

NACIMIENTO Y SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS **EN COLOMBIA**



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Contenido

Julián Domínguez Rivera

Presidente

Clara Ramírez Barbosa

Gerente de Comunicaciones

Margalida Murillo Lozano

Investigadora Principal

Leidy Marion Restrepo Sánchez

Investigadora

Juan Sebastián Guevara

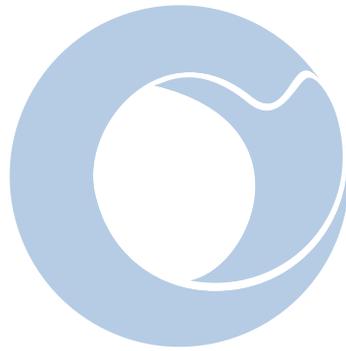
Profesional de Comunicaciones

Septiembre de
2016

Introducción

Resumen Ejecutivo

1. Aspectos metodológicos
2. Dinámica empresarial en Colombia
 - 2.1 Las empresas colombianas y su distribución sectorial
 - 2.2 Las empresas en las regiones
 - 2.3 Especialización sectorial de las unidades empresariales
3. Entrada y salida de empresas
 - 3.1 Movimientos de empresas por sectores
 - 3.2 Movimientos de empresas por regiones
4. Supervivencia empresarial
 - 4.1 Supervivencia empresarial por sectores
 - 4.2 Supervivencia empresarial por regiones



Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio

Introducción

Desde la década de 1980, el interés por analizar la dinámica empresarial y sus implicaciones sobre la estructura productiva y el nivel de eficiencia de las firmas ha crecido notablemente. Pese a las limitaciones de bases de datos longitudinales que den cuenta de la evolución del tejido empresarial y sus principales características, en los últimos años se ha evidenciado a escala mundial una mejora notable en la información disponible de empresas, gracias al aprovechamiento de los registros administrativos.

La Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), recomiendan los registros administrativos como fuente primaria y preferida de información para la construcción de estadísticas de demografía empresarial. Al respecto, cabe destacar que Colombia tiene un gran activo de información empresarial, económica y social que viene cons-

truyendo desde 1931 a través del Registro Mercantil que desde dicho año llevan las Cámaras de Comercio. Actualmente, la central de información de las Cámaras de Comercio integrada en el Registro Único Empresarial y Social (RUES), tiene 4,5 millones de registros y 270 millones de datos.

La base de datos del RUES contiene toda la información de las empresas legalmente matriculadas en el país, como sociedades, personas naturales, establecimientos, sucursales y agencias, además de sus principales cambios (forma legal de una empresa, actividad económica, activos, empleo, ventas, domicilio, entre otros) los cuales son actualizados por medio de la renovación anual de la Matrícula Mercantil. Por lo tanto, el análisis de dicha información permite conocer la estructura empresarial del país, a través del número de empresas formales activas, su especialización productiva, tipo de organización, tamaño y localización geográfica, la cual es indispensable para el conocimien-

to de la realidad empresarial.

De esta manera, en el marco de nuestro objetivo estratégico de aportar al país 'Información para la competitividad' que contribuya a la formulación de política pública, a la lucha contra la corrupción y a facilitar la adopción de decisiones empresariales, Confecámaras entrega el estudio '[Nacimiento y supervivencia de las empresas en Colombia](#)', volumen No. 11 de su Colección de Cuadernos de Análisis Económico, en el que se analizan indicadores de demografía o estadísticas vitales relacionadas con entrada y salida de empresas y supervivencia de las mismas, calculados a partir de los registros administrativos empresariales, los cuales resultan claves para la focalización de las acciones de fortalecimiento públicas y privadas, y el monitoreo de su ejecución.

Esperamos que las cifras y hallazgos contenidos en esta investigación contribuyan a la toma de decisiones en materia de política de emprendimiento y consolidación empresarial.

Julián Domínguez Rivera
Presidente

Resumen ejecutivo

Nacimiento y supervivencia de las empresas en Colombia

De acuerdo con las cifras del Registro Único Empresarial y Social (RUES) de las Cámaras de Comercio, entre 2011 y 2015 se incrementó el número de empresas formales en 15,7%. En 2011 el stock de empresas del país era de 1.197.573 unidades productivas; 280.620 sociedades y 916.953 personas naturales. Cinco años más tarde, este stock ascendió a 1.379.284, con un total de 370.318 sociedades y 1.008.996 personas naturales.

En este mismo periodo, entraron al mercado un total de 1.033.211 firmas y se cancelaron 991.911, lo que equivale a una tasa de entrada bruta o nacimientos promedio de 23,1%¹ y una tasa de salida de 19,5%. Así, la tasa neta de entrada promedio es de 3,6%. Estas cifras indican que, en el país,

por cada 100 empresas formales, entran 23 empresas nuevas al mercado y salen alrededor de 19.

Por organización jurídica, se observa que las sociedades exhiben un crecimiento neto promedio de empresas del 7,3% anual, mientras que en personas naturales este se ubica en 2,4%.

La tasa de natalidad empresarial de Colombia es superior a la de Perú (14,1%) y también a la registrada por las economías europeas (oscila entre el 4% y 10%). Sin embargo, aunque en el país se crean muchas empresas cada año, la tasa de supervivencia de los nuevos emprendimientos es baja, 29,7%. Es decir, alrededor del 70% de las empresas creadas fracasa antes de los primeros cinco años de vida. Este aspecto pone de manifiesto la alta vulnerabilidad de las empresas nacientes para mantenerse en el mercado, ya que pocas de ellas consiguen consolidar su posición y crecer hasta convertirse en grandes empresas.

La tasa de supervivencia de las empresas colombianas a los 5 años de nacer es inferior a la observada en países de la OCDE como Francia (52,7%), Italia (48,3%), España

(39,9%) y Reino Unido (37,5%). Esta baja tasa de supervivencia de las empresas colombianas se explica principalmente por el comportamiento observado en las empresas matriculadas como personas naturales (76% del total) las cuales registran porcentajes de supervivencia del 25,2%, 1,7 veces por debajo de la tasa registrada por las sociedades que es del 42,8%.

La supervivencia varía con el tamaño inicial de la empresa: las unidades económicas que inician sus operaciones en el segmento de grandes empresas registran una tasa del 71,4%, las medianas 68%, las pequeñas 60%; sin embargo, para el caso de las microempresas su supervivencia es del 29,1%. Este comportamiento se mantiene indistinto del sector donde las empresas desarrollen su actividad.

Las microempresas del país que desde su etapa inicial operan como sociedades registran un porcentaje de supervivencia del 42,1%, en contraste con las personas naturales donde esta tasa es del 25,2%. Este hecho se explica principalmente por las diferencias en el tamaño medio de los activos de las empresas al nacer, en el caso de las sociedades el promedio es de \$21

¹ La tasa de entrada bruta (TEB) denota el porcentaje de entradas o nacimientos sobre el stock de empresas existente en el año previo. Asimismo, la tasa de salida bruta (TSB) indica el porcentaje de bajas o empresas salientes sobre el stock del año previo. Y la tasa de entrada neta (TEN) es la diferencia entre la tasa de entrada y de salida bruta e indica el crecimiento real en el stock de empresas.

millones y en personas naturales de \$3 millones. Un menor valor de activos implica menos garantías y, por ende, mayores restricciones para el acceso a financiamiento de inversiones en capital de trabajo y/o innovación, hecho que las hace más vulnerables ante las condiciones cambiantes del entorno y el mercado donde desarrollan su actividad.

Dinámica sectorial

En este aspecto sobresale que desde 2011 el sector construcción se ha caracterizado por exhibir la mayor tasa de entrada bruta de empresas (25,6%) y una de las menores tasas de salida (18,2%), lo que deja un saldo neto de entrada del (7,4%), superior en 5,4 puntos porcentuales (pp) a la registrada por el sector comercio y 5,1 pp por encima de la industria. Además de esto, el sector construcción también sobresale por presentar la mayor tasa de supervivencia de sociedades, ya que después de 5 años sobrevive el 46,7% de las compañías matriculadas en esta actividad en 2011.

El buen desempeño del sector construcción también impacta la dinámica de nacimientos de empresas en actividades relacionadas del sector servicios, como es el caso del sector inmobiliario, cuya tasa de entrada neta promedio desde 2011 fue de 6,6% y ha registrado una tasa de supervivencia del 52%.

La entrada y permanencia de las empresas en el mercado depende

en gran medida de las condiciones del entorno económico. En el caso de la construcción, este aspecto resulta fundamental para explicar su dinamismo en términos de creación y supervivencia de empresas. En años recientes el sector ha sido uno de los principales ejes de la política económica, impulsado a través de programas como el PIPE I (2013), el PIPE II (2015) y las obras de infraestructura de cuarta generación (4G), con lo cual el sector ha logrado crecer a un ritmo promedio del 8%.

En el plano regional, se observa que las tasas de supervivencia para el total de empresas son muy similares para los departamentos principales: Bogotá*, Antioquia, Valle del Cauca, Atlántico y Santander. Después de 5 años, en Santander sobreviven el 32,4% de las empresas que se crearon en 2011, en Bogotá el 31,5%, Antioquia 31,1%, Valle del Cauca 29,4% y en Atlántico el 24,0%.

Nuevamente, se distinguen las empresas matriculadas como personas jurídicas de aquellas registradas como personas naturales, que observan tasas de supervivencia superiores en los principales departamentos. En sociedades, las mayores tasas de supervivencia las registra el Valle del Cauca donde después de 5 años han sobrevivido el 44% de las compañías creadas en 2011, seguido de Antioquia con una supervivencia del 43,7%, Bogotá 42,6%, Atlántico con el 41,9% y Santander 40,3%. En personas

naturales, las tasas de supervivencia más altas se observan en Santander 30,6%, Valle del Cauca 25,4% y Antioquia 25,2%, mientras Bogotá 24,7% y Atlántico 16,3% son las de menor tasa de supervivencia entre los departamentos principales. Estas tasas incluso resultan inferiores a las exhibidas para esta organización jurídica a nivel nacional (25,2%).

Especialización sectorial e iniciativas clúster

El índice de especialización sectorial de las regiones², evidencia que en general los departamentos están especializados en actividades que guardan relación con las iniciativas clúster priorizadas en estas regiones, tal es el caso de Antioquia que muestra un mayor grado de especialización en el sector textil-confecciones, Bogotá en productos farmacéuticos y productos cinematográficos, Bolívar en transporte acuático, Magdalena y Quindío están más especializados en alojamiento y actividades de agencias de viajes, Santander en productos de la refinación del petróleo y Tolima en actividades recreativas, servicios de paisajismo y alojamiento.

* En cuentas nacionales se trata a la ciudad de Bogotá como un departamento, dado su peso en el total de la economía nacional.

² Calculado a partir de la relación entre la distribución de cada sector en un departamento versus la distribución de estos mismos sectores en el agregado nacional.

Precisamente, varias de estas actividades fueron incluidas en las iniciativas clúster atendiendo a las vocaciones productivas de las regiones, el propósito principal es focalizar hacia ellos los esfuerzos que en materia de desarrollo productivo se realicen desde el orden local y nacional, cuyo fin último es aumentar la productividad de las empresas a través del fortalecimiento empresarial y la innovación, áreas clave para imprimir valor agregado e integrarse en las cadenas globales de valor.

Recomendaciones

En Colombia, la tasa de entrada de empresas sigue un patrón similar al comportamiento de la actividad económica. En la medida que el crecimiento del PIB aumenta, también lo hace la dinámica de creación de empresas, debido a que las expectativas de crecimiento económico incentivan a los potenciales entrantes a materializar su entrada, evidenciado un comportamiento pro-cíclico entre estas dos variables.

En efecto, la correlación existente entre el crecimiento del PIB

y el número de nacimientos denota que la información proporcionada en este estudio es de gran utilidad para el análisis económico y coyuntural del país, puesto que las estadísticas vitales de las empresas (nacimientos, muertes y supervivencia) constituyen un termómetro de la situación económica nacional leída desde la realidad empresarial. Por ello es menester seguir avanzando en el aprovechamiento de los registros administrativos de empresas que ofrece el RUES, como fuente primaria para la construcción de estadísticas empresariales.

La baja tasa de supervivencia empresarial observada en el país, es un llamado a apoyar la consolidación empresarial de las empresas, principalmente las más pequeñas, en aspectos como: asistencia técnica focalizada en mejorar la productividad y diferenciación de los productos a través de la innovación, apoyo en el diseño de estrategias comerciales y acceso a información de mercado. Asimismo, se requiere integrar en los procesos de asociatividad, a los empresarios más pequeños con el fin de fortalecer su poder

de negociación y lograr insertarlos en las cadenas globales de valor.

