tenido el sector infraestructura y construcción de vivienda y edificios en los últimos años, también se ha observado

una recuperación importante del sector industrial.

En la medida que crece la demanda y el valor de la producción en estos sectores, se amplían las oportunidades y la capacidad de sostenimiento de las empresas que inician su actividad en ellos. En efecto, la supervivencia de las sociedades en el sector de la construcción pasó de 46,7% a 53,0%, mientras que, en la industria, pasó de 40,1% a 49,4%.

Consistente con la evidencia empírica internacional, se constata que un mayor tamaño de entrada inicial eleva las probabilidades de que las firmas sobrevivan. Las microempresas registran una tasa de supervivencia del 34,4%, en tanto las empresas que inician su actividad económica con un tamaño pequeño registran una tasa de 67,2%; las medianas 69,1% y las grandes 72,7%.

Perdurabilidad y crecimiento empresarial

En Colombia, más del 32% del tejido empresarial está conformado por startups – empresas que no han cumplido más de 2 años, el 24% son empresas jóvenes con edades entre 3 y 5 años, 20% empresas maduras entre 5 y 10 años, y 23% empresas con

más de 10 años de consolidación empresarial en el mercado.

Estos startups se concentran principalmente en el segmento de microempresas (34,4%), lo cual es reflejo de un comportamiento racional del emprendedor de iniciar sus negocios con una escala de operación pequeña, buscando minimizar pérdidas, en caso de no lograr sobrevivir y/o posicionarse exitosamente en el mercado. A medida que las firmas van madurando, se empiezan a consolidar como unidades productivas mucho más grandes y ganan participación las firmas maduras y consolidadas.

Este último aspecto es muy relevante porque aquellas empresas que logran hacer el tránsito hacia un tamaño de empresa mayor y, por ende, aumentaron sus activos, tendrán probabilidades más altas de acceder al crédito para invertir en capital de trabajo, ampliar su capacidad o invertir en innovación, generando al mismo tiempo mejores condiciones para agregar valor a su producción, crear nuevos puestos de trabajo y avanzar en materia de formalización laboral.

Contribución al empleo de las empresas colombianas

Del total de 1.532.290 empresas activas y renovadas, 36,5% son empresas generadoras de empleo formal, en tanto el 63,5% restante son empresas

que o bien no generan empleo o lo hacen de manera informal.

Entre 2013 y 2017, el empleo generado por estas empresas aumentó 33,1%, pasando de ocupar unos 5.164.440 trabajadores en 2013 a 6.873.916 en 2017.

Al examinar el nacimiento de empresas empleadoras, se encontró que entre 2013 y 2017 se crearon cada año, un promedio 55.848 empresas (19,2% del total de empresas creadas), las cuales generaron 253.700 nuevos puestos de trabajo formales anualmente.

El análisis de las empresas empleadoras cobra especial relevancia, en la medida que permite conocer uno de los principales aportes de los nuevos emprendimientos en términos de desarrollo económico.

Asimismo, esta distinción entre firmas por generación de empleo permite un acercamiento al tipo de emprendimiento que tiene lugar en el país, ya que un alto porcentaje de firmas no empleadoras puede estar relacionado con actividades de cuenta propia o micronegocios, cuyas operaciones en el mediano plazo no conllevan al aumento de su tamaño inicial ni a la creación de nuevos factores productivos.

Para el caso colombiano, se encontró una correlación del 67% entre el número de empleados cuenta propia y el número de firmas empleadoras. Esta

correlación es casi el doble de la observada en el promedio de países de la OCDE (36%), lo cual obedece a la mayor proporción de emprendimiento de necesidad que hay en las economías de América Latina en comparación con las de mayor grado de desarrollo (GEM, 2017).

Empresas jóvenes y de alto crecimiento

Las empresas de alto crecimiento constituyen actualmente el sector más dinámico de la economía debido a su contribución a la creación de empleo. Dentro del conjunto de empresas de alto crecimiento se encuentra un subconjunto denominado '*empresas gacela*', que además de sostener tasas de crecimiento del 20% en el número de empleados, son empresas jóvenes que no tienen más de 5 años de funcionamiento.

Aunque en la mayoría de países este conjunto de empresas representa menos del 5% del total de firmas que inician operaciones cada año, las *empresas gacela* juegan un papel económico relevante, por su aporte a la creación de nuevos productos y servicios innovadores, y al desarrollo de nuevas industrias.

En países de la OCDE el número de empresas de alto crecimiento asciende en promedio a 10.508, en contraste, en países como Argentina y Colombia, las empresas de alto crecimiento



oscilan entre 2.500 y 1.000, mientras que Brasil este número asciende a 28.304 empresas

En Colombia, se identificaron un total de 1.056 empresas de alto crecimiento y 221 empresas gacela. Estas empresas han generado más de 156 mil empleos formales en los últimos cuatro años. Y con el tiempo tienden a crear más empleo como resultado de su elevado potencial de crecimiento.

Se resalta la participación del sector servicios, el cual aglutina el 45% de las empresas gacela, seguido de industria con el 22,6%, construcción con 19,0% y comercio con el 14,5%.

Con respecto a la distribución departamental, se evidencia que las empresas gacela tienden a concentrarse en los departamentos de Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca con una participación del 32,3%; 28,7% y 13,9% respectivamente.

Recomendaciones

Las estadísticas reveladas en este estudio buscan contribuir a que el país cuente con un conjunto de indicadores sólidos y comparables sobre la dinámica empresarial y, a su vez, a hacer seguimiento a la supervivencia y crecimiento de las firmas.

Uno de los hallazgos más relevantes, sugiere que la concentración del tejido empresarial en

microempresas obedece en gran medida a la alta proporción de empresas jóvenes que inician su actividad con un tamaño reducido, el cual aumenta paulatinamente en el tiempo, condicionado a su supervivencia en el mercado.

De ahí la importancia de acompañar a las empresas desde sus primeras etapas de creación, para que logren consolidarse y crecer, tal como lo ha priorizado el Gobierno Nacional en la política de formalización y en las bases del Plan Nacional de Desarrollo.

Confecámaras y la Red de Cámaras de Comercio están comprometidas con apoyar este propósito, el cual se acompañará a través de los programas de desarrollo empresarial e innovación que lideran las Cámaras en alianza con el Gobierno Nacional, como la estrategia de Ventanilla Única Empresarial – VUE y los programas Fábricas de Productividad, Alianzas para la Innovación y estrategias clúster, que le apuestan a la asesoría de las empresas en temas de optimización de procesos productivos, apropiación y cambio tecnológico, entre otros, con el fin de potenciar el crecimiento de la productividad.

La consolidación y crecimiento de las firmas debe ser el principal propósito de las políticas de desarrollo empresarial, pues como revela el estudio, el empresariado colombiano ha tenido la capacidad

de crear 1.709.476 puestos de trabajo formales en los últimos cinco años. Esto muestra que el crecimiento de las empresas, además de aumentar el valor de la producción de la economía, amplía la capacidad de compra de los colombianos, formando un círculo virtuoso que se retroalimenta y genera más desarrollo.

En materia de focalización, los resultados indican que los esfuerzos se deben concentrar en apoyar aquellas empresas jóvenes, de pequeño tamaño y con grandes posibilidades de crecimiento, para que puedan adquirir un tamaño tal, que impulse sus capacidades productivas, sus posibilidades de permanencia en el mercado y su contribución a la productividad del país.

En tanto que, a nivel sectorial, se deben priorizar las actividades intensivas en conocimientos y cualificaciones especiales, las cuales se han destacado no solo por su dinamismo en términos de nacimiento o entrada neta de empresas, sino también por su aporte sobresaliente a la creación de empleo formal, como ha sido el caso de los subsectores de publicidad, desarrollo de sistemas informáticos, y arquitectura e ingeniería.

Lo anterior, constituiría la base para generar mayor valor agregado a través del talento y desarrollo de tecnologías e industrias creativas.

1 Evolución del tejido empresarial en Colombia

En la última década, se ha generado un creciente interés por los estudios de demografía y dinámica empresarial gracias a la mayor disponibilidad de datos y al desarrollo de herramientas y técnicas que favorecen el aprovechamiento de los registros administrativos para la construcción de estadísticas empresariales.

En estas investigaciones se identifican poblaciones relacionadas con el stock de empresas, los flujos de entrada (nacimiento) y salida (muerte) de empresas, y se realiza seguimiento a la trayectoria o ciclo vital de las empresas para construir indicadores demográficos como: tasas de entrada y salida brutas, tasas de entrada neta de empresas, índices de especialización de la actividad empresarial, tasas de supervivencia, perdurabilidad y crecimiento empresarial¹.

