

ALGUNOS FUNDAMENTOS PARA UN MODELO DE CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR INFORMAL COLOMBIANO DE PYMES CON BASE AL MODELO GEM

XXI
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA

Área de investigación: Emprendimiento social

Alberto Ibarra Mares

Corporación Universitaria Americana
Colombia
maresmex@yahoo.com

Camilo Echeverri Gutiérrez

Corporación Universitaria Americana
Colombia
cecheverri@coruniamericana.edu.co

Ángel Rodrigo Vélez Bedoya

Corporación Universitaria Americana
Colombia
angelvel07@gmail.com



ALGUNOS FUNDAMENTOS PARA UN MODELO DE CARACTERIZACIÓN DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR INFORMAL COLOMBIANO DE PYMES CON BASE AL MODELO GEM



Resumen

Este trabajo está dirigido a proponer algunos fundamentos conceptuales para coadyuvar a la caracterización del perfil del emprendedor informal colombiano de PYMES. En esta investigación de tipo conceptual y de divulgación, proponemos adecuar el instrumento de medición y análisis del emprendedor formal hacia el emprendedor informal, entendiéndose este último como aquel que desarrolla actividades de emprendimiento en la economía informal. Para ello nos basamos sobre todo en las encuesta de la base de datos: *"Application Population Survey-APS"* y *"Expert Questionary-EQ"* del Modelo GEM (*"Global Entrepreneurship Monitor"*). Colombia pertenece desde el 2006 al grupo de países GEM, cuyos objetivos principales están enfocados a obtener evidencia empírica de las variables que determinan el nivel de actividades de emprendimiento, tales como la motivación y perfil de emprendedores actuales y potenciales en diferentes partes del mundo. Estas variables afectan significativamente el nivel de creación de empresas, pero no sólo formales, sino informales también. Aquí se analizan principalmente datos e informes de Colombia que pueden servir en posteriores investigaciones como fundamento para calcular el indicador principal: *"Total Informal Entrepreneurial Activity"* de Colombia.

Palabras clave: Emprendimiento informal, perfiles de emprendimiento, Modelo GEM



Introducción y objetivos

Este trabajo está dirigido a proponer más fundamentos conceptuales para coadyuvar a la caracterización del perfil del emprendedor informal colombiano de PYMES. En esta investigación de tipo conceptual y de divulgación, proponemos adecuar el instrumento de medición y análisis del emprendedor formal hacia el emprendedor informal, entendiéndose este último como aquel que desarrolla actividades de emprendimiento en la economía informal. Para esto tomamos en cuenta variables del Modelo GEM ("Global Entrepreneurship Monitor") que determinan el perfil y motivaciones que influyen en los emprendedores formales, adecuando dichas variables al plano de los emprendedores informales de empresas nuevas o ya creadas, que son pequeñas y medianas, y son conocidas en la economía formal como "*new firms*" o "*baby business*". Estas tienen como característica con respecto a su unidad temporal, tener un tiempo de creación entre 3 a 42 meses.

Para fundamentar algunas de las bases de un modelo que caracterice a los emprendedores informales, tomamos en cuenta la estructura de las tres bases de datos del Modelo GEM. La primera base de datos está conformada principalmente por documentos e informes económicos y financieros internacionales de reconocido prestigio que tratan sobre el desempleo y la economía informal, es decir son fuentes de información secundaria que denomina el GEM como: "Cross National Data-CDN". Posteriormente, la caracterización del modelo se fundamenta en el análisis de dos bases de datos más, que son resultado de la aplicación de encuestas con escalas nominales, ordinales, de intervalo y likert, para su posterior procesamiento en SPSS desarrollando métodos estadísticos multivariantes como el cluster, análisis de conjuntos, regresión múltiple, análisis discriminante y análisis factorial principalmente, aplicadas a una muestra de emprendedores potenciales o actuales. La aplicación de encuestas se realiza anualmente en Colombia y demás países del grupo GEM, a través de su metodología que explicamos en capítulos posteriores. Las dos bases de datos se conocen como: "Application Population Survey-APS" y "Expert Questionnaire-EQ". De aquí se obtiene evidencia empírica primaria con respecto a las variables que explican el nivel de actividad emprendedora formal