Asimismo, se deben implementar instrumentos de apoyo financiero para los emprendimientos más jóvenes y de menor tamaño (y con potencial de crecimiento), con el fin de que estos puedan lograr mejoras en productividad que permitan a estas empresas alcanzar un tamaño medio óptimo que ofrezca mayores posibilidades de sostenimiento en el mercado.

En este sentido es importante profundizar en la utilización de mecanismos como el nuevo régimen de garantías mobiliarias que el Gobierno Nacional promulgó en el año 2013 a través de la Ley 1676 de Garantías Mobiliarias, la cual busca promover un mayor acceso al crédito ampliando la gama de bienes muebles que son susceptibles de ser aceptados como colateral en las operaciones de crédito por las entidades financieras, lo que le permite al tejido empresarial del país dar como garantía de créditos bienes muebles tales como: cosechas, inventarios, maquinaria, equipo, mobiliario de oficina, acciones, entre muchos otros.

1 Aspectos Metodológicos

Para el cálculo de las estadísticas de demografía empresarial se siguen las recomendaciones metodológicas de la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para la construcción de indicadores de demografía empresarial. Esta metodología está condensada en el manual titulado 'Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics', que establece definiciones y criterios comunes para el tratamiento de la información y construcción de estadísticas empresariales en los países miembro de la Unión Europea. En particular, proporciona una serie de directrices para la identificación de las poblaciones relativas al stock de nacimientos, muertes y supervivencias de empresas, los cuales hacen parte del conjunto de indicadores estructurales de la Unión Europea denominados: Demografía Armonizada de Empresas.

Eurostat y la OCDE recomiendan los registros administrativos como fuente primaria y preferida de información para las estadísticas

de demografía empresarial. En Colombia, la base de datos del Registro Único Empresarial y Social (RUES), de las Cámaras de Comercio, contiene los registros administrativos de las empresas legalmente constituidas en el país y, a través de la renovación de la matrícula mercantil, registra también sus principales cambios económicos (forma legal de una empresa, actividad económica, activos, empleo, ventas, domicilio, entre otros). De ahí que su análisis permita conocer la estructura empresarial del país a través del número de empresas formales, su especialización productiva, tipo de organización, tamaño y localización geográfica.

Las estadísticas presentadas en esta investigación siguen las recomendaciones establecidas en el manual de demografía de empresas mencionado y también toma como referencia un conjunto de investigaciones realizadas en América Latina y España donde se calculan y analizan estadísticas de dinámica empresarial (INCYDE, 2001; Segara y Teruel, 2007; Segara, 2008; Benavente y Kulzer, 2008; Kantis y Federico, 2014; Farias, 2014; INEI,

2014; Fariñas y Huergo, 2015). A continuación, se relacionan los aspectos metodológicos a tener en cuenta para la lectura de la información aquí presentada:

Fuente de datos

La información empleada en este estudio proviene de los registros administrativos contenidos en el Registro Único Empresarial y Social, RUES para los 5 años comprendidos entre 2011 y 2015.

Unidad estadística de referencia y cubrimiento

La metodología Eurostat-OCDE recomienda que la unidad estadística para los indicadores de demografía de negocios sea la empresa, definida en el reglamento del Consejo 696/93 (sobre unidades estadísticas) como:

La más pequeña combinación de unidades legales que constituye una unidad organizativa para la producción de bienes y servicios y que goza de cierto grado de autonomía en la toma de decisiones, especialmente para la asignación de recursos.

Para garantizar la comparabilidad internacional, la metodología armonizada establece la toma en consideración de las empresas que realizan cualquier actividad económica con excepción de las actividades agrarias, ganaderas, pesqueras, de la administración pública, hogares que emplean personal doméstico y organizaciones extraterritoriales (secciones A, O, T y U) y excluye los holdings empresariales (6491 CIIU rev.4). Esto debido principalmente al cubrimiento actual de las estadísticas de registros de negocios en la mayoría de países OCDE y de la Unión Europea.

Estos indicadores incluyen formas legales orientadas al mercado (por ejemplo: compañías de responsabilidad limitada, unipersonales, sociedades y corporaciones públicas), pero excluye unidades en los sectores del gobierno central y local, debido a que la definición de empresas no es suficientemente desarrollada en esos sectores y a que los nacimientos y muertes de empresas en esos sectores son típicamente determinados por factores muy diferentes a aquellos que gobiernan los nacimientos y muertes en el sector de mercado.

Alcance de la población

El insumo principal para el cálculo de las estadísticas de demografía empresarial es la población de empresas activas en un periodo determinado, la cual incluye todas las empresas empleadoras y no

empleadoras durante el periodo de referencia (Reglamento (CE) No. 295/2008).

Variables de clasificación

- a. Unidades productivas por tipo de organización jurídica: Sociedades y Personas Naturales.
- b. Determinación del tamaño de empresa: La estratificación de las unidades empresariales por tamaño se hace con base en el volumen de activos de las empresas (expresados en número de Salarios Mínimos Legales, SML) conforme a la Ley 905 de 2004 (Ley Mipyme).

Categorías demográficas y procedimientos específicos

- **Stock de empresas:** conjunto de empresas que se encuentran activas y renovadas en el RUES al final de cada año.
- **Entrada o nacimientos de empresas:** conjunto de unidades que se han inscrito por primera vez en el registro mercantil. Se excluyen las nuevas unidades que toman las actividades de una empresa ya creada previamente y las empresas reactivadas, si reinician su actividad dentro de los 2 años siguientes a previo cese de actividades.

“ Las estadísticas presentadas en esta investigación siguen las recomendaciones establecidas en el manual Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics ”

- Bajas o salidas de empresas:** conjunto de unidades disueltas durante el año o empresas que estaban activas en el año anterior al de referencia y que no renovaron su matrícula mercantil en los dos años posteriores. Se deben eliminar las unidades reactivadas dentro de los dos años siguientes al cese de actividades.
- Supervivencia de empresas:** se realiza a partir de las poblaciones generadas de nacimientos y corresponde al conjunto de unidades que continúan activas en cada uno de los siguientes cinco años.

Indicadores demográficos

Concepto	Descripción	
Tasa de Entrada Bruta (TEB) del año t	Número de entradas o nacimientos de empresas en el año t, respecto al stock de empresas existentes el año anterior:	$TEB_t = \frac{Entradas_t}{Stock\ empresas_{t-1}} * 100$
Tasa de Salida Bruta (TBS) del año t	Número de bajas de empresas en el año, respecto al stock existente en el año anterior:	$TSB_t = \frac{Salidas_t}{Stock\ empresas_{t-1}} * 100$
Tasa de Entrada Neta (TEN)	Diferencia entre tasa de entrada y tasa de salida:	$TEN_t = \frac{Entradas_t - Salidas_t}{Empresas_{t-1}} * 100$
Rotación Empresarial (RE)	Entradas más salidas de empresas en un año en relación al stock total de empresas en el mismo año	$TEN_t = \frac{E_t + S_t}{Empresas_{t-1}} * 100$
Supervivencia	Porcentaje de empresas que nacen en el año t y que continúan activas "s" años después de su nacimiento. Para su cálculo, se debe hacer un seguimiento individualizado de las empresas que han iniciado su actividad en un periodo y el número de estas que continúan activas en los periodos siguientes.	

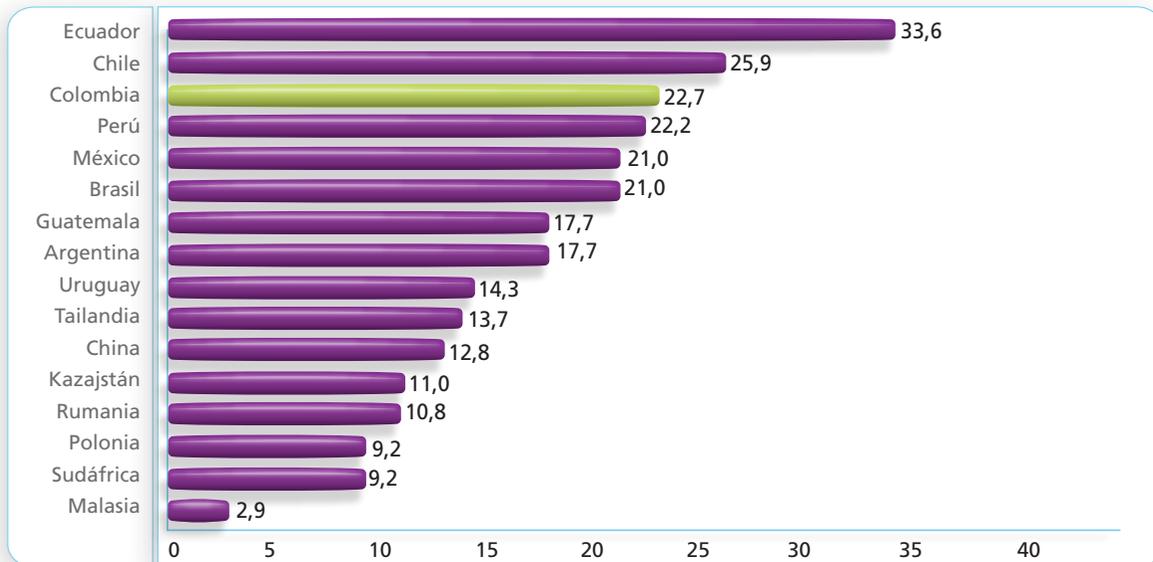
2 Dinámica Empresarial en Colombia

La empresa como unidad básica de la economía juega un rol determinante en la generación de riqueza y empleo, es agente de cambio, generadora de ideas e impulsora del desarrollo de un país y, por ende, constituye un factor clave para imprimir dinamismo en una

economía. Diferentes estudios han mostrado que existe una relación positiva entre empresarialidad y crecimiento económico, es por ello que los responsables en materia de política alrededor del mundo han fomentado la actividad emprendedora como un mecanismo para impulsar el desarrollo productivo y la innovación.

De acuerdo con los resultados del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, los países de América Latina destacan por sus altas tasas de actividad emprendedora³, siendo muy superior en países como Ecuador (33,6%), Chile (25,9%) y Colombia (22,7%).

Gráfico 2.1 Tasa de actividad emprendedora, 2015. Países seleccionados



Fuente: General Entrepreneurship Monitor, 2015.

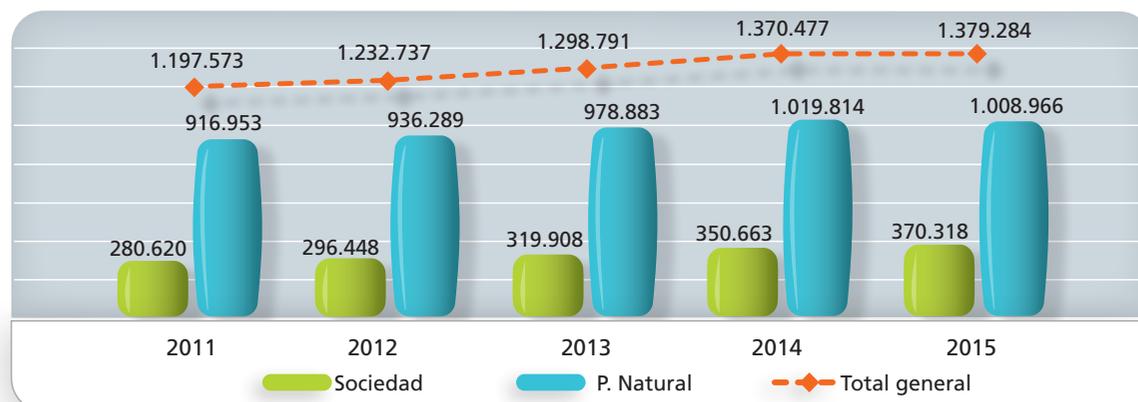
De acuerdo con las cifras del Registro Único Empresarial y Social (RUES), entre 2011 y 2015 se incrementó el número de empresas formales en 15,7% correspondiente a una tasa de crecimiento promedio anual del 3,6%. En 2011 el

stock de empresas del país era de 1.197.573 unidades productivas; 280.620 sociedades y 916.953 personas naturales. Cuatro años más tarde, este stock ascendió a 1.379.284, con un total de 370.318 sociedades y 1.008.996

personas naturales (gráfico 2). Se destaca el dinamismo registrado en la matrícula de sociedades, con un crecimiento promedio anual del 7,2%, mientras las personas naturales crecieron en promedio a una tasa del 2,4%.

³ La tasa de actividad emprendedora (TEA por sus siglas en inglés) indica la capacidad de un país de involucrar a la población en la creación de empresas.