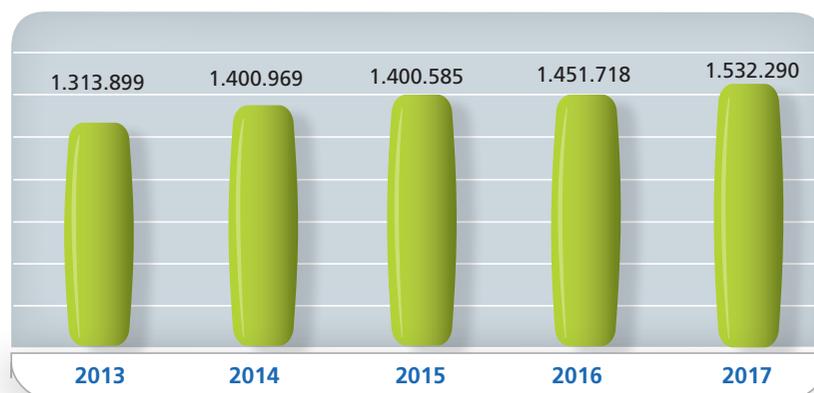
La información que proporcionan estos indicadores ocupa un papel cada vez más relevante en la agenda de los hacedores de política pública pues constituye una herramienta clave para la toma de decisiones en materia de emprendimiento y apoyo a las

empresas con el fin de impulsar su desarrollo y crecimiento.

En particular, en el caso colombiano se evidencia un fortalecimiento de la empresarialidad sustentada en el aumento de la formación y consolidación de las empresas del país. De acuerdo

con las cifras obtenidas a partir del Registro Único Empresarial y Social - RUES de las Cámaras de Comercio, entre 2013 y 2017 se ha registrado un incremento del 17% en el número de empresas formales del país, con un crecimiento promedio anual del 3,9% (gráfico 1.1).

Gráfico 1.1. Evolución del stock de empresas, 2013-2017

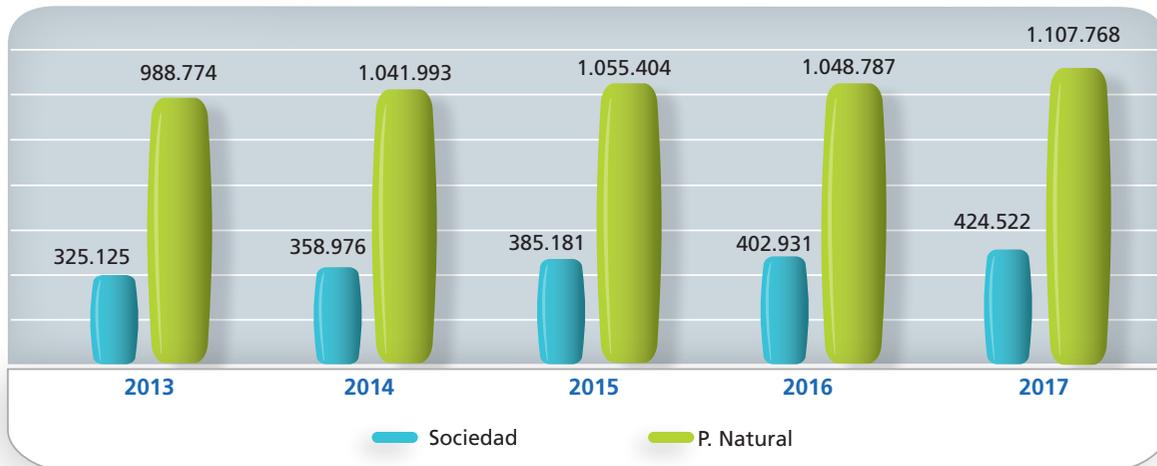


Fuente: RUES, cálculos propios

Para el 2013 el número de empresas formales ascendía a 1.313.899 de las cuales 325.125 corresponden a sociedades y 988.774 a personas naturales. En 2017, este número aumentó a 1.532.290, siendo 424.522 sociedades y 1.107.768 personas naturales (gráfico 1.2). Se destaca el dinamismo de la creación de empresas en sociedades al presentar una tasa de crecien-

to promedio anual del 6,9%, en comparación de las personas naturales que exhibieron, en promedio, un crecimiento del 2,9%.

¹En este estudio se sigue la metodología de la OCDE para el cálculo de estos indicadores. Para una revisión de los detalles metodológicos ver Confecámaras (2016).

Gráfico 1.2. Stock de empresas por organización jurídica, 2013-2017

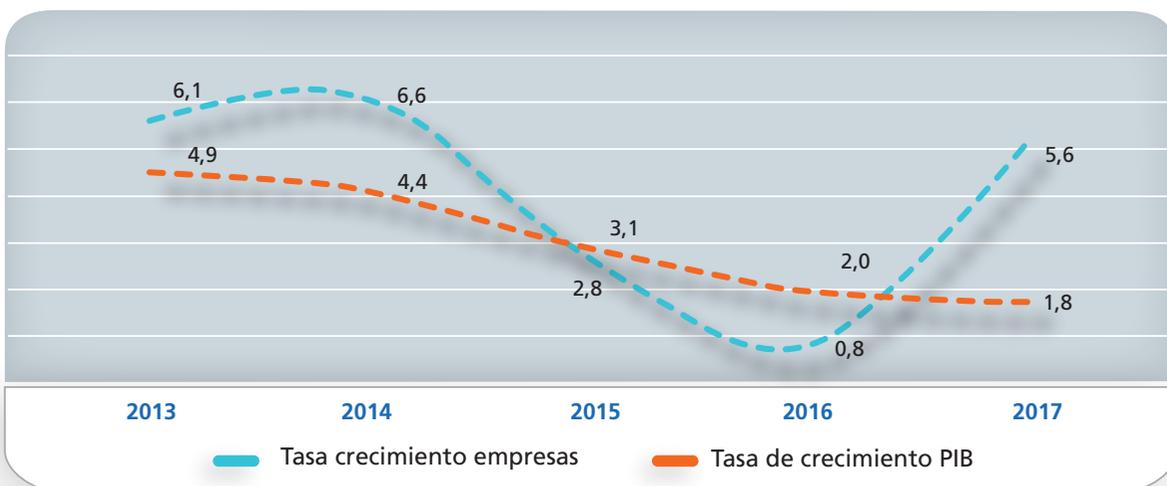
Fuente: RUES, cálculos propios

En estos últimos cinco años, la tasa de crecimiento anual del número de empresas formales ha sido positiva (gráfico 1.3). Sin embargo, está cayó entre 2015 y 2016, alcanzando su nivel más bajo en este último año cuando se ubicó en 0,8%. Este descenso

en el crecimiento del stock de empresas coincide con el menor dinamismo que exhibió el Producto Interno Bruto (PIB) para estos años.

Para 2017 se observó un repunte de la tasa de crecimiento

del stock de empresas del país, la cual se ubicó en 5,6%, anticipando de alguna manera la recuperación del impulso de la actividad económica que tomaría lugar en 2018, donde en lo corrido del año la economía ha registrado un crecimiento del 2,5%.

Gráfico 1.3. Crecimiento en el número de empresas y en el PIB, 2013-2017

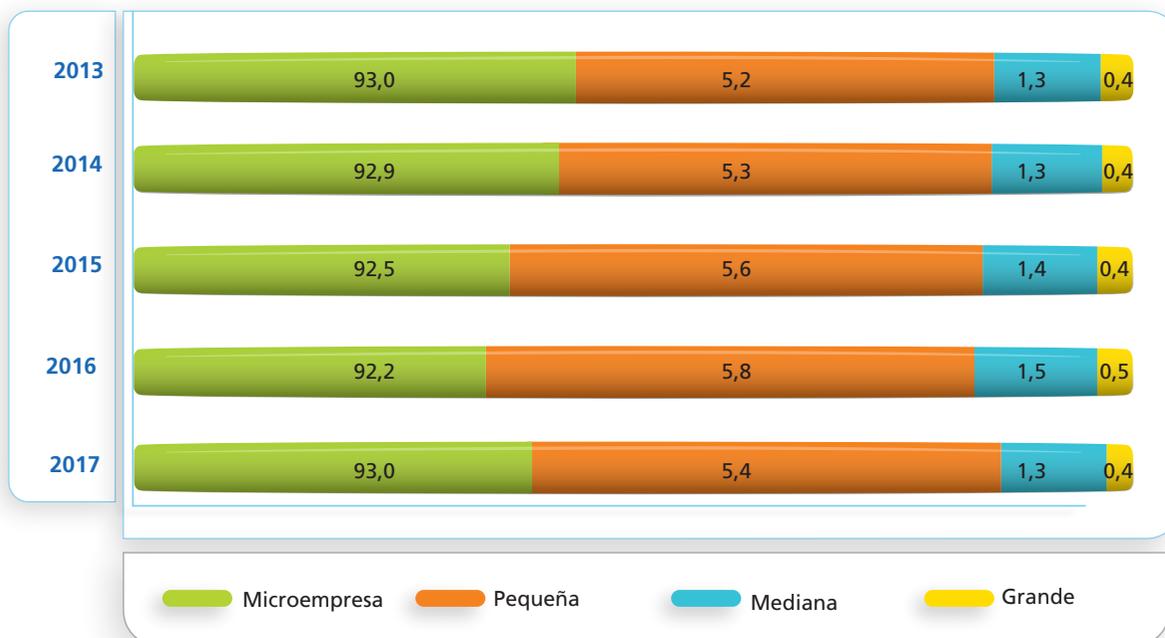
Fuente: RUES y DANE, cálculos propios

En cuanto al tamaño empresarial, resalta la concentración del tejido empresarial

en microempresas con una participación promedio anual del 92,7%, seguido de las

pymes y grandes con 6,8% y 0,4% respectivamente (gráfico 1.4).

Gráfico 1.4. Evolución del stock de empresas en Colombia según tamaño (%), 2013-2017



Fuente: RUES, cálculos propios

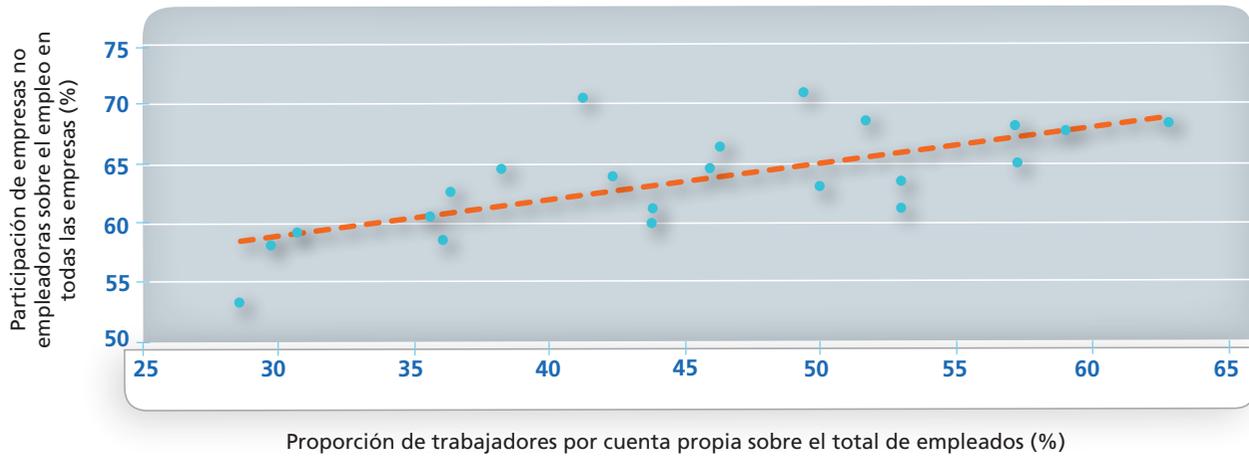
1.1 Empresas empleadoras y no empleadoras: una aproximación a los indicadores OCDE

Siguiendo las recomendaciones OCDE para el cálculo de los indicadores de demografía empresarial, se destaca la importancia de discriminar entre las poblaciones de firmas empleadoras y no empleadoras, dada la disparidad en la dinámica económica entre ambas poblaciones.

Las firmas no empleadoras pueden estar altamente

correlacionadas con actividades cuenta propia las cuales representan una alternativa económica para individuos que enfrentan problemas de empleabilidad en el mercado laboral. Para el caso colombiano, por ejemplo, esta correlación es del 67%, casi el doble de la observada en el promedio de países de la OCDE que es de 36% (gráfico 1.5).

Esta mayor correlación puede estar asociada al hecho de que en las economías emergentes y en desarrollo, existe un mayor porcentaje de emprendimientos motivados por necesidad en relación con las economías avanzadas (GEM, 2017), en virtud de las diferencias estructurales entre ambos tipos de economías en materia de desempleo, subempleo e informalidad.

Gráfico 1.5. Firmas cuenta propia vs no empleadoras

Fuente: DANE – PILA, cálculos propios

De acuerdo con el informe del Global Entrepreneurship Monitor 2017, los países desarrollados generalmente reportan niveles altos de emprendimiento impulsados por oportunidad y orientados hacia la innovación. Estados Unidos, por ejemplo, exhibe la tasa de intensidad en innovación de los emprendimientos más elevada del mundo (39,6%), así como la mayor proporción de empresarios que esperan crear seis o más

puestos de trabajo en menos de cinco años (29,5%). En contraste, América Latina y el Caribe registra la tasa más baja de intensidad en innovación de los nuevos emprendimientos (22,9%), y una baja expectativa de creación de empleo (18%), aspectos que en conjunto afectan profundamente la productividad de la región.

Entre 2013 y 2017 el número de empresas empleadoras se

incrementó un 18,6%, pasando de 468.498 a 555.664 empresas (36,5% de las empresas del país), mientras que las empresas no empleadoras (63,5% restante) exhibieron un crecimiento del 15,6% en el mismo periodo (gráfico 1.6).

El empleo formal generado por estas empresas aumentó 33,1%, pasando de ocupar unos 5.164.440 trabajadores en 2013 a 6.873.916 en 2017.

Gráfico 1.6. Stock de empresas empleadoras y no empleadoras

Fuente: RUES-PILA, cálculos propios

El 92,3% del total de empresas empleadoras tiene entre 1 y 19 empleados y concentran el 23% del empleo (1.585.266) (tabla 1.1). En contraste, las firmas con más de 500 empleados representan solo el 0,28% de las firmas empleadoras; sin embargo, dan cuenta del 35,5% del empleo total (2.438.855).

Tabla 1.1. Número de empresas empleadoras según rangos de empleo, 2017

Rangos de empleo	Número de empresas	Empleo generado
1-19	513.016	1.585.266
20-49	24.608	746.360
50-99	8.955	618.785
100-499	7.545	1.484.650
>500	1.540	2.438.855

Fuente: RUES-PILA, cálculos propios

1.2 Las empresas colombianas y su distribución por edades

En Colombia, más del 32% del tejido empresarial está conformado por startups – empresas que no han cumplido más de 2 años, el 24% son empresas jóvenes con edades entre 3 y 5 años, 20% empresas maduras entre 5 y 10 años, y 23% empresas con más de 10 años de consolidación empresarial en el mercado.

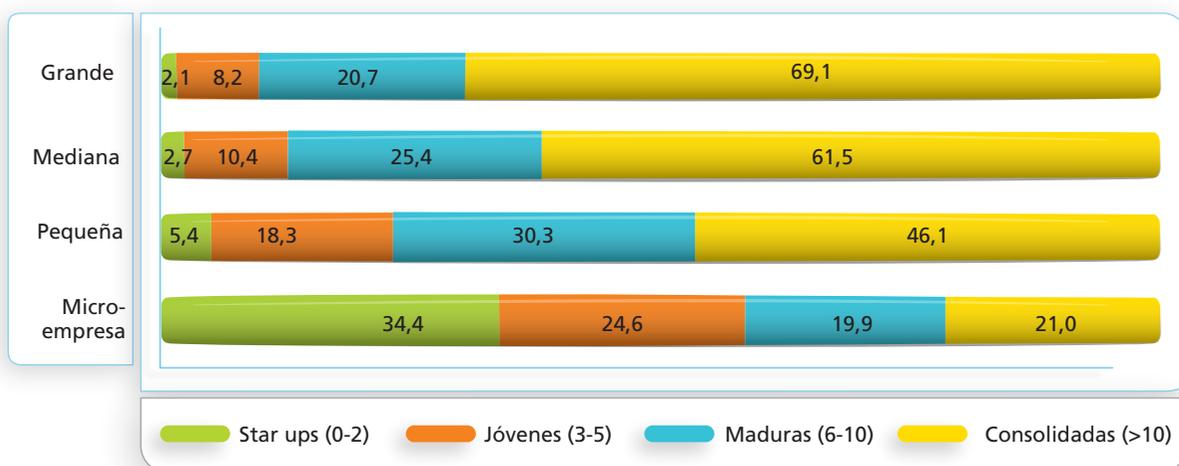
Estos startups se concentran principalmente en el segmento de microempresas (34,4%), lo cual es reflejo de un comportamiento

racional del emprendedor de iniciar sus negocios con una escala de operación pequeña, buscando minimizar pérdidas, en caso de no lograr sobrevivir y/o posicionarse exitosamente en el mercado. A medida que las firmas van madurando, se empiezan a consolidar como unidades productivas mucho más grandes, como lo refleja el gráfico 1.7, donde en el segmento de pequeñas, medianas y grandes empresas la participación de los startups se reduce a medida que aumenta la

escala y ganan participación las firmas maduras y consolidadas.

Este último aspecto es muy relevante porque aquellas empresas que logran hacer el tránsito hacia un tamaño de empresa más grande, tienen mayores posibilidades de acceso el crédito para invertir en capital de trabajo y ampliar su capacidad, generando al mismo tiempo mejores condiciones para crear nuevos puestos de trabajo y avanzar en materia de formalización laboral.

Gráfico 1.7. Distribución del tamaño de empresas en Colombia según intervalos de edad (%), 2017



Fuente: RUES, cálculos propios

A nivel sectorial, destaca la concentración de empresas jóvenes en el sector de construcción, donde el 62,5% de las empresas tiene menos de 5 años (tabla 1.2). Como se verá más adelante, este comportamiento se explica por la elevada tasa de entrada de empresas observada en los últimos años como respuesta al dinamismo del sector de la construcción cuyo crecimiento promedio desde 2011 ha sido del 6,2% según los datos de cuentas nacionales del DANE.

Tabla 1.2. Distribución sectorial de las empresas en Colombia según intervalos de edad (%), 2017

	Startups (0-2)	Jóvenes (3-5)	Maduras (6-10)	Consolidadas (>10)
Comercio	30,6	23,2	21,2	25,1
Construcción	32,3	30,2	19,7	17,8
Industria	30,0	23,3	20,1	26,5
Servicios	34,9	24,3	20,2	20,6
Total	32,4	24,0	20,6	23,0

Fuente: RUES, cálculos propios

1.3 Distribución sectorial

Del total de las empresas formales del país, un 44,8% y 36,8% ejercen su actividad en los sectores comercio y servicios respectivamente, seguido de un 13,6% en actividades industriales y 4,8% en construcción. Esta concentración en el sector terciario no es única en el caso colombiano,

por ejemplo, en Perú el sector comercio y servicios conforman el 42,3% y 41,8%, respectivamente; en Chile el 33,4% y 34,1%; en Argentina el 31,4% y 38,9% y en España, el 22, 4% y 59,0%.