Gráfico 2.2 Evolución del stock de empresas en Colombia, 2011-2015



Fuente: RUES, cálculos propios

El tejido empresarial está constituido principalmente por microempresas, las cuales participan con el 92,1% de las unidades empresariales, mientras que empresas pyme y grandes aportan el 7,5% y 0,5%, respectivamente (tabla 2.1).

Tabla 2.1. Densidad empresarial, según segmento empresarial, 2015

Tamaño	Total de empresas 2015	Estructura porcentual 2015	Densidad empresarial (Empresa/mil hab.)
Total	1.379.284	100	28,6
Microempresa	1.273.017	92,1	26,4
Pequeña	79.926	5,9	1,7
Mediana	19.980	1,5	0,4
Grande	6.361	0,5	0,1

Fuente: RUES, cálculos propios

En cuanto a la densidad empresarial, indicador que mide el número de empresas por cada 1.000 habitantes, se encuentra que para Colombia este índice es de 28,6, lo cual la ubica en el promedio de América Latina (28) y por debajo del promedio de Europa (48).

2.1 Las empresas colombianas y su distribución sectorial

El 42,1% de las empresas activas del país se dedica al comercio, 39,6% a actividades de servicios, 13,1% a la industria y 5,4% a actividades del sector construcción (tabla 2.2). Estos datos ponen de relieve el protagonismo de las empresas de comercio en el conjunto de la economía. Sin

embargo, esta característica no es particular de Colombia; por ejemplo, en México el sector comercio concentra el 48% de las empresas, en Perú 47%, en Chile 34%, en Portugal 37% y en España el 24%, lo cual obedece principalmente al hecho de que la creación de este tipo de negocios enfrenta menores costos de entrada y son de mayor facilidad para entrar en operación (menor inversión inicial en activos fijos y bajos costos de mano de obra).

“Entre 2011 y 2015 las sociedades crecieron en promedio al 7,2% anual”

Tabla 2.2 Distribución sectorial de las empresas en Colombia, 2015

Rama de actividad	Número de empresas (2015)	% Respecto al total (2015)	% Respecto al total (2011)
Industria	180.116	13,0	13,6
Textil, confección, cuero y calzado	42.304	3,1	3,3
Alimentación, bebidas y tabaco	35.749	2,6	2,3
Minerales no metálicos y productos metálicos	19.873	1,4	1,3
Maquinaria y equipo	19.756	1,4	1,5
Madera y muebles	15.662	1,1	1,2
Productos químicos, plásticos y farmacéuticos	10.356	0,8	0,8
Papel; edición y artes gráficas	10.261	0,7	1,0
Industrias extractivas y energéticas	8.896	0,6	1,1
Tratamiento de desechos y saneamiento ambiental	7.668	0,6	0,5
Otras industrias manufactureras	7.170	0,5	0,4
Vehículos y equipo de transporte	2.421	0,2	0,2
Construcción	73.878	5,4	4,8
Comercio	580.081	42,1	44,9
Servicios	545.209	39,6	36,7
Otras actividades de servicios	228.402	16,6	17,8
Servicios inmobiliarios y empresariales	89.495	6,5	5,2
Intermediación financiera	71.397	5,2	3,9
Transporte y comunicaciones	62.225	4,5	4,5
Educación y sanidad	41.495	3,0	3,2
Actividades científicas y artísticas	34.435	2,5	1,1
Alojamiento	17.760	1,3	1,1

Fuente: RUES, cálculos propios

De acuerdo con las cifras de 2015, en comercio se encuentran matriculadas alrededor de 589 mil empresas, donde las principales actividades al interior del sector son: comercio al por menor de establecimientos especializados y no especializados 43,6%, seguido del comercio de enseres domésticos con una participación de

12,9% y comercio de alimentos, bebidas y tabaco con el 10,4% de las empresas.

En servicios, por su parte, se encuentran más de 545 mil empresas activas, entre las cuales sobresalen por su participación al interior del sector las siguientes actividades: servicios de comida

(25,8%), actividades profesionales, científicas y técnicas (16,9%) y actividades de servicios administrativos y de apoyo (9,1%). Le siguen en importancia, transporte y almacenamiento (7,8%) e información y comunicaciones (7,4%).

En la industria manufacturera el número de empresas activas

asciende a 189 mil. Los subsectores de mayor participación en la industria son: confecciones y calzado (18,2%); alimentos, bebidas y tabaco (14,1%), mantenimiento y reparación de maquinaria y equipo (8,0%) y productos metálicos (5,0%), muebles (4,2%), otros productos elaborados a base de metal (3,0%), recuperación de materiales (2,5%) y productos textiles (2,3%). Estos sectores representan el 65,5% del total de unidades económicas de la industria en el año 2015.

Por último, en actividades de construcción existen aproximadamente

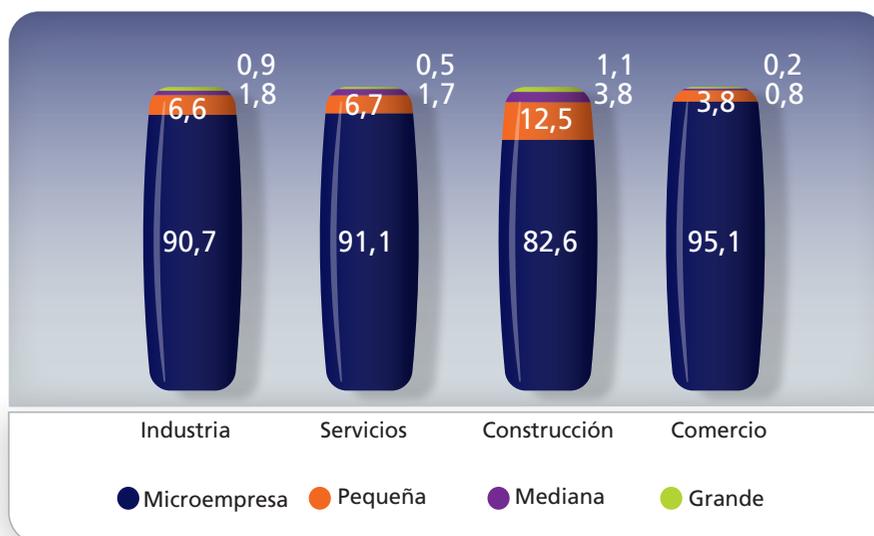
74 mil empresas activas, concentradas principalmente en los subsectores: construcción de obras de ingeniería civil (28,4%), edificios (27,8%) e instalaciones eléctricas de fontanería (16,4%).

Se destaca que entre 2011 y 2015 sectores como comercio e industria vieron disminuida su participación en 3 puntos porcentuales (pp en adelante) y 0,5 pp, respectivamente. La pérdida de peso relativo de estos sectores se ha dado a favor del sector construcción, actividad que sobresale entre las más dinámicas al registrar un crecimiento promedio del

PIB de 8,0% en el mismo periodo, frente al 4,9% del comercio y el 1,5% de industrias manufactureras, lo que se traduce en un aumento de su participación en la economía.

Cuando se analiza la estratificación por tamaño a nivel sectorial, se evidencia que el tejido empresarial está constituido principalmente por microempresas, indistinto del sector donde operen, aunque predominan en el sector comercio y servicio. En contraste, su participación es más reducida en construcción, donde hay mayor presencia de empresas grandes y pymes (gráfico 2.3).

Gráfico 2.3 Distribución de empresas por sector y tamaño, 2015



Fuente: RUES, cálculos propios

2.2 Las empresas en las regiones

De acuerdo con los datos de 2015, la región Centro aporta el mayor número de empresas formales con un total de 529.762 (38,4%), ubicadas principalmente en Bogotá

y Cundinamarca (ver tabla 2.3). Por su parte, en la región Antioquia y Eje Cafetero el número de empresas matriculadas asciende a 241.032 (17,5%), concentradas en su mayoría en Antioquia. La región Oriente concentra 192.381 empresas (13,9%) ubicadas la mayoría

en Santander y Norte de Santander, seguida por la región Pacífico con 177.572 (12,9%), en la que más de la mitad de las empresas se localizan en el Valle del Cauca, y la región Caribe con 179.396 (12,7%). Estas regiones aglutinan el 95,4% del total de empresas del país.

Tabla 2.3 Distribución regional del stock de empresas, 2015

Región	Número de empresas en 2015	% Respecto al total (2015)	% Respecto al total (2011)
Centro	529.762	38,4	38,7
Bogotá	386.286	28,0	28,3
Cundinamarca	70.984	5,1	4,8
Huila	32.396	2,3	2,5
Tolima	40.096	2,9	3,1
Antioquia y Eje Cafetero	241.032	17,5	17,1
Antioquia	166.550	12,1	11,7
Caldas	26.842	1,9	2,0
Quindío	16.156	1,2	1,1
Risaralda	31.484	2,3	2,3
Oriente	192.381	13,9	13,7
Santander	81.641	5,9	5,6
N. Santander	43.813	3,2	3,2
Boyacá	38.128	2,8	2,9
Casanare	20.137	1,5	1,5
Arauca	8.662	0,6	0,6
Pacífico	177.572	12,9	13,0
Valle del Cauca	122.751	8,9	9,3
Nariño	29.607	2,1	2,0
Cauca	18.830	1,4	1,2
Chocó	6.384	0,5	0,4
Caribe	174.996	12,7	12,7
Atlántico	56.747	4,1	4,2
Bolívar	36.607	2,7	2,6
Magdalena	21.194	1,5	1,6
César	18.405	1,3	1,4
Córdoba	15.695	1,1	1,0
Sucre	12.855	0,9	0,9
La Guajira	9.823	0,7	0,8
San Andrés y Providencia	3.670	0,3	0,3
Amazonía y Orinoquía	63.541	4,6	4,8
Meta	39.451	2,9	3,1
Caquetá	9.237	0,7	0,7
Putumayo	8.117	0,6	0,6
Guaviare	2.187	0,2	0,2
Amazonas	2.070	0,2	0,1
Vichada	1.342	0,1	0,1
Guainía	741	0,1	0,1
Vaupés	396	0,0	0,0

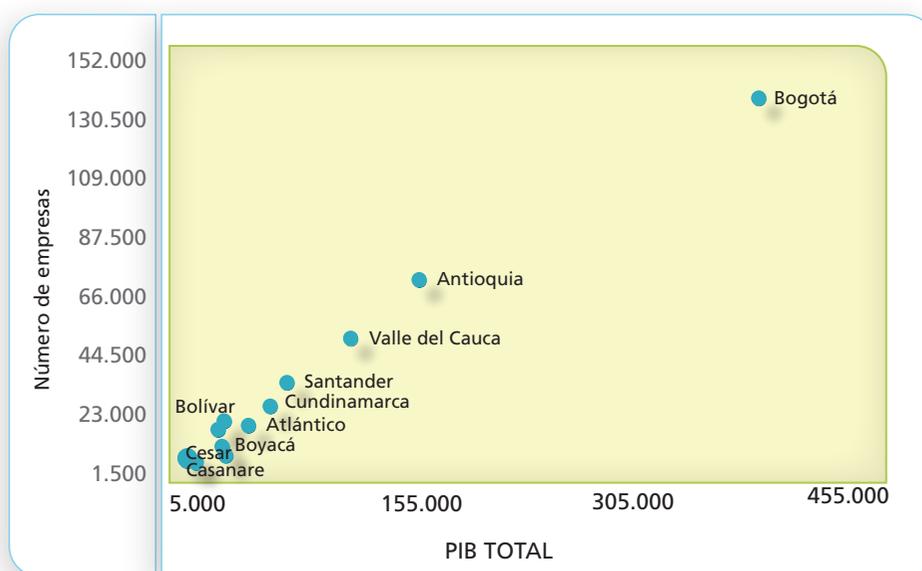
Fuente: RUES, cálculos propios

Se observa que la concentración de empresas en ciertos territorios a nivel nacional responde positivamente al desarrollo económico de las mismas, así

como a la cultura empresarial y a la densidad de población. En Colombia, los departamentos donde se concentra la producción y la población del país, como Bogotá,

Antioquia, Valle del Cauca, Santander, Cundinamarca y Atlántico, son los mismos que aglutinan el mayor número de empresas formales del país.