Sobresale el crecimiento del sector construcción y servicios

entre 2013 y 2017, con tasas de crecimiento del 26% y 23% respectivamente, mientras que en los sectores de industria y comercio estas tasas fueron del 14% y 11%, lo que pone de relieve la importancia que han tomado ambos sectores en la economía colombiana.

Gráfico 1.8. Evolución del stock de empresas por sector económico (%), 2013-2017



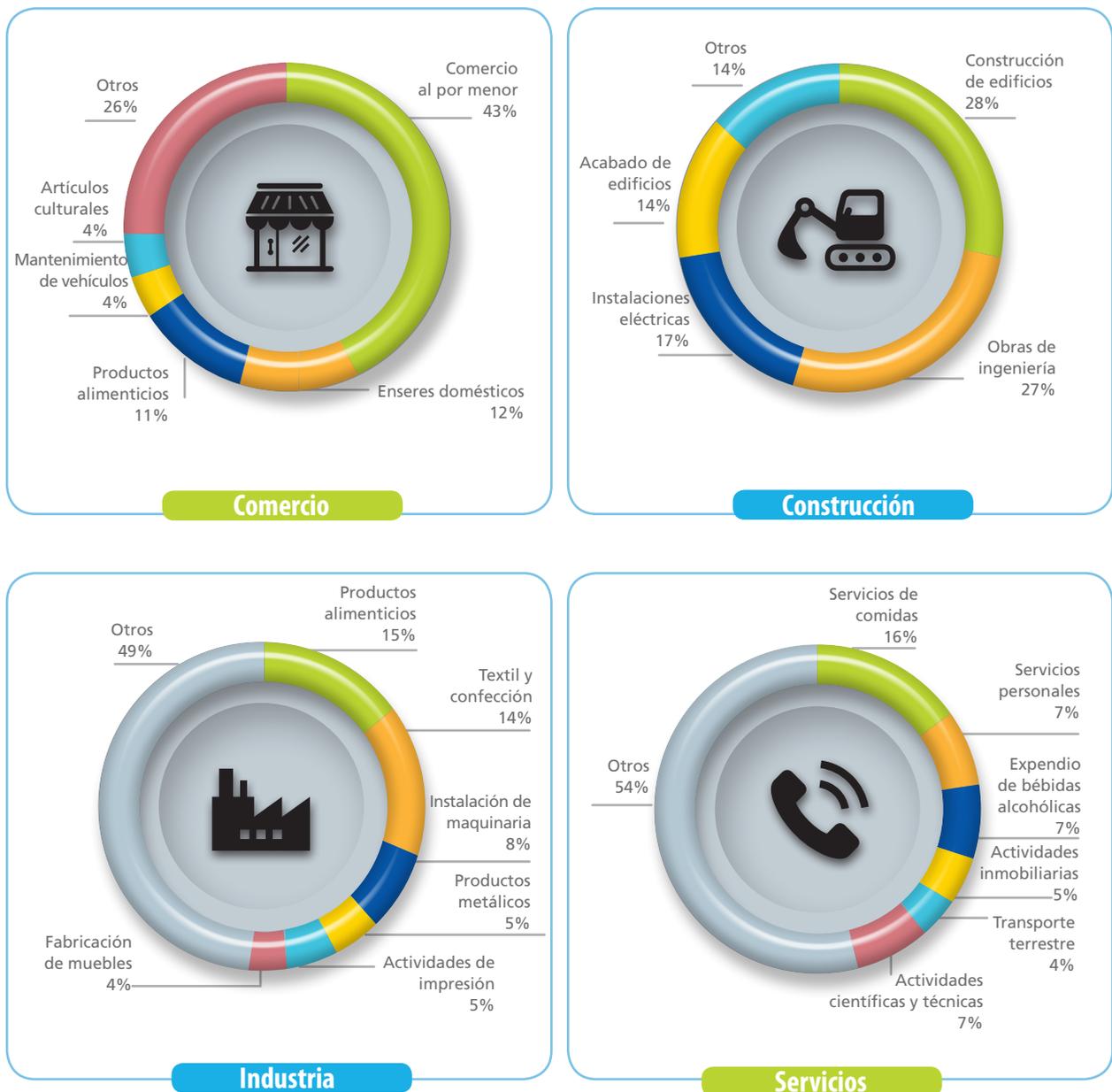
Fuente: RUES, cálculos propios

Se observa una alta participación de las empresas colombianas en actividades económicas que se caracterizan por emplear una gran cantidad de mano de obra y

por generar bienes y servicios que contribuyen al bienestar de la población en la medida que solventan las demandas básicas en alimentación, vivienda y vestimenta. Tal es

el caso del comercio de productos alimenticios, construcción de edificios, elaboración de productos alimenticios y de textiles y servicios de comida (ver gráfico 1.9).

Gráfico 1.9. Distribución de las empresas en Colombia según subsectores (%), 2017



Fuente: RUES, cálculos propios

Atendiendo a la distribución sectorial por tamaño de empresa, se observa que el tejido empresarial está conformado principalmente por microempresas, las cuales predominan en todos los sectores de la economía (tabla 1.3). En el sector comercio, la concentración de microempresas es un poco más elevada que en los otros sectores en virtud de la alta proporción de tiendas de barrio y micronegocios dedicados al comercio de ropa, y al mantenimiento y reparación de vehículos.

En las actividades asociadas con la construcción por su parte, la concentración de microempresas es menor debido al ma-

yor monto de activos y de capital instalado que se requiere para el funcionamiento y operación en este sector.

Tabla 1.3. Participación sectorial de las empresas en Colombia según tamaño (%), 2017

	Microempresas	Pequeñas	Medianas	Grandes
Comercio	95,6	3,5	0,7	0,2
Construcción	84,1	11,5	3,3	1,0
Industria	91,8	6,0	1,5	0,7
Servicios	92,0	6,2	1,4	0,4
TOTAL	93,0	5,4	1,3	0,4

Fuente: RUES, cálculos propios

2 Dinámica de entrada y salida de empresas

Los flujos de entrada y salida de empresas son indicativos del dinamismo y desarrollo que generan las firmas en todo el agregado de la economía de un país.

Cada año se materializan a través de la creación de nuevas firmas, proyectos de emprendimiento que introducen nuevas ideas, nuevos métodos de producción o que aprovechan oportunidades en nichos de mercado y/o segmentos no explotados con anterioridad, con lo cual au-

mentan el valor de la producción de la economía y en muchos casos se realiza un aporte importante a la generación de empleo.

Al mismo tiempo, estas nuevas firmas presionan la competencia en los sectores donde se crean y pueden ocasionar la expulsión del mercado de algunas firmas ya establecidas, pero con baja productividad, que no logran mejorar su competitividad y sostener su participación frente a la competencia de las firmas entrantes. Este proceso de destrucción creativa o de

selección de mercado también impulsa la productividad agregada, al permitir que continúen en operación solo aquellas empresas que son más productivas o que generan mayor valor agregado.

En este marco, es importante cuantificar y analizar los flujos de entrada y salida con el fin de identificar si el crecimiento neto del número de empresas es el resultado de una salida empresarial reducida o de una elevada tasa de entrada que subsana la elevada desaparición de empresas.

2.1 Entradas y salidas de empresas

Entre 2013 y 2017 entraron al mercado un total de 1.075.908 empresas y desaparecieron 1.011.613, lo que equivale a una tasa de entrada bruta o nacimientos promedio del 19,2% y una tasa de salida bruta promedio del 18,1%, con lo cual la tasa de entrada neta promedio es de 1,1% para este periodo. Es decir, por cada 100 empresas formales, 19 entran al mercado formal y salen aproximadamente 18 (tabla 2.1).

Tabla 2.1. Flujo de empresas en Colombia, 2013-2017

Años	Stock de empresas	Nacimientos	Bajas	TEB (%)	TSB (%)
2013	1.313.899	-	-	-	-
2014	1.400.969	285.351	271.479	21,7	20,7
2015	1.440.585	242.211	212.710	17,3	15,2
2016	1.451.718	258.955	262.224	18,0	18,2
2017	1.532.290	289.391	265.200	19,9	18,3

Fuente: RUES, cálculos propios

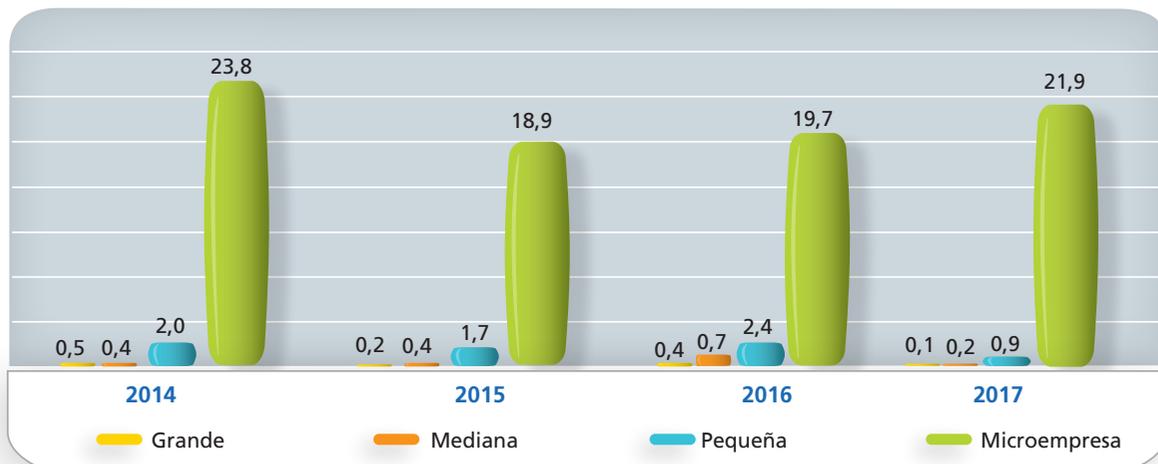
Los datos de la tabla 2.1 y 2.2, evidencian la existencia de una relación positiva entre las tasas de entrada y salida de empresas; comportamiento que evidencia los altos niveles de turbulencia y la intensidad del proceso de selección de mercado en la economía nacional. Un aspecto que eleva la incertidumbre de éxito de los negocios, en respuesta al amplio número de firmas que no

logra materializar sus expectativas de crecimiento y consolidación empresarial.

Una regularidad importante encontrada a nivel internacional es la elevada tasa de entrada de micro y pequeñas empresas. El mercado empresarial colombiano también refleja ese patrón (gráfico 2.1). En el periodo de análisis, la tasa de entrada promedio de

microempresas es de 21,1%, mientras que en el segmento de pequeñas empresas esta es del 1,8% y en empresas de gran tamaño es tan solo de 0,3%. No obstante, como veremos más adelante, en comparación con las empresas medianas y grandes, el segmento de microempresas exhibe las mayores tasas de mortalidad durante sus primeros cinco años de vida.

Gráfico 2.1. Tasa de entrada bruta por tamaño de empresa, 2014-2017



Fuente: RUES, cálculos propios

Atendiendo a su actividad económica (tabla 2.2), se observa que los sectores de la construcción y servicios registraron las tasas de entrada neta más elevadas durante el periodo de análisis, 21,4% y 21,3% respectivamente.

El comportamiento en el sector de la construcción obedece a la gran demanda, especialmente

en las actividades de construcción de edificios y obras de ingeniería civil, por lo tanto, aquellas empresas que se consolidan en este mercado logran obtener beneficios altos al suplir las necesidades de demanda cada vez más crecientes.

Por su parte, los sectores de servicios y comercio exhiben elevadas tasas tanto de entra-

da como de salida, reflejo de las menores barreras para iniciar y cancelar las operaciones en este tipo de sectores. En este marco, es necesario avanzar hacia una mayor diferenciación de los servicios y productos comercializados en estos sectores con el fin de reducir el riesgo de salida y enfrentar exitosamente las presiones de un entorno cada vez más competitivo.

Tabla 2.2. Flujo de empresas por sectores, 2013-2017

	Años	Stocks	Nacimientos	Salidas	TEB (%)	TSB (%)	TEN(%)
Industria	2013	173.750					
	2014	184.401	33.668	31.998	19,4	18,4	1,0
	2015	189.934	29.038	25.357	15,7	13,8	2,0
	2016	191.912	31.555	32.750	16,6	17,2	-0,6
	2017	198.074	33.579	33.909	17,5	17,7	-0,2
	Promedio				17,3	16,8	0,5
Comercio	2013	566.517					
	2014	591.675	110.067	121.435	19,4	21,4	-2,0
	2015	602.332	95.353	87.551	16,1	14,8	1,3
	2016	599.467	99.313	106.712	16,5	17,7	-1,2
	2017	627.080	111.409	105.911	18,6	17,7	0,9
	Promedio				17,7	17,9	-0,2
Construcción	2013	65.587					
	2014	73.484	17.606	11.861	26,8	18,1	8,8
	2015	77.899	14.977	10.811	20,4	14,7	5,7
	2016	79.633	15.547	14.667	20,0	18,8	1,1
	2017	82.685	14.549	15.286	18,3	19,2	-0,9
	Promedio				21,4	17,7	3,7
Servicios	2013	508.045					
	2014	551.409	124.010	106.185	24,4	20,9	3,5
	2015	570.420	102.843	88.991	18,7	16,1	2,5
	2016	580.706	112.540	10.095	19,7	19,0	0,8
	2017	624.451	129.854	110.094	22,4	19,0	3,4
	Promedio				21,3	18,7	2,6

Fuente: RUES, cálculos propios

Bajo este escenario, las empresas deben encaminar su actividad hacia subsectores con mayor grado de diferenciación y/o intensivos en conocimientos y cualificaciones

especiales como, por ejemplo, actividades profesionales y científicas, o los servicios o acabado y obras de infraestructura en el sector de la construcción, los

cuales durante los últimos cinco años se han destacado por su dinámica en la creación de empresas y el aporte creciente a la generación de empleo formal.

2.2 Creación de empresas generadoras de empleo

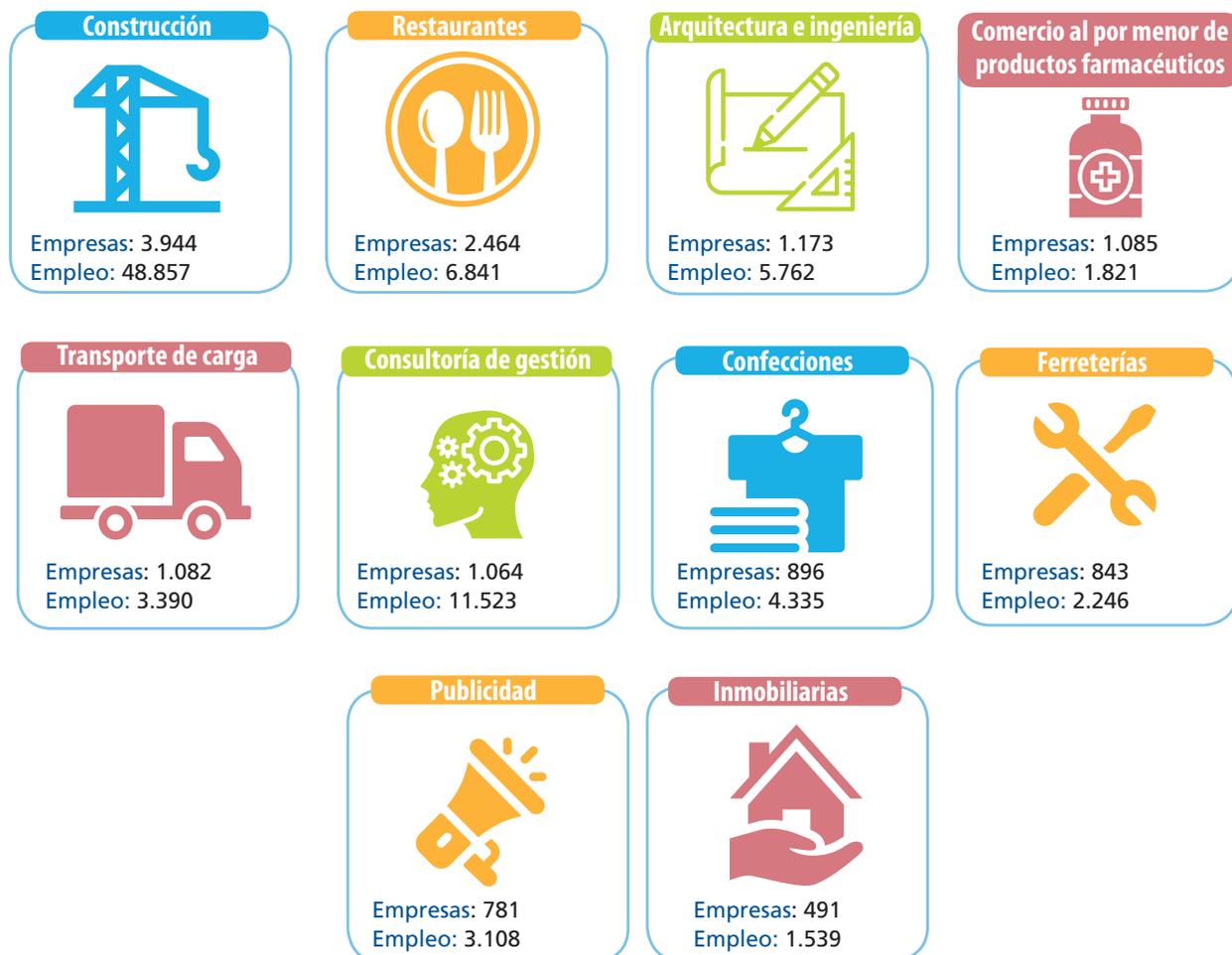
Entre 2013 y 2017 se crearon, en promedio, un total de 55.848 empresas empleadoras y 210.965 empresas no empleadoras, es decir, que solo el 19,2% de las empresas que nacen en el país son empresas generadoras de empleo formal, aunque son pocas, son relevantes para el país pues cada año generan en promedio 253.700 nuevos puestos de trabajo.