Gráfico 2.4. Relación entre número de empresas y PIB por departamentos⁴



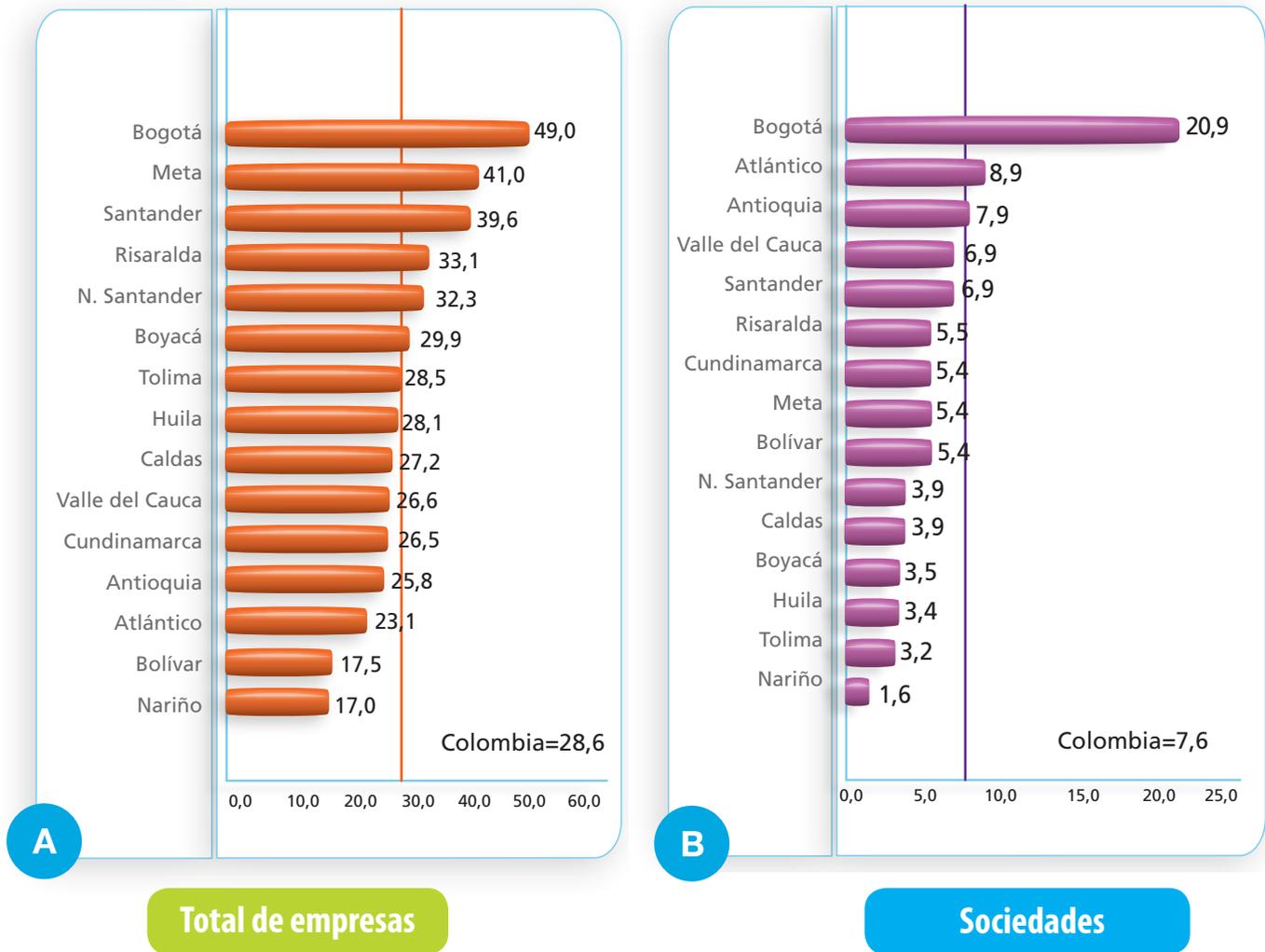
Fuente: RUES - DANE, cálculos propios

Entre 2011 y 2015, Bogotá y el departamento del Valle del Cauca, exhibieron una pérdida de peso relativo a favor de departamentos como Antioquia, Cundinamarca y Santander (ver tabla 2.3). Este comportamiento puede obedecer al dinamismo en términos de actividad económica que han presentado estos tres departamentos en los últimos cuatro años, luego de registrar ritmos de crecimiento del orden del 5,4%, 5,0% y 5,4%, respectivamente.

⁴ Estas dos variables presentan una correlación del 98,7%.

Referente a la densidad empresarial (gráfico 2.5 panel a), se encuentra que en el año 2015 los siguientes seis departamentos presentaron una densidad superior a la media del país (28,6): Bogotá con 49 empresas formales por cada mil habitantes, seguido de Meta con 41, Santander con 40, Risaralda con 33 y Norte de Santander con 32. No obstante, cuando se analiza en particular la densidad de sociedades, se encuentra que las densidades más altas corresponden a Bogotá, Atlántico, Antioquia, Valle del Cauca y Santander (gráfico 2.5 panel b).

“ La concentración de **empresas** en ciertos **territorios** a nivel nacional responde positivamente al desarrollo económico ”

Gráfico 2.5. Densidad empresarial sectorial. Referente nacional, 2015

Fuente: RUES, cálculos propios

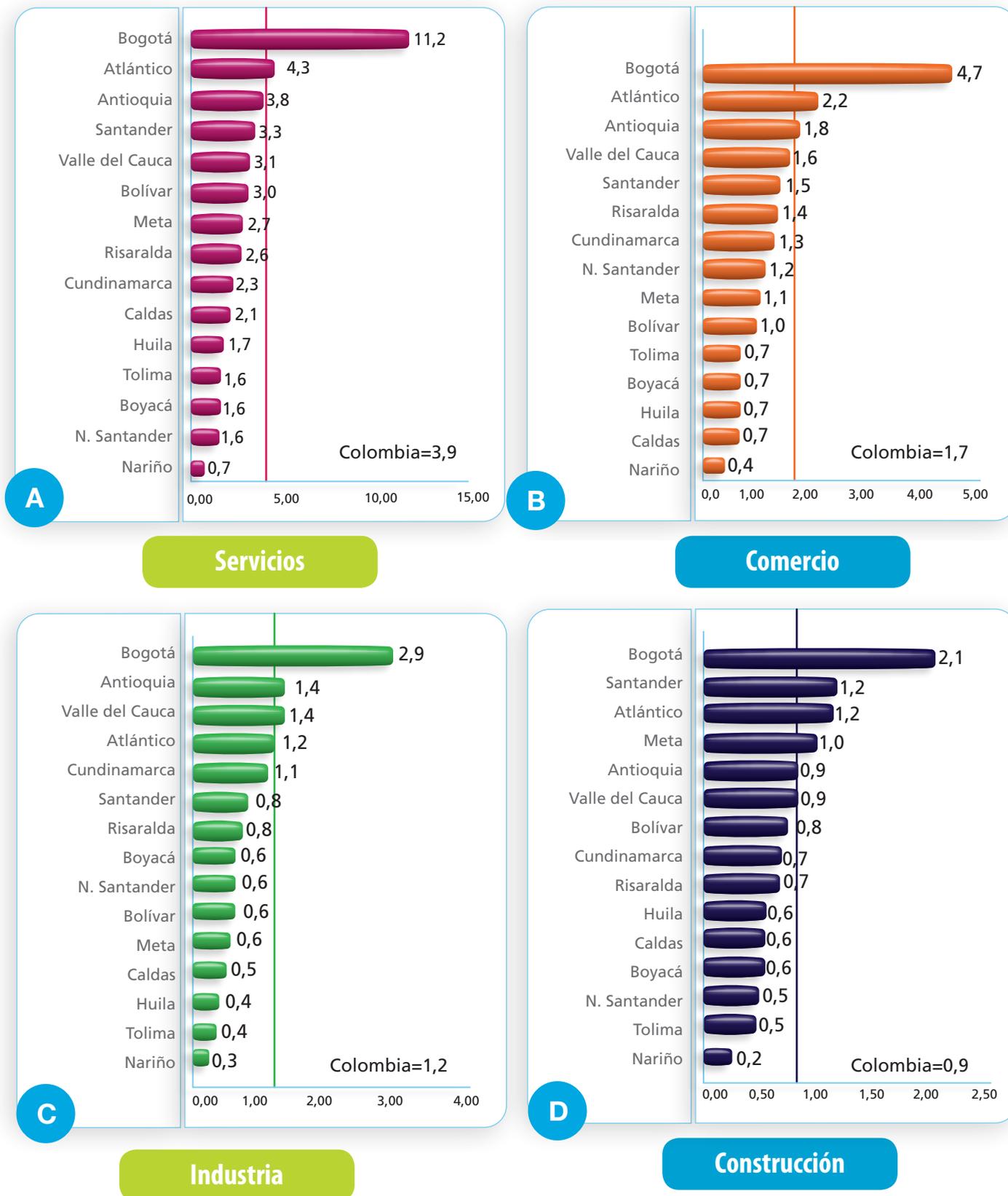
El cálculo de la densidad de sociedades por sector (gráfico 2.6 paneles a-d) indica que la mayor densidad empresarial se presenta en servicios, con 3,0 sociedades por cada 1.000 habitantes, seguido del comercio con 1,7, industria con 1,2 y construcción 0,9. Sin embargo, se observan diferencias entre estas densidades sectoriales según el departamento que se analice, por ejemplo, en el sector

servicios y comercio Bogotá exhibe el mayor índice de densidad, ubicándose por encima del valor registrado a nivel nacional en 7,3 y 3 puntos en cada uno, lo que explica el posicionamiento de la ciudad como centro comercial, administrativo y financiero del país.

En el sector de la industrial (gráfico 2.6 panel c), las mayores densidades se registraron en Bogotá,

Antioquia y Valle del Cauca (por encima del valor nacional), seguidas por Cundinamarca y Atlántico, regiones que concentran la mayor proporción de la producción industrial del país. Finalmente, en construcción, el número de sociedades por cada 1.000 habitantes es superior al registro nacional en los departamentos de Casanare, Bogotá, Santander, Atlántico y Meta.

Gráfico 2.6 Densidad de sociedades según sector y región, 2015



Fuente: RUES, cálculos propios

2.3 Especialización sectorial de las unidades empresariales

La especialización sectorial del tejido empresarial de los departamentos se analiza a partir del cálculo de un índice que relaciona la distribución

de las empresas por sectores de una región con la distribución existente en el conjunto de empresas a nivel nacional (INCYDE, 2001). Así, este indicador de especialización sectorial indica la relación entre la participación de sector i en el departamento j , frente a la participación del mismo sector i en el agregado nacional:

$$\text{especialización}_{ij} = \frac{\text{participación}_{ij}}{\text{participación nacional}_i}$$

De esta manera, si este índice es superior a 1 es porque el departamento j está más especializado en el sector i que el agregado de empresas a nivel nacional, en contraste, si el índice es inferior a 1 es porque el departamento j está menos especializado en dicho sector que el país.

De acuerdo con los resultados arrojados por este índice (ver tabla 2.4), se observa que los departamentos de Antioquia, Boyacá, Caldas, Cundinamarca y Norte de Santander están especializados en actividades de extracción de recursos naturales.

Se observa que en general los departamentos están especializados en actividades que guardan relación con las iniciativas clúster priorizadas en estas regiones, como es el caso de Antioquia con

textil-confecciones, Bogotá en productos farmacéuticos y productos cinematográficos, Bolívar en transporte acuático, Magdalena y Quindío en alojamiento y actividades de agencias de viajes, Santander con productos de refinación de petróleo y Tolima en actividades recreativas, servicios de paisajismo y alojamiento.

Precisamente, varias de estas actividades fueron incluidas en las iniciativas clúster de cada uno de los departamentos atendiendo a las vocaciones productivas de las regiones. Esta priorización facilitaría la convergencia de los distintos esfuerzos que desde el orden nacional y local sean impulsados con el fin de apoyar el desarrollo productivo en aspectos claves como son el fortalecimiento empresarial y la innovación.



Los departamentos están especializados en actividades que guardan relación con las iniciativas clúster priorizadas



Tabla 2.4. Especialización sectorial de las regiones, 2015

Departamento	Sectores		
	Posición 1	Posición 2	Posición 3
Antioquia	Extracción de minerales	Textil-confección	Cientif. y técnicas
Atlántico	Servicios financieros	Juegos de azar y apuestas	Act. de empleo
Bogotá	Transporte aéreo	Fab. productos farmacéuticos	Act. cinematográficas
Bolívar	Transporte acuático	Juegos de azar y apuestas	Fab. equipo de transporte
Boyacá	Extrac. de carbón de piedra	Productos de ref. de petróleo	Act. veterinarias
Caldas	Extracción de minerales	Act. administrativas	Mantenim. de computadoras
Cundinamarca	Extrac. de carbón de piedra	Fab. productos minerales	Act. deportivas y recreativas
Huila	Act. asistencia social	Telecomunicaciones	Comercio
Magdalena	Juegos de azar y apuestas	Alojamiento	Act. agencias de viaje
Quindío	Alojamiento	Act. agencias de viajes	Act. complementarias al transporte
Meta	Electricidad y gas	Alojamiento	Act. administrativas
N. Santander	Extrac. de carbón de piedra	Cueros	Productos de ref. de petróleo
Nariño	Fab. otro equipo transporte	Transporte acuático	Productos de madera
Risaralda	Act. servicios personales	Mantenim. de computadoras	Comercio
Santander	Elab. productos de tabaco	Cueros	Productos de ref. de petróleo
Tolima	Act. deportivas y recreativas	Servicios de paisajismo	Alojamiento
Valle del Cauca	Fab. productos informáticos y electrónicos	Servicios financieros	Productos de papel y cartón

Fuente: RUES, cálculos propios

3 Entrada y Salida de Empresas

La creación de empresas es un indicativo del dinamismo empresarial y el desarrollo de un país o región, por esto se hace necesario analizar el flujo empresarial, es decir, las entradas (nacimientos) y salidas (bajas y/o cancelaciones), a fin de conocer si el crecimiento o decrecimiento final en el número de empresas es el resultado de cambios en la tasa de natalidad y/o mortalidad y poder tomar medidas para su intervención.