En el plano sectorial, se resalta la concentración de nacimientos de empresas generadoras de empleo formal en el sector de servicios, con una participación de 47,1%; seguido del sector comercio con 30,2%, industria con 12,0% y 10,5% en el sector de la construcción.

De acuerdo con las cifras de 2017, en servicios se encuentran

26.140 nuevas empresas empleadoras, concentradas en las actividades de servicios de comida (16,2%) los cuales generan 13.109 empleos formales, seguido de actividades de arquitectura (4.4%) con 5.762 empleos, servicio de apoyo a las empresas (4.1%) con 4.902, y transporte de carga por carretera (4,1%) con 3.990 nuevos puestos de trabajo (gráfico 2.4).

Gráfico 2.4. Subsectores con mayor creación de empresas empleadoras, 2017



Fuente: RUES, cálculos propios

En comercio, por su parte, hay 16.765 empresas nuevas generadoras de empleo formal, concentradas en las actividades de comercio al por menor de alimentos en establecimientos no especializados (12,0%), seguido del comercio de prendas de vestir (7,5%), comercio al por menor de productos farmacéuticos (6,4%) y comercio al por menor de víveres en establecimientos no especializados (6,0%). Estos subsectores generan en su orden 3.750, 3.064, 1.821 y 2.293 nuevos empleos formales.

En industria el número de nacimientos de empresas emplea-

doras alcanza un total de 6.685, concentrándose en las actividades de confección de prendas de vestir (13,4%), elaboración de productos de panadería (9,8%), mantenimiento de maquinaria y equipo (7,7%) y fabricación de productos metálicos (6,8%), lo cuales aportan en su orden 4.335, 2.207, 1.699 y 2.057 empleos formales.

Por último, en actividades de construcción el número de nuevas firmas generadoras de empleo asciende a 6.052 empresas, las cuales tienen mayor participación en las actividades

de construcción de edificios residenciales (24,8%) que genera 21.020 empleos formales, construcción de otras obras de ingeniería civil (20,6%) con 14.540 empleos creados, y terminación y acabado de edificios (19,6%) al reportar 13.297 puestos de trabajo.

Estos subsectores se caracterizan no solo por su dinamismo en términos de nacimiento o entrada neta de empresas empleadoras, sino también por su aporte sobresaliente en la creación de empleo formal.

3 Supervivencia y sostenibilidad de los emprendimientos

La capacidad que tienen las empresas de consolidarse en el mercado depende no solo del desempeño empresarial, sino también del entorno económico en el que se asientan, pues realizar sus actividades económicas en un escenario altamente competitivo, con elevado grado de diferenciación de productos e innovación, hace más difícil y retadora su permanencia en el mercado, especialmente para aquellas empresas que están en el periodo de infancia.

No obstante, si bien las empresas que inician sus actividades económicas con un tamaño pequeño enfrentan mayores riesgos de fracaso, una vez que hayan logrado su estabilidad en el mercado la capacidad de permanencia aumentará.

En Colombia, se encontró que, de cada 100 empresas creadas formalmente en 2012, sobreviven 34 al término de cinco años. Esta cifra es superior en cinco puntos porcentuales a la observada para la cohorte de empresas analizadas en el estudio anterior realizado por Confecámaras, centrado en las empresas nacidas en 2011, y que arrojó que de cada 100 empresas creadas sólo sobrevivían 29 luego de cinco años.

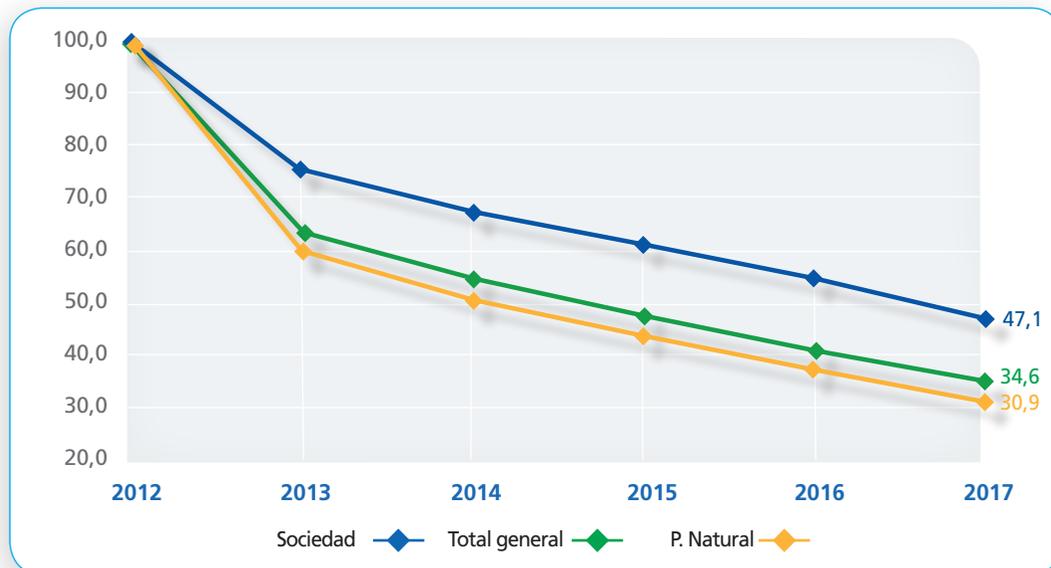
Este comportamiento se explica principalmente por la reducción del riesgo de salida que muestran las sociedades en los sectores de construcción e industria, lo cual es consistente con su dinámica de crecimiento, pues además del impulso que ha tenido el sector infraestructura y construcción de vivienda

y edificios en los últimos años, también se ha observado una recuperación importante del sector industrial.

En la medida que crece la demanda y el valor de la producción en estos sectores, se amplían las oportunidades y la capacidad de sostenimiento de las empresas que inician su actividad en ellos. En efecto, la supervivencia de las sociedades en el sector de la construcción pasó de 46,7% a 53,0%, mientras que, en la industria, pasó de 40,1% a 49,4%.

Las tasas de supervivencia difieren según la organización jurídica de la empresa; en el caso de las sociedades esta tasa es 1,5 veces superior a la tasa que registran las personas naturales.

Gráfico 3.1. Tasa de supervivencia de las empresas a 5 años según organización jurídica



Fuente: RUES, cálculos propios

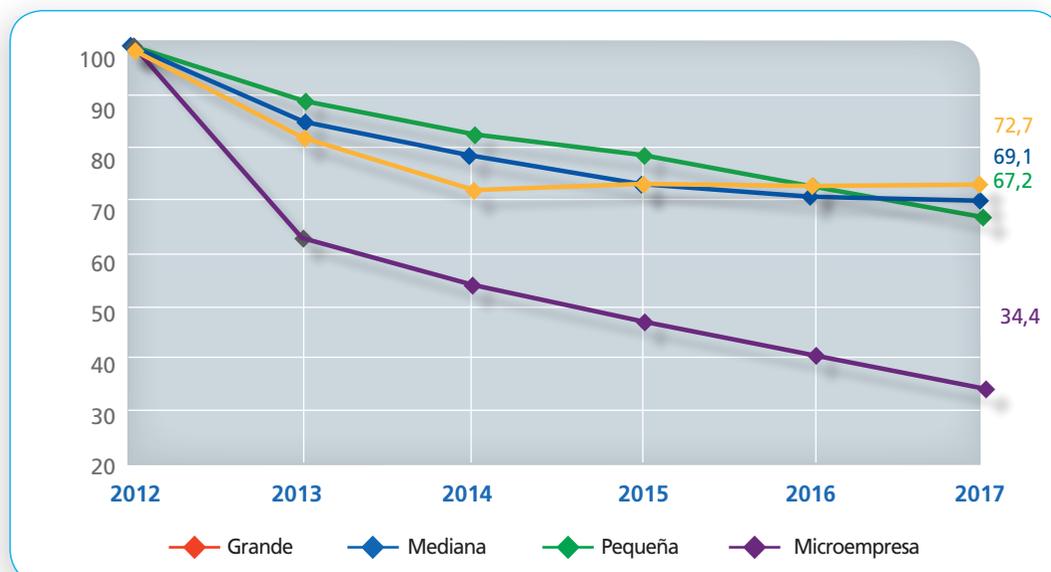
Consistente con la evidencia empírica internacional, se confirma que, a mayor tamaño de entrada inicial, más elevadas son las tasas de supervivencia (gráfico 3.2). Las microempresas registran una tasa del 34,4%, en tanto las empresas

que inician su actividad económica con un tamaño pequeño registran una tasa de 67,2%; las medianas 69,1% y las grandes 72,7%.

Estos datos revelan que se deben realizar esfuerzos para apoyar aquellas empresas jóvenes,

de pequeño tamaño y con grandes posibilidades de crecimiento, para que puedan adquirir un tamaño tal que mejore sus capacidades productivas para lograr posibilidades de permanencia en el mercado.

Gráfico 3.2. Tasa de supervivencia de las empresas a 5 años según tamaño



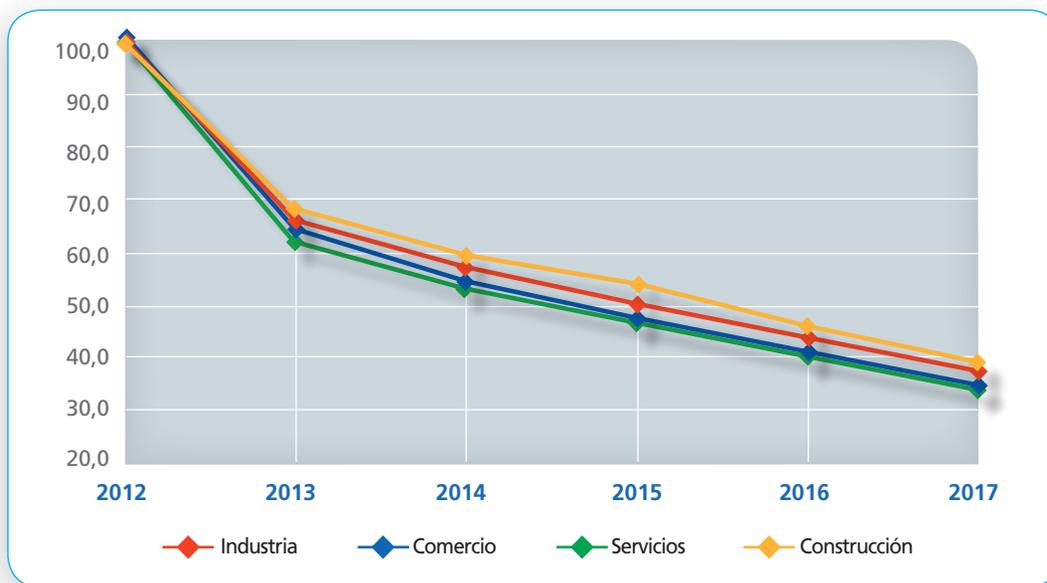
Fuente: RUES, cálculos propios

Como se observa en el gráfico 3.3, las empresas que nacen en el sector de la construcción son las que logran mayor permanencia en el mercado, con una tasa de supervivencia del 38,8% en sus primeros cinco años de vida, seguido del sector industrial con 37,3%,

comercio con 34,2% y servicios con 33,7%. El hecho de que el sector de servicios exhiba la menor tasa de supervivencia es consistente con las regularidades encontradas en otros países, donde se ha señalado que iniciar operaciones en sectores altamente

competitivos e intensivos en tecnología e innovación, supone mayores barreras para aquellas empresas jóvenes que, dadas sus condiciones internas (baja productividad, poco empleo y restricciones a recursos financieros), no les permite consolidarse en el mercado.

Gráfico 3.3. Tasa de supervivencia de las empresas a 5 años según sector económico



Fuente: RUES, cálculos propios

4 Empresas gacela y de alto crecimiento

Las empresas de alto crecimiento, constituyen actualmente el sector más dinámico de la economía debido a su contribución a la creación de empleo a largo plazo, aportes para la creación de ideas innovadoras y esfuerzos en el mejoramiento de la productividad que dan pie para el progreso de la competitividad nacional y regional del país (Fritsch & Mueller, 2004; Acs & Mueller, 2008)

No hay una unanimidad sobre la definición de estas empresas, pues diversas son las unidades de análisis utilizadas para describirlas: el número de empleados, el nivel de ventas, sus utilidades u otros factores. Sin embargo, la OCDE define un umbral que permite caracterizarlas como empresas que tienen un crecimiento promedio anual en el empleo superior al 20% durante los últimos tres años y que cuentan

con diez o más empleados en el año inicial tomado como referencia (OCDE-Eurostat, 2007). En adelante se siguen los criterios de la OCDE para identificar las empresas de alto crecimiento colombianas.

Dentro del conjunto de empresas de alto crecimiento (HGF, por sus siglas en inglés) se encuentra un subconjunto denominado '*empresas gacela*', que además de sostener tasas de crecimiento del 20% en el número de empleados y contar con diez o más trabajadores al comienzo del periodo de nacimiento, son empresas jóvenes que no tienen más de 5 años de funcionamiento.

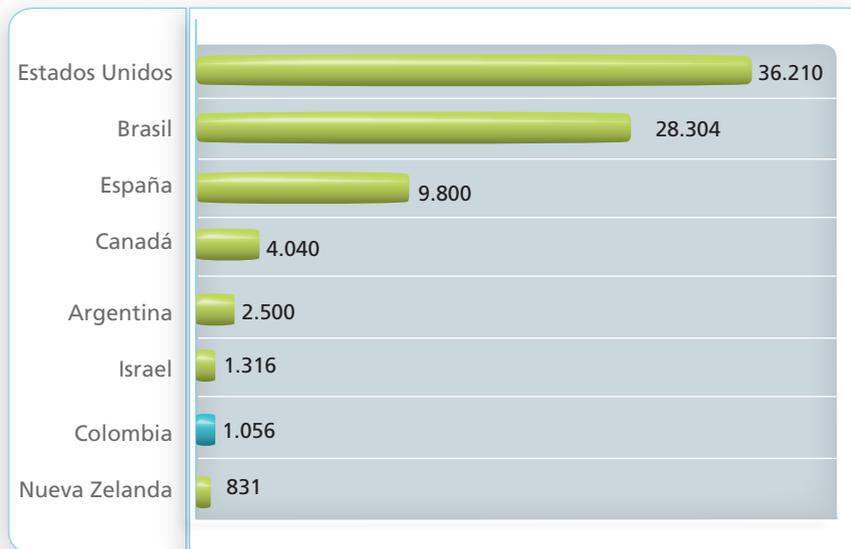
Aunque en la mayoría de los países este conjunto de empresas representa menos del 5% del total de firmas que inician sus operaciones cada año, las *empresas gacela* juegan un papel

económico relevante, por su aporte a la creación de nuevas industrias, productos y servicios innovadores. Y, si bien inicialmente son más pequeñas que otras firmas, resultan ser las más notables en términos de eficiencia o productividad total de los factores.

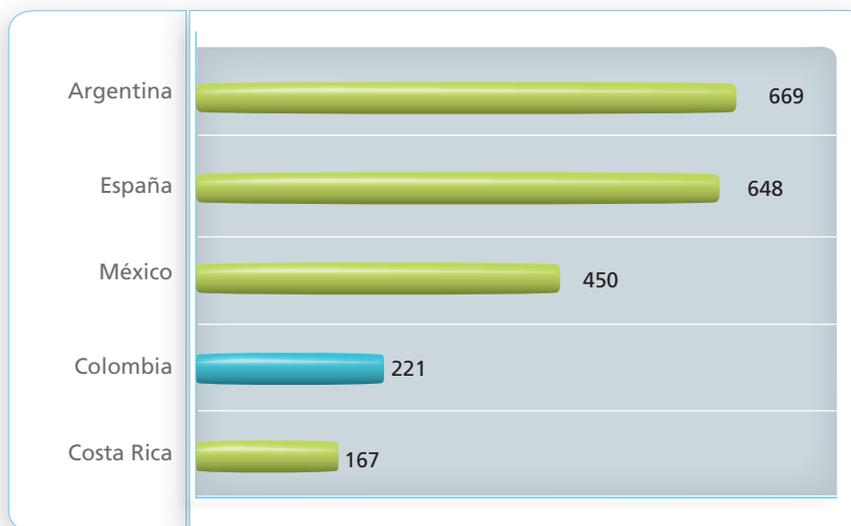
En este contexto, las empresas gacela y de alto crecimiento, dadas sus altas contribuciones a la creación de empleo, han resultado de gran interés en la formulación de políticas que apoyan a las empresas con gran potencial de crecimiento y aporte al desarrollo nacional y regional.

En países de la OCDE el número de empresas de alto crecimiento asciende en promedio a 10.508, en contraste, en países como Argentina y Colombia, las empresas de alto crecimiento oscilan entre 2.500 y 1.000, mientras que Brasil este número asciende a 28.304 empresas (gráfico 4.1).

Gráfico 4.1. Número de empresas de alto crecimiento y gacela, 2017.
Países seleccionados y con información disponible



Alto crecimiento



Gacela

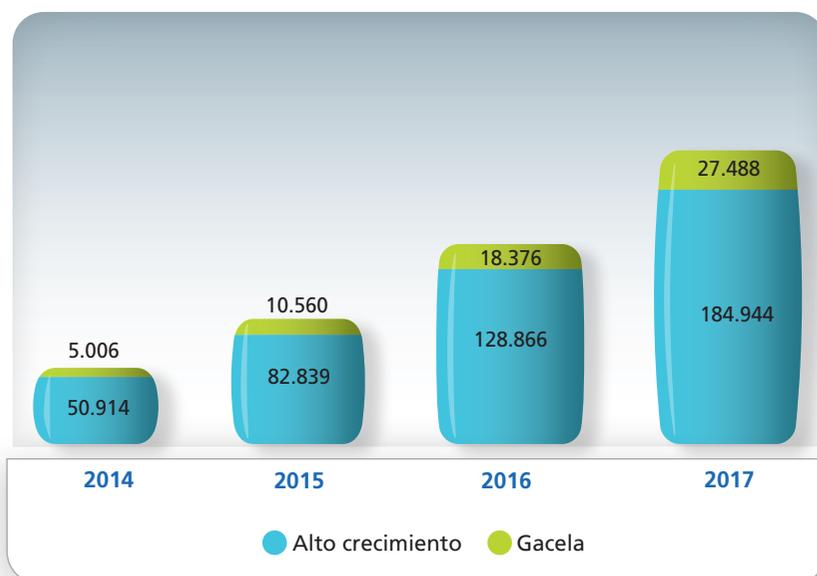
Fuente: OCDE (2017) y RUES, cálculos propios

En Colombia, siguiendo los criterios de identificación antes señalados, se identificaron un total de 1.056 empresas de alto crecimiento y 221 empresas gacela. Estas empresas han generado más de 156 mil empleos

formales en los últimos cuatro años. Con el tiempo, las empresas de alto crecimiento y las gacelas tienden a crear más empleo (gráfico 4.2). Entre 2014 y 2017, las primeras crearon cerca de 134.030 puestos de trabajo al

pasar de 50.914 a 184.944. En tanto el empleo total generado por las gacelas se cuadruplicó, generando 22.482 nuevos puestos de trabajo formal, lo que destaca la importancia de este pequeño grupo de empresas.