Para este análisis se calculan indicadores como la tasa de entrada bruta (TEB) que denota el porcentaje de entradas o nacimientos sobre

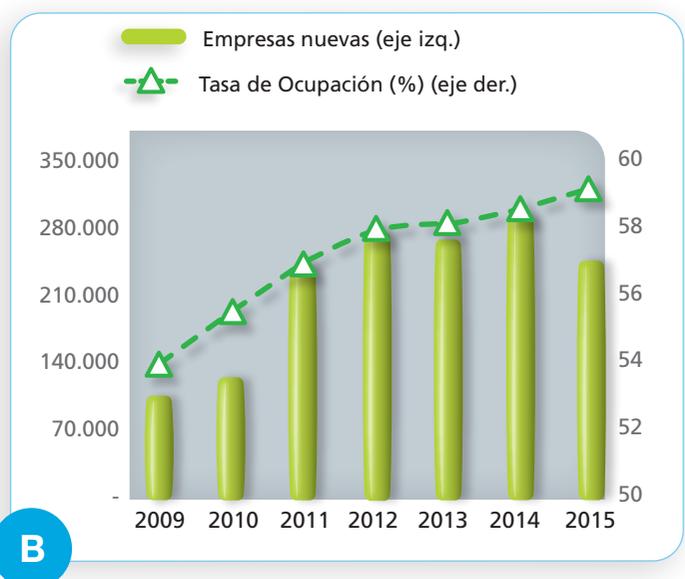
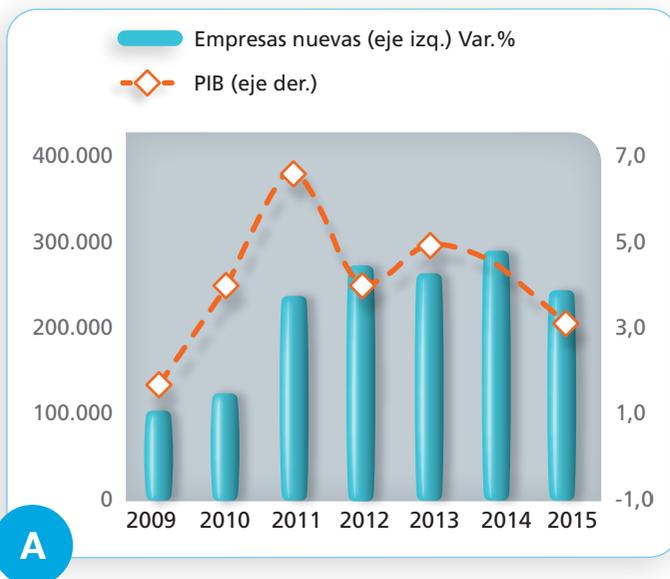
el stock de empresas existente en el año previo. Asimismo, la tasa de salida bruta (TSB) indica el porcentaje de bajas o empresas salientes sobre el stock del año previo. Y la tasa de entrada neta (TEN), que resulta de la diferencia entre la TEB y la TSB, se refiere al crecimiento real en el stock de empresas.

Como se observa en el gráfico 3.1, en Colombia, la entrada de nuevas empresas sigue un patrón similar al comportamiento de la actividad económica, lo que indica el alto grado de correlación entre ambas. De esta forma, un aumento en el PIB se ve reflejado en un aumento en la dinámica de creación, dado

que las expectativas de crecimiento económico favorable incentivan a los nuevos empresarios a ingresar en el mercado. Asimismo, cuando la actividad económica se desacelera, se reduce el número de empresas creadas y, con ello, la entrada neta de empresas a la economía, tal como sucedió en 2015 en el país (ver tabla 3.1).

A su vez, se establece una relación positiva entre la entrada de empresas y la tasa de ocupación. Las empresas nacientes constituyen una fuente importante de crecimiento del empleo, principalmente aquellas que logran sobrevivir después de cinco años.

Gráfico 3.1 Tasa de variación anual del PIB-tasa de ocupación y número de empresas creadas 2011-2015



Fuente: RUES, DANE, cálculos propios

Entre 2011 y 2015, entraron al mercado un total de 1.033.211 firmas y se cancelaron 991.911, lo que equivale a una tasa de entrada bruta

o nacimientos promedio de 23,1% y una tasa de salida de 19,5%. Así, la tasa neta de entrada promedio es de 3,6%. Estas cifras indican que,

en el país, por cada 100 empresas formales, entran 23 empresas nuevas al mercado y salen alrededor de 19.

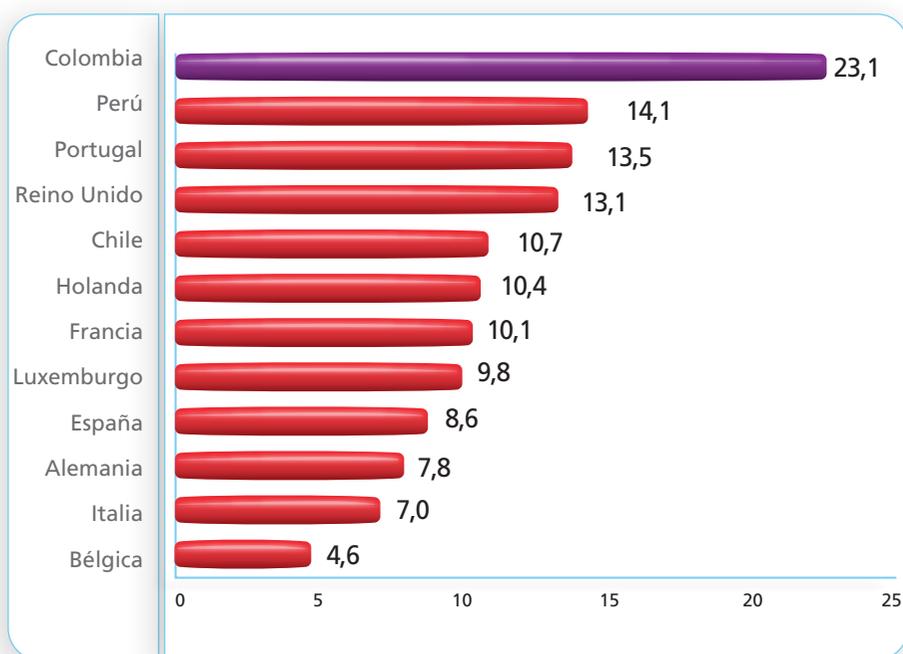
Tabla 3.1. Stock y flujo de empresas en Colombia, 2011-2015

Años	Altas	Nacimientos	Bajas	Stock al final del periodo	TEB (%)	TSB (%)	TEN (%)
2011	-	-	-	1.197.573	-	-	-
2012	273.120	257.243	237.956	1.232.737	22,8	19,9	2,9
2013	298.258	256.528	232.204	1.298.791	24,2	18,8	5,4
2014	349.672	281.921	278.710	1.370.477	26,9	21,5	5,5
2015	251.503	237.519	243.041	1.379.284	18,4	17,7	0,6

Fuente: RUES, cálculos propios

En comparación con algunos de los países integrantes de la OCDE y de América Latina (gráfico 3.2), cuyos datos están disponibles, Colombia presenta la mayor tasa anual promedio de nacimientos de empresas con un 23,1%, seguido de Perú y Portugal con tasas de entrada de 14,1% y 13,5%, respectivamente. La mayoría de las economías europeas registran tasas de natalidad que oscilan entre el 4% y el 10%, hecho que se explica por la crisis económica registrada durante los años 2008 y 2009, cuyos rezagos aún son evidentes en el mundo desarrollado, lo que ha causa una fuerte disminución de la creación de empresas y el aumento de la salida de firmas.

Gráfico 3.2. Tasa de Entrada Bruta (TEB). Referente Internacional



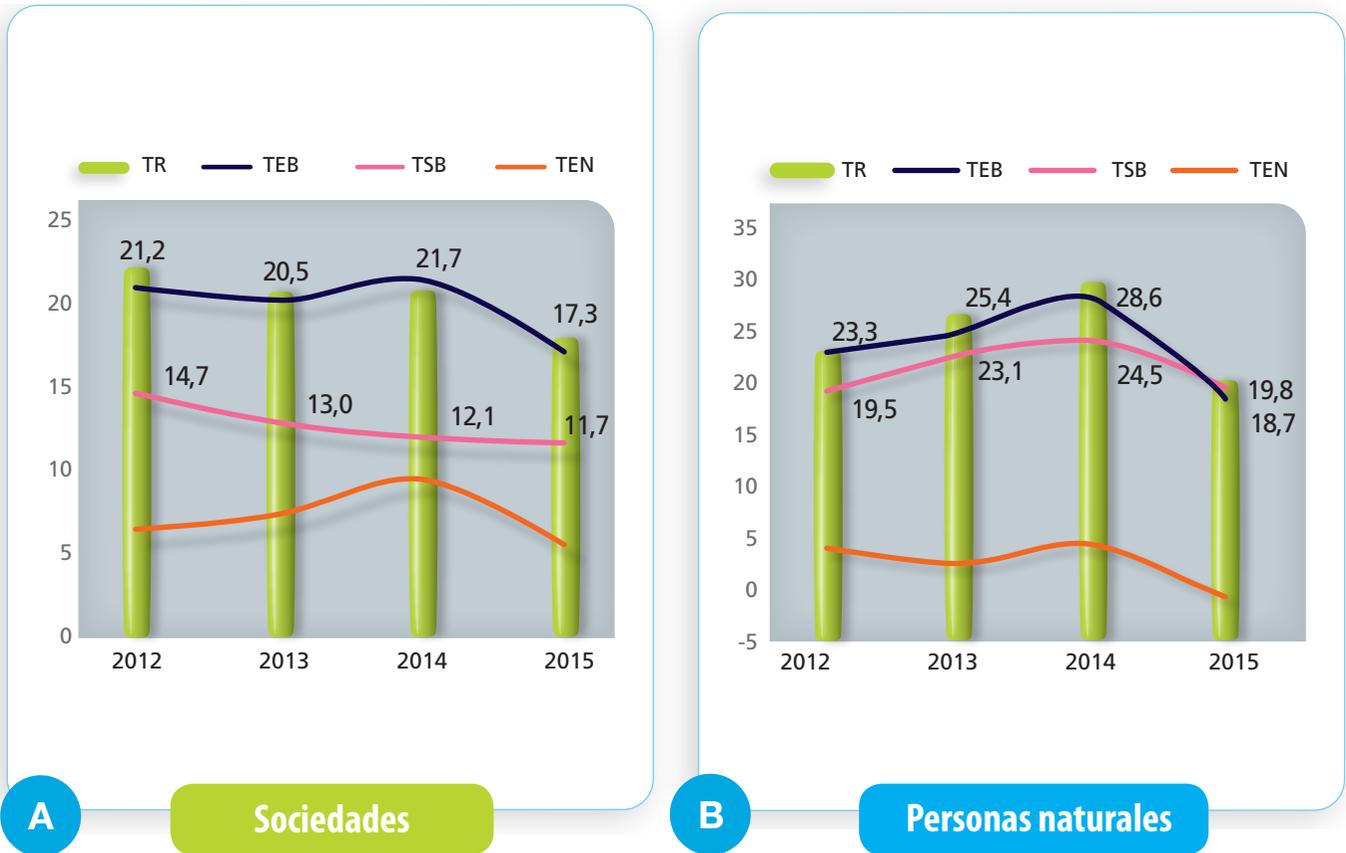
Fuente: Eurostat-CEPAL, cálculos propios.

Por tipo de organización jurídica, se observa en el caso de las personas naturales que las tasas de entrada y salida toman valores bastante cercanos cada año (gráfico 3.3 panel b), lo cual deja

un saldo de entrada neta promedio de 2,4%. Sin embargo, las tasas de entrada en sociedades son superiores a las de salida (panel a). En efecto, en el periodo analizado, la TEB alcanzó una tasa promedio de 20,1%,

mientras que la de la TSB fue de 12,9%, lo que equivale a una tasa de entrada neta promedio de 7,3%, superior en 5 pp a la exhibida por las empresas matriculadas como personas naturales.

Gráfico 3.3 Tasas de entrada, salida, creación y rotación de empresas en Colombia, 2012-2015



Fuente: RUES, cálculos propios

3.1 Movimientos de empresas por sectores

El análisis de entrada y salida de empresas por sector sugiere una relación positiva entre ambos indicadores en la mayoría de ellos, pero en algunos, como

construcción, esta relación no es directamente proporcional tras exhibir una TEB de 25,6% y una TSB de 18,2% en el periodo estudiado, lo que dejó un saldo neto de entrada de empresas del 7,4%, superior en 5,4 pp a la registrada por el comercio y 5,1 pp por encima de la industria (tabla 3.2).

“ Por cada **100** empresas formales, entran **23** empresas nuevas al mercado y salen alrededor de **19** ”

Tabla 3.2. Movimientos de empresas por sector, 2011-2015

	Años	Stocks	Altas	Bajas	TEB (%)	TSB (%)	TEN (%)	TR (%)
Industria	2011	162.746	-	-	-	-	-	
	2012	158.149	29.509	28.643	18,1	17,6	0,5	35,7
	2013	171.106	34.574	28.098	21,9	17,8	4,1	39,6
	2014	179.222	40.094	33.164	23,4	19,4	4,1	42,8
	2015	180.116	29.911	29.017	16,7	16,2	0,5	32,9
	Promedio				20,0	17,7	2,3	37,8
Comercio	2011	537.437	-	-	-	-	-	
	2012	544.024	115.091	108.504	21,4	20,2	1,2	41,6
	2013	561.614	126.306	108.716	23,2	20,0	3,2	43,2
	2014	581.218	143.364	123.343	25,5	22,0	3,6	47,5
	2015	580.081	99.552	99.430	17,1	17,1	0,0	34,2
	Promedio				21,8	19,8	2,0	41,6
Construcción	2011	57.599	-	-	-	-	-	
	2012	58.373	13.529	9.952	23,5	17,3	6,2	40,8
	2013	64.590	16.032	10.463	27,5	17,9	9,5	45,4
	2014	71.451	19.303	12.625	29,9	19,5	10,3	49,4
	2015	73.878	15.439	12.818	21,6	17,9	3,7	39,5
	Promedio				25,6	18,2	7,4	43,8
Servicios	2011	439.791	-	-	-	-	-	
	2012	472.191	114.991	83.479	26,1	19,0	7,2	45,1
	2013	501.481	121.346	92.056	25,7	19,5	6,2	45,2
	2014	538.586	146.911	109.578	29,3	21,9	7,4	51,1
	2015	545.209	106.601	101.253	19,8	18,8	1,0	38,6
	Promedio				25,2	19,8	5,5	45,0

Fuente: RUES, cálculos propios

Se destaca que en el sector servicios se registra una tasa de entrada neta mayor en sociedades (7,7%) que en personas naturales (3,6%). Al igual que en la industria, donde la tasa de entrada neta de sociedades es de 5,9%, frente a un 0,7% en personas naturales.

De otro lado, en cuanto a la salida de empresas, el sector comercio y servicios han experimentado las mayores salidas con una media de 19,8% cada uno, le sigue construcción con una salida media anual de 18,2% y, por último, se encuentra la industria registrando la menor tasa de salida, 17,7% (ver tabla 3.2).

Por subsectores (tabla 3.3), las mayores tasas de entrada bruta se observan en acabado de edificios y obras de ingeniería civil (35,8%), seguido de alojamiento y servicios de comida (28,4%), construcción de edificios (27,6%) y confección

de prendas de vestir (27,1%). A su vez, los subsectores que se destacan por tener la mayor tasa de salida son, en su orden, alojamiento y servicios de comida (24,5%), información y comunicaciones (23,5%) y alimentos bebidas y tabaco (22,3%).

Estos resultados evidencian que, si bien las condiciones del mercado (bajas barreras de entrada y salida) en el sector comercio y servicios facilitan la entrada de nuevas firmas al mercado, estas generan a su vez un ambiente más competitivo en el cual se hace necesario que las empresas diferencien sus productos y/o aumenten sus escalas de producción para no ser expulsados del mercado.

Finalmente, respecto a la entrada neta de empresas por subsectores (gráfico 3.4), se observa que 12 de ellos presentan un crecimiento neto superior al registrado por la

economía nacional, entre los que se destacan: acabado de edificios y obras de ingeniería civil (14,0%), construcción de edificios (10,0%) y confección de prendas de vestir (9,9%). Por su parte, 17 subsectores registraron una entrada neta inferior a la nacional, siendo la de productos textiles, madera, actividades de impresión, e información y comunicaciones, las únicas actividades con un saldo neto negativo. En el caso particular de la industria textil, la caída de los precios de algodón a nivel mundial, la contracción de la demanda y la volatilidad del tipo de cambio han afectado la compra de materias primas importadas, incidiendo negativamente en la contribución del sector en la producción nacional, lo cual, aunado al atraso tecnológico y la baja competitividad internacional de la industria colombiana, ha provocado que muchos empresarios materialicen su salida frente a los constantes riesgos que enfrentan.

Tabla 3.3 Tasas de entrada bruta (TEB) y tasas de salida bruta (TSB) por sectores, promedio anual 2012-2015

	TEB		TSB
Industria	20,0	Industria	17,7
Confección de prendas de vestir	27,1	Recolección, tratamiento y disposición de desechos	21,7
Recolección, tratamiento y disposición de desechos	24,5	Productos textiles	19,8
Elaboración de productos alimenticios	24,5	Elaboración de productos alimenticios	19,7
Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo	21,6	Cuero y marroquinería	19,1
Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	20,9	Madera	18,5
Cuero y marroquinería	19,6	Muebles	18,1
Muebles	19,3	Confección de prendas de vestir	17,2

Fuente: RUES, cálculos propios

Tabla 3.3 Tasas de entrada bruta (TEB) y tasas de salida bruta (TSB) por sectores, promedio anual 2012-2015

	TEB		TSB
Otras industrias manufactureras	18,6	Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo	16,3
Fabricación de sustancias y productos químicos	18,3	Productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	16,2
Madera	17,4	Fabricación de sustancias y productos químicos	15,6
Productos textiles	14,8	Otras industrias manufactureras	15,4
Impresión y actividades	12,5	Impresión y actividades	13,4
Construcción	25,6	Construcción	18,2
Acabado de edificios y obras de ingeniería civil	35,8	Acabado de edificios y obras de ingeniería civil	21,9
Construcción de edificios	27,6	Inst. eléctricas, de fontanería y otras instalaciones especializadas	18,1
Inst. eléctricas, de fontanería y otras instalaciones especializadas	26,0	Edificios	17,7
Otras obras de ingeniería civil	22,1	Otras obras de ingeniería civil	16,4
Comercio	21,8	Comercio	19,8
Alimentos, bebidas y tabaco	24,6	Alimentos, bebidas y tabaco	22,3
Artículos culturales y de entretenimiento	23,0	Establecimientos no especializados	20,2
Establecimientos especializados	22,0	Artículos culturales y de entretenimiento	19,8
Establecimientos no especializados	21,7	Establecimientos especializados	19,4
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	20,0	Enseres domésticos	18,3
Enseres domésticos	19,0	Mantenimiento y reparación de vehículos automotores	17,8
Servicios	25,2	Servicios	19,8
Alojamiento y servicios de comida	28,4	Alojamiento y servicios de comida	24,5
Actividades profesionales, científicas y técnicas	24,4	Información y comunicaciones	23,5
Transporte y almacenamiento	24,2	Transporte y almacenamiento	18,0
Información y comunicaciones	22,6	Actividades financieras y de seguros	16,6
Actividades financieras y de seguros	18,4	Actividades profesionales, científicas y técnicas	15,7
Actividades inmobiliarias	17,2	Actividades inmobiliarias	10,7
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	9,2	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	9,2

Fuente: RUES, cálculos propios

Gráfico 3.4. Tasas de entrada neta por sectores, promedio anual 2012-2015

Fuente: RUES, cálculos propios

3.2 Movimientos de empresas por regiones

Al analizar la dinámica de entrada y salida de empresas en los principales departamentos para el periodo 2011-2015 (tabla 3.4), se observa nuevamente una fuerte relación positiva entre las tasas de entrada y salida, siendo Boyacá, Norte de Santander, Risaralda

y Tolima los departamentos que registran las mayores entradas y salidas en promedio. A su vez, estos departamentos muestran las más elevadas tasas de rotación empresarial. Por su parte, Bogotá, Nariño y Valle del Cauca presentan las menores tasas de entrada y salida de empresas.

Los departamentos que presentaron la mayor tasa de entrada

netamente en este periodo fueron: Nariño (4,8%), Santander (4,5%), Cundinamarca (4,5%) y Antioquia (4,4%), este aumento en la creación de empresa está correlacionado positivamente con el crecimiento promedio de estos departamentos, los cuales exhibieron tasas de variación promedio en su PIB del orden de 5,7%, 5,0%, 4,9% y 5,9% respectivamente.

Tabla 3.4. Movimientos de empresas en los principales departamentos

Departamento	TEB	TSB	TEN	TR
Antioquia	23,3	18,9	4,4	42,2
Atlántico	25,2	21,6	3,6	46,8
Bogotá	18,2	15,0	3,2	33,2
Bolívar	25,8	21,9	3,9	47,7
Boyacá	27,9	25,2	2,8	53,1
Caldas	24,9	21,5	3,4	46,4
Cundinamarca	23,5	19,0	4,5	42,5
Huila	24,5	22,6	1,9	47,1
Meta	24,4	22,6	1,9	47,0
N. Santander	27,6	24,0	3,6	51,5
Nariño	20,0	15,2	4,8	35,2
Risaralda	27,5	24,2	3,3	51,7
Santander	23,8	19,3	4,5	43,1
Tolima	26,7	24,4	2,3	51,1
Valle del Cauca	20,5	17,9	2,6	38,4

Departamento	TEB	TSB	TEN	TR
Antioquia	19,9	12,0	7,9	32,0
Atlántico	24,8	14,7	10,1	39,5
Bogotá	17,4	11,5	5,9	28,9
Bolívar	24,7	15,1	9,6	39,8
Boyacá	22,5	16,0	6,5	38,4
Caldas	22,6	13,0	9,5	35,6
Cundinamarca	22,5	12,7	9,9	35,2
Huila	22,0	14,1	8,0	36,1
Meta	27,9	16,8	11,1	44,7
Magdalena	26,4	17,7	8,7	44,2
N. Santander	23,4	15,5	7,8	38,9
Risaralda	26,7	17,1	9,5	43,8
Santander	19,9	16,7	3,2	36,6
Tolima	25,1	15,4	9,7	40,4
Valle del Cauca	20,6	12,3	8,2	32,9

A

Total de empresas

B

Sociedades

Fuente: RUES, cálculos propios

4 Supervivencia Empresarial

Las variables individuales de cada empresa, así como las variables del entorno en el que se desenvuelve su actividad empresarial, afectan notablemente su capacidad para continuar en el mercado y crecer en él. Pues una nueva empresa decide incorporarse a un determinado mercado en función de los beneficios esperados; sin embargo, en la mayoría de casos su actividad se desarrolla en un entorno competitivo que, de acuerdo con las características de la industria, presenta barreras a la supervivencia empresarial. En efecto, se presenta un elevado riesgo empresarial,

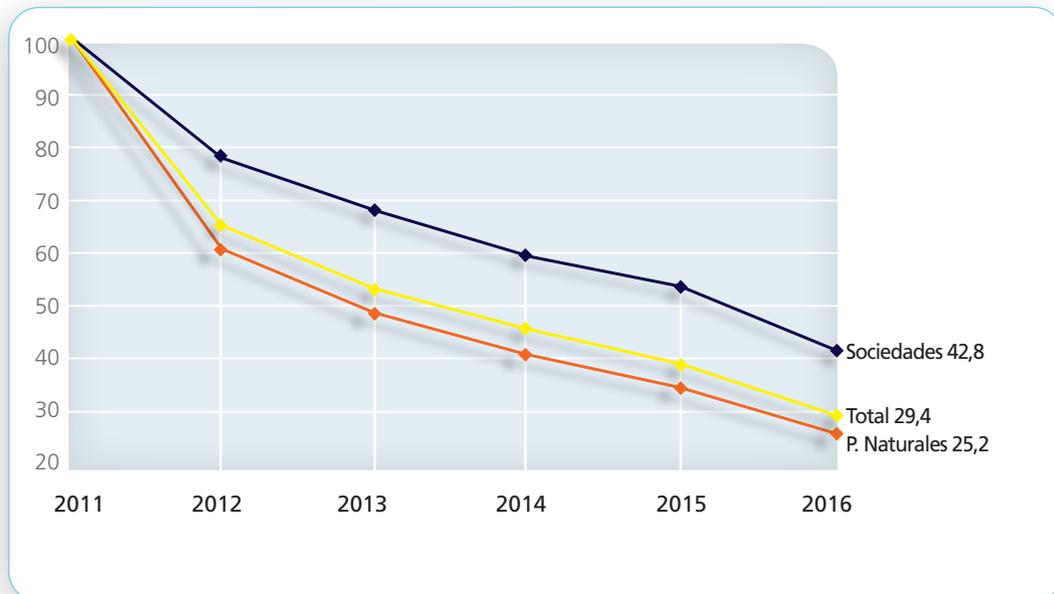
particularmente en los primeros años de vida de la firma.

En este sentido, el entorno se convierte en un factor de éxito que no sólo induce a una mayor creación de empresas, sino que también mejora las perspectivas de supervivencia. Por esto, la presente investigación incluye una mirada a los procesos de supervivencia empresarial, mediante un análisis a nivel de firma de las empresas que han iniciado su actividad en 2011 y el número de empresas activas que continúan su actividad económica a la fecha.

Tomando como referencia las empresas nuevas matriculadas

en el registro mercantil en 2011 (232.344), se observa que, solo el 29,4% de estas empresas sobreviven a sus primeros cinco años de vida, esto es, de cada 100 empresas formalmente creadas, solo 29 subsisten después de cinco años. Las tasas de supervivencia difieren sustancialmente según el tipo de organización jurídica de la empresa; en sociedades esta tasa se ubica en 42,8% mientras en personas naturales es del 25,2%. Como se observa en el gráfico 4.1, la tasa de supervivencia de las personas jurídicas es 1,7 veces superior a la que exhiben las personas naturales y 1,5 veces la registrada para el total de empresas.

Gráfico 4.1 Tasas de supervivencia de las empresas a 5 años



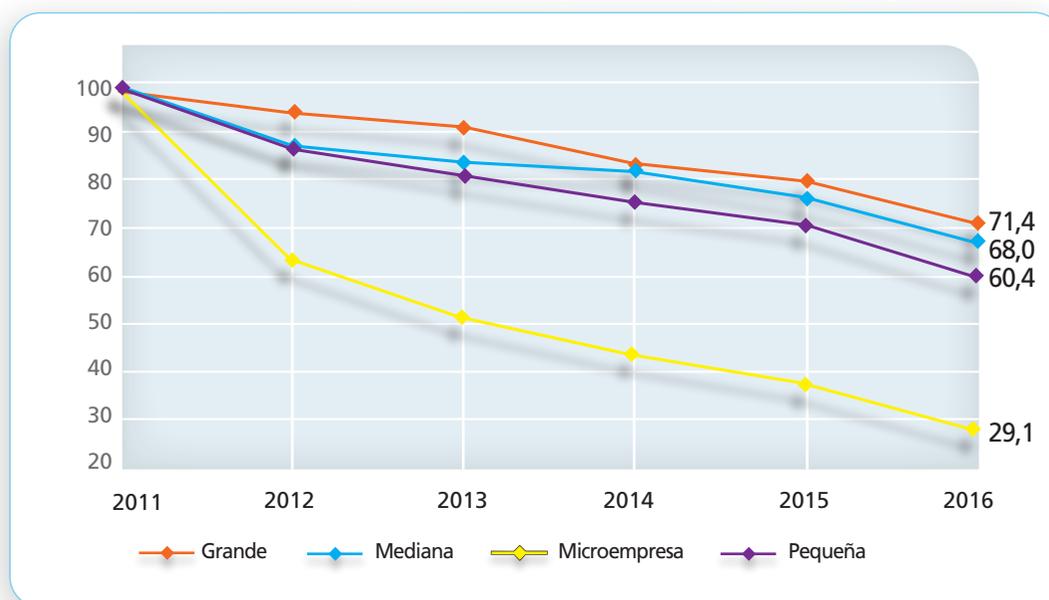
Fuente: RUES, cálculos propios

La tasa de supervivencia varía con el tamaño inicial de la empresa: las unidades económicas que inician sus operaciones en el segmento de grandes empresas registran una tasa

del 71,4%, las medianas 68%, las pequeñas 60%. Sin embargo, para el caso de las microempresas su supervivencia es del 29,1%, esta cifra indica que, de cada 100 microempresas

creadas en 2011, solo 29 sobreviven a sus primeros 5 años de vida. Este comportamiento se mantiene indistinto del sector donde las empresas desarrollen su actividad.

Gráfico 4.2 Tasas de supervivencia de las empresas a 5 años, por tamaño de empresa



Fuente: RUES, cálculos propios

Las microempresas del país que desde su etapa inicial operan como sociedades registran un porcentaje de supervivencia del 42,1%, en contraste con las personas naturales donde esta tasa es del 25,2%. La alta participación de las personas naturales en el tejido empresarial y en los nacimientos de empresas (76%) aunado a su menor tamaño (99% son microempresas), son factores que ayudan a explicar la baja tasa de supervi-

vencia de las empresas en Colombia. En efecto, cuando se compara el tamaño medio de las microempresas matriculadas en 2011 como sociedades con las registradas como personas naturales se observan diferencias que influyen en sus posibilidades de crecimiento y supervivencia, pues cuanto menor es el valor de sus activos mayores son sus restricciones para acceder a financiamiento, hecho que las hace más vulnerables ante

“
La tasa de supervivencia de las personas jurídicas es 1,7 veces superior a la que exhiben las personas naturales
”

las condiciones cambiantes del entorno y el mercado donde ellas desarrollan su actividad.

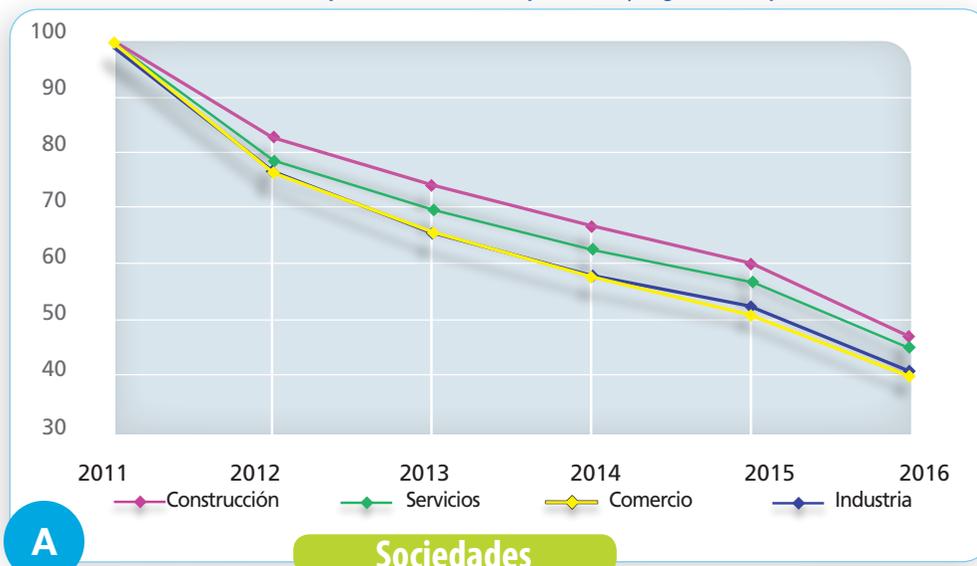
El reducido tamaño de las empresas que entran al mercado también es un factor condicionante para la productividad. Las microempresas regularmente se caracterizan por tener pocos trabajadores, emplean mano de obra poco calificada, enfrentan restricciones para acceder a recursos

financieros con el fin de invertir en capital de trabajo y/o en el desarrollo de procesos innovadores. Es por esto que se debe brindar apoyo a los emprendimientos más jóvenes y de menor tamaño (y con potencial de crecimiento), con el fin de que estos puedan lograr mejoras en productividad que permitan a estas empresas alcanzar un tamaño medio óptimo que ofrezca mayores posibilidades de sostenimiento en el mercado.

4.1 Supervivencia empresarial por sectores

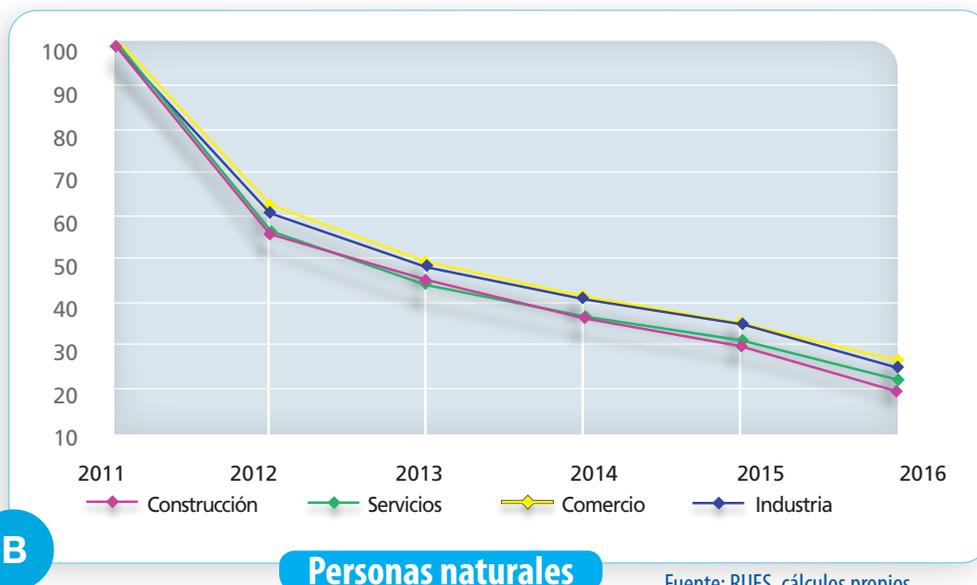
El comportamiento diferenciado entre personas jurídicas y naturales se mantiene cuando se analizan las tasas de supervivencias por sector (gráfico 4.3). En general, se observa que en todos los sectores las tasas registradas por las personas naturales son casi la mitad de las registradas en sociedades.

Gráfico 4.3 Tasas de supervivencia a 5 años por sector y organización jurídica



A

Sociedades



B

Personas naturales

Fuente: RUES, cálculos propios

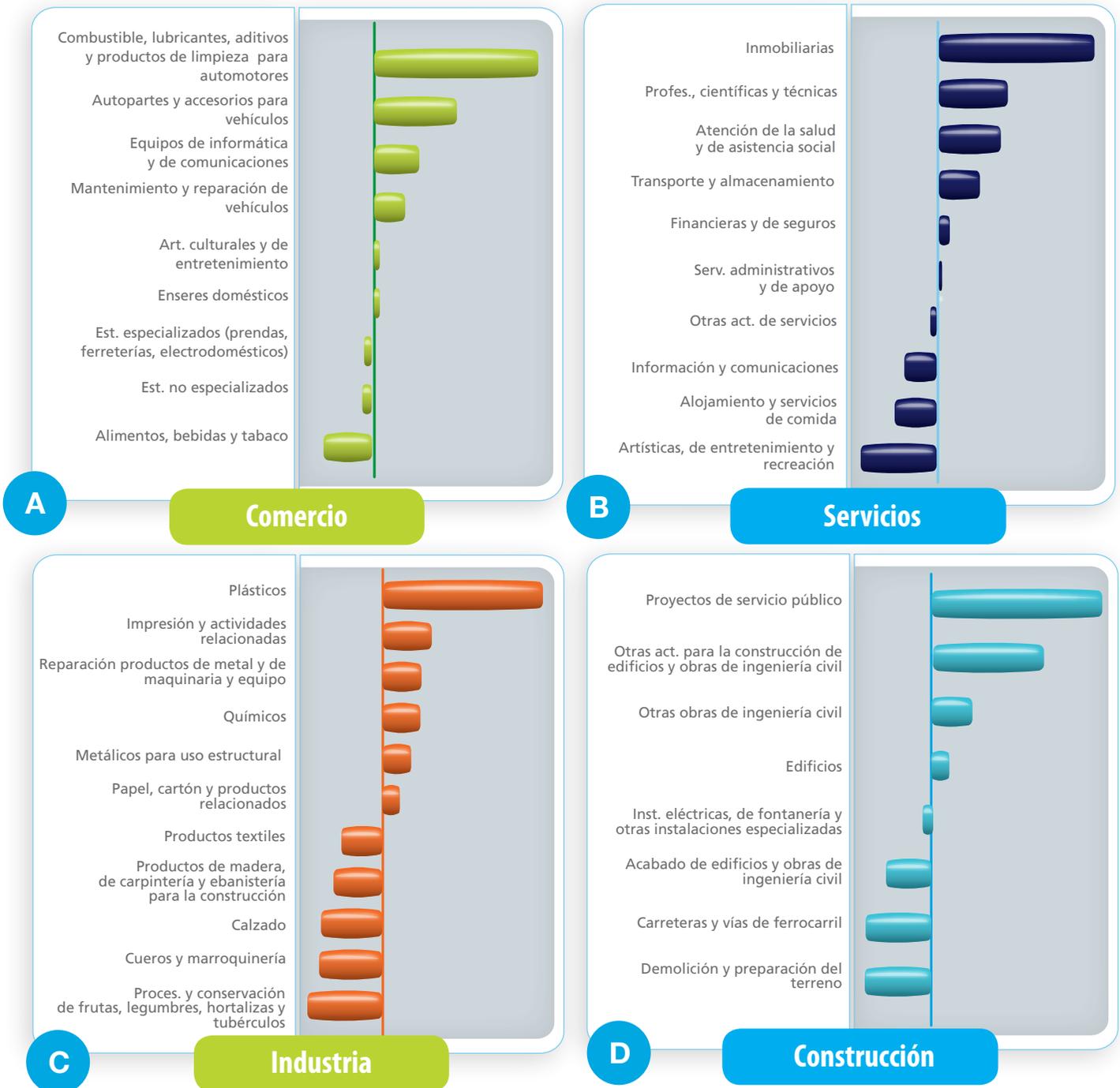
En sociedades, el sector con mayor tasa de supervivencia es la construcción ya que después de 5 años sobrevive el 46,7% de las empresas que se registraron en esta actividad, el segundo sector donde más sobreviven las sociedades es el sector servicios, con una tasa de supervivencia del 44,6%, seguido de la industria manufacturera con el 40,1% y, por último, se ubica el sector comercio con una tasa de 39,3%. En contraste, en personas naturales, se observa que las mayores tasas de supervivencia se presentan en el sector comercio e industria con tasas del 27,3% y 25,3%, en su orden, mientras que

en servicios este porcentaje es del 22,9% y construcción el 20,2% (este hecho, disiente con lo observado en sociedades).

La entrada y permanencia de las empresas en el mercado depende en gran medida de las condiciones del entorno económico. En el caso de la construcción, este aspecto resulta fundamental para explicar su dinamismo en términos de creación y supervivencia de empresas. En años recientes el sector ha sido uno de los principales ejes de la política económica, impulsado a través de programas como el PIPE I (2013), el PIPE II (2015) y las

obras de infraestructura de cuarta generación (4G), con lo cual el sector ha logrado crecer a un ritmo promedio del 8%. En este sector, las mayores tasas de supervivencia se registraron en las actividades de construcción de proyectos de servicio público (61,5%), obras para la construcción de edificios (52,1%) y otras obras de ingeniería civil (40,3%) (gráfico 4.4 panel d). Por su parte, el menor porcentaje de supervivencia se presentó en el subsector de terminación y acabo de edificios (26,6%), actividad que regularmente es de carácter temporal y es desarrollada principalmente por personas naturales.

“ En sociedades, el sector con mayor tasa de **supervivencia** es la **construcción** ya que después de **5 años** sobrevive el **46,7%** de las empresas que se registraron en esta **actividad** ”

Gráfico 4.4 Subsectores con mayor y menor tasa de supervivencia a 5 años

En servicios, sobresale el subsector inmobiliario (actividad relacionada con la construcción) con una tasa de supervivencia del 52%, seguido de actividades profesionales científicas y técnicas, donde las

actividades de arquitectura e ingeniería han exhibido un importante grado de supervivencia (50,3%).

Por el lado de la industria, las actividades donde las firmas más

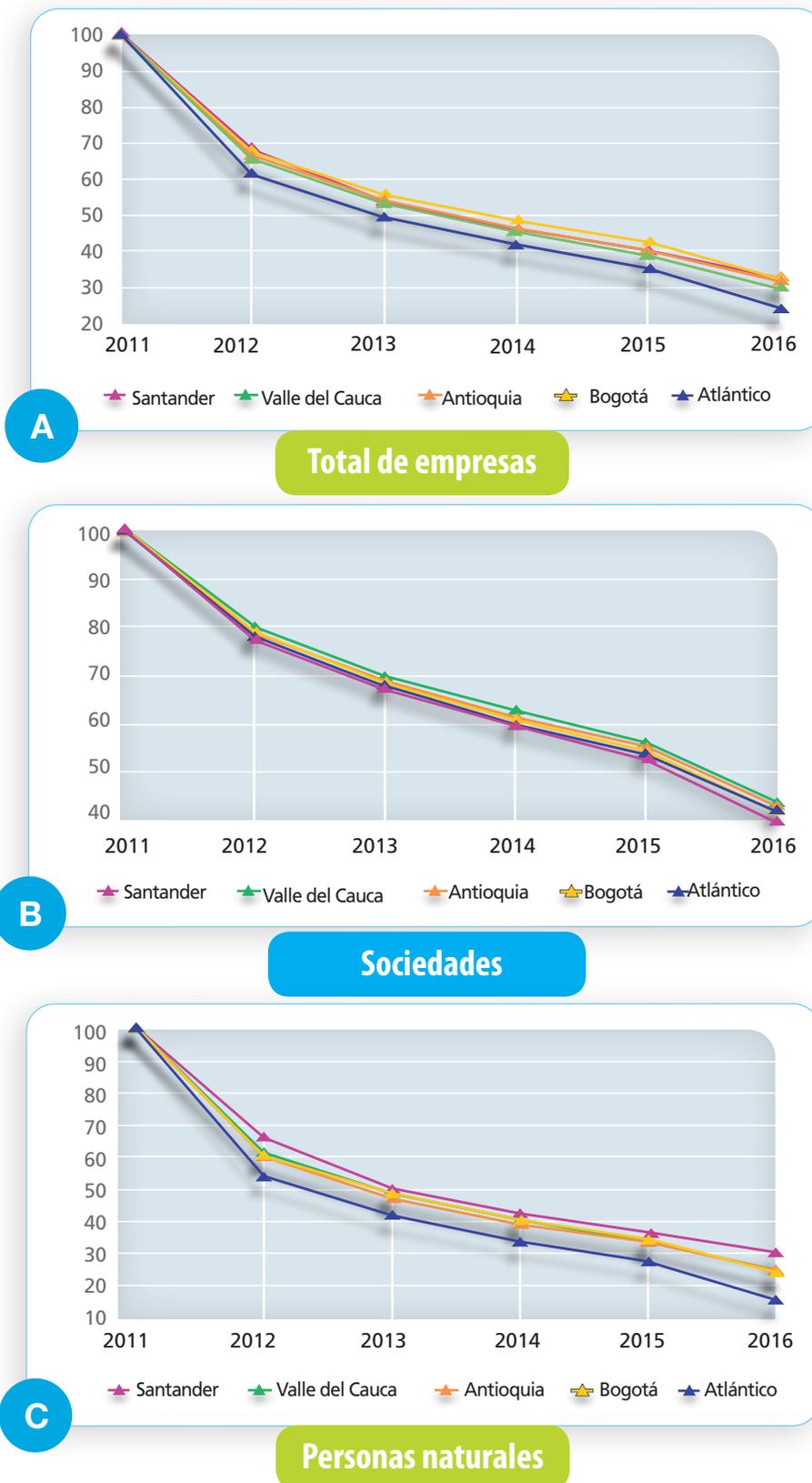
han sobrevivido después de su creación son: plásticos (45,2%), impresión y actividades relacionadas con la impresión (34,9%), mantenimiento y reparación especializado de productos elaborados

en metal y de maquinaria y equipo (34%), y productos químicos (33,7%). En contraste, las actividades con menores tasas de supervivencia en la industria son: procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos (23,3%), cueros y marroquinería (24,5%), calzado (24,5%), productos de madera (25,8% y textiles (26,4%). Entre estas destacan actividades del clúster sistema-moda priorizado en varias regiones del país e incluido en la actual agenda de la Política de Desarrollo Productivo, que define nuevos mecanismos de apoyo para que estas empresas logren aumentar su productividad mejorando su sostenibilidad y permanencia en el mercado.

4.2 Supervivencia empresarial por regiones

En el plano regional, se observa que las tasas de supervivencia para el total de empresas son muy similares para los departamentos principales: Bogotá, Antioquia, Valle del Cauca, Atlántico y Santander (gráfico 4.5 panel a). Después de 5 años, en Santander sobreviven el 32,4% de las empresas que se crearon en 2011, en Bogotá el 31,5%, Antioquia 31,1%, Valle del Cauca 29,4% y en Atlántico el 24,0% (la tasa de supervivencia más baja entre los principales departamentos). Como se verá más adelante, la baja tasa de supervivencia de este último departamento obedece al exiguo comportamiento observado en personas naturales.

Gráfico 4.5. Tasas de supervivencia por departamento y organización jurídica



Fuente: RUES, cálculos propios

Nuevamente, una vez se distinguen las empresas matriculadas como personas jurídicas de aquellas registradas como personas naturales, se observan tasas de supervivencia superiores en las primeras en los principales departamentos. En sociedades, las mayores tasas de supervivencia

las registra el Valle del Cauca donde después de 5 años han sobrevivido el 44% de las compañías creadas en 2011, seguido de Antioquia con una supervivencia del 43,7%, Bogotá 42,6%, Atlántico con el 41,9% y Santander 40,3%. En personas naturales, las tasas de supervivencia más altas se observan

en Santander 30,6%, Valle del Cauca 25,4% y Antioquia 25,2%, mientras Bogotá 24,7% y Atlántico 16,3% son las de menor tasa de supervivencia entre los departamentos principales, estas tasas incluso resultan inferiores a las exhibidas para esta organización jurídica a nivel nacional (25,2%).

Bibliografía

- Benavente, J. y Kulzer, C. (2008). Creación y destrucción de empresas en Chile. Estudios de Economía, Vol 35, pp 215-239.
- Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España y Fundación INCYDE (2001). La creación de empresas en España: Análisis por regiones y sectores, Madrid.
- Crecente, F.; Martos E. y Rivera L. (2013). Análisis de la demografía empresarial de las regiones españolas: Evolución y fuentes. Universidad Alcalá de Henares.
- Commission Regulation (EEC) No 2700/98. Concerning the definitions of characteristics for structural business statistics, European Commission.
- Concil Regulation (EEC) No 2186/ 1993. Community coordination in growing up business registers for statistical purposes, European Commission.
- Duque, J.; García, J. y Suriñach, J. (2012). Propuesta metodológica para la desagregación espacio-temporal de los indicadores de demografía empresarial, investigaciones regionales, 23, pp 77-104.
- Fariñas, J. y Urrego, H. (2015). Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades, Estudios sobre la Economía Española 2015/24, Universidad Complutense de Madrid.
- Graña, F. y Gennero, A. (1999). Patrones de crecimiento, mortalidad y supervivencia de firmas industriales en un periodo de transición: Un análisis de caso, 1989- 1994. Universidad Nacional de Mar del Plata, Argentina.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI (2016). Demografía empresarial en el Perú, Informe Técnico.
- Kantis, H. y Federico, J. (2014). Dinámica empresarial y emprendimientos dinámicos: ¿Contribuyen al empleo y la productividad?, El caso argentino. BID, New York.
- Martínez, A. (2006). Determinantes de la supervivencia de empresas industriales en el área metropolitana de Cali. Centro Regional de Estudios Económicos de Cali, Ensayos sobre Economía Regional, No. 41, pp 3-33, Banco de la República.
- Eurostat-OECD (2007). Manual on bussiness demography statistics, European Commission.
- OECD (2010). Measuring Entrepreneurship, www.oecd.org/std/statisticsbrief
- Reglamento (CE) No. 295/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo. Estadísticas estructurales de las Empresas, European Commission.
- Segara, A. y Turuel, M. (2007). Creación y supervivencia de las nuevas empresas en las manufacturas y los servicios, Economía Industrial No. 363, pp 45-58.
- Segara, A. (2008). Dinámica empresarial, creación de empleo y productividad en las manufacturas españolas. Dirección general de política de la pequeña y mediana empresa.





Confecámaras
Red de Cámaras de Comercio