Gráfico 4.2. Número de empleados de las empresas de alto crecimiento y gacela en Colombia, 2014-2017



Fuente: RUES, cálculos propios

En cuanto al tamaño, se encuentra que en general las empresas de alto crecimiento en Colombia son pequeñas, 99,5% del total. Esta situación no se aleja del comportamiento internacional, dado que en los países de América Latina y la OCDE el 90% de las empresas gacela son pequeñas y medianas.

Diversos estudios sustentan esta tendencia, justificado en el hecho de que las pequeñas empresas suelen experimentar, desde su nacimiento, un crecimiento interno con el fin de garantizar su permanencia en el mercado, lo cual las lleva a adquirir mayor personal idóneo y capacitado para mejorar su capacidad productiva (Lotti et al., 2003).

4.1 Empresas gacela por sectores

Los sectores de servicios son el entorno en el que operan la mayor parte de las empresas gacela colombianas: los servicios aglutinan cerca del 45% de estas empresas, seguido de industria con 22,6%, construcción con 19,0% y comercio con 14,5% (tabla 4.1). Estas cifras revelan el protagonismo de las empresas de servicios en el conjunto de las empresas jóvenes de alto desempeño. Nuevamente, este comportamiento es similar al observado en otros países, en el caso de América Latina, el 30% de las empresas gacela se encuentran en el sector servicios, mientras que en países de la OCDE esta participación alcanza

el 25%, siendo mayor en el sector de servicios empresariales (21%).

El sector de servicios ofrece a los empresarios una gama amplia de nuevos mercados, nuevas

oportunidades y posibilidades de inversión en investigación y desarrollo, que permite que las empresas gacelas puedan destacar sus ventajas competitivas en favor de su crecimiento productivo.

Tabla 4.1. Distribución de las empresas gacela en Colombia por sectores, 2017

Sector económico	Número de gacelas	Participación (%)
Servicios	97	43,9%
Industria	50	22,6%
Construcción	42	19,0%
Comercio	32	14,5%
Total general	221	100,0%

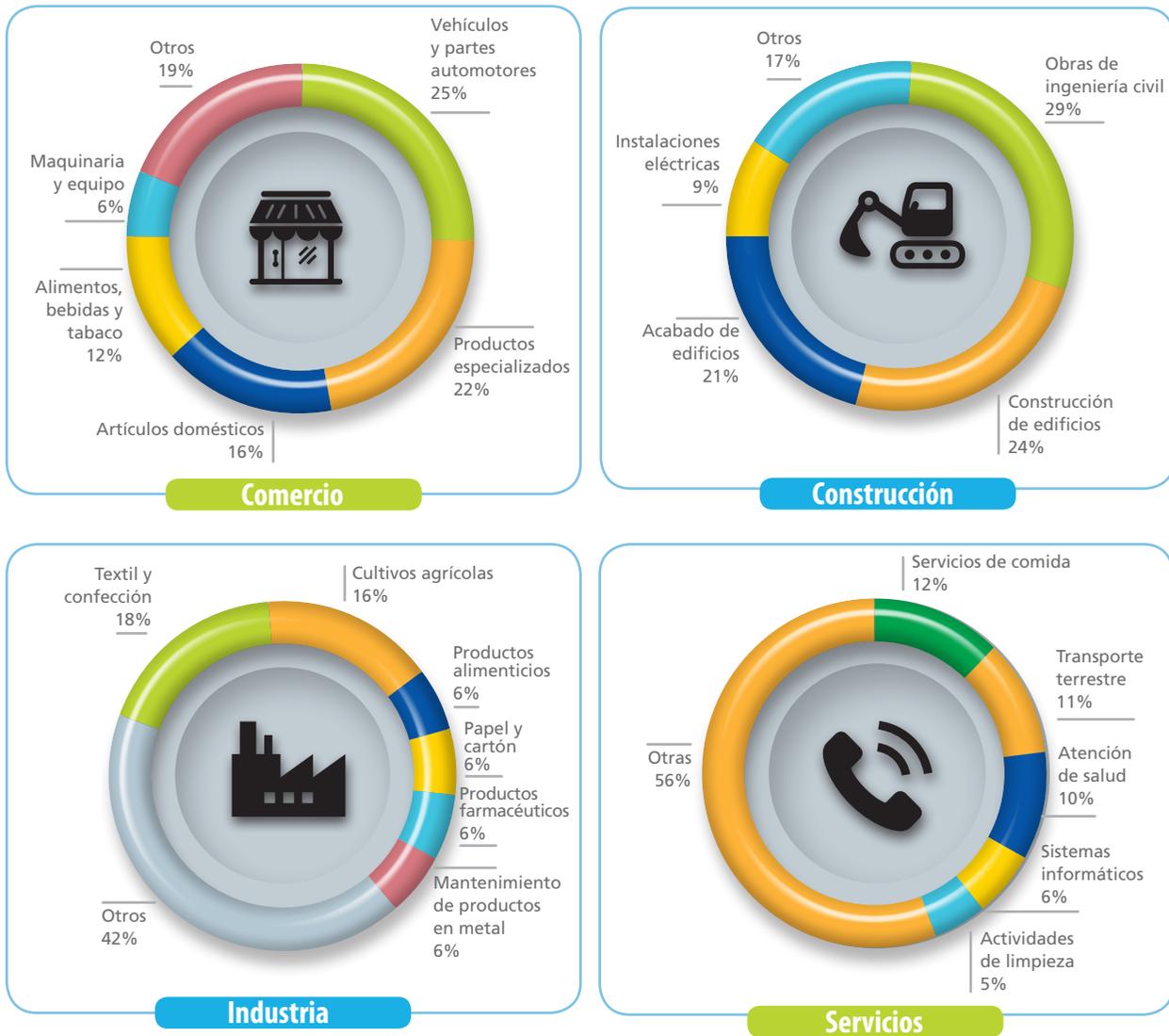
Fuente: RUES, cálculos propios

De acuerdo con los datos del 2017, las empresas gacela no se concentran en un solo sector o actividad, sino por el contrario, tienen

presencia en diversas actividades económicas que en conjunto se caracterizan por hacer uso de tecnología de punta y mano de obra

calificada, generar adquisiciones de conocimiento e innovación y tener una demanda creciente en el mercado (gráfico 4.3).

Gráfico 4.3. Distribución de las empresas en Colombia según subsectores (%), 2017



Fuente: RUES, cálculos propios

Con respecto a la distribución departamental, se evidencia que las empresas gacela tienden a concentrarse en los departamentos de Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca con una participación del 32,3%; 28,7% y 13,9% respectivamente. En particular,

las gacelas ubicadas en Bogotá tienden a concentrar su actividad económica en el sector de construcción y acabados de edificios, servicios de comida y desarrollo de sistemas informáticos de las empresas, mientras que en Antioquia además del sector

construcción, destaca el sector de servicios de comida cultivos agrícolas permanentes y confecciones de textiles. Por último, en el Valle del Cauca estas empresas se dedican a actividades de mensajería, actividades de limpieza y servicios de comida.

Bibliografía

Acs, Z., & Mueller, P. (2008). Employment effects of business dynamics: Mice, Gazelles and Elephants. *Small Business Economics*, 30, 85-100.

Confecámaras. (2017). *Determinantes de la Supervivencia Empresarial en Colombia*. Bogotá: Confecámaras.

Fritsch, M., & Mueller, P. (2004). Effects of new business formation on regional development over time. *Regional Studies*, 38 (8), 961-975.

GEM (2017). *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2016/17*. The Global Entrepreneurship Research Association.

Leiva, J. C., & Alegre, J. (2012). Empresas gacelas: definición y caracterización. *Academia, Revista Latinoamericana de Administración*, 50, 31-43.

Lotti et al, F. (2003). Does Gibrat's Law as a long-run regularity. *Small Business Economics*, 32, 31-44.

OCDE-Eurostat (2007). *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*. OECD.

OCDE (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*.

OCDE (2017). *The Geography of Firm Dynamics: Measuring Business Demography for Regional Development*. Paris: OECD Publishing.

OCDE (2018). *Entrepreneurship at a Glance 2018 Highlights*. OECD .

Schumpeter, J. A. (1976). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen and Unwin Publishers.

Vale, S. (2006). *The International Comparability of Business Start-up Rates*. Reino Unido: OECD Statistics Directorate .



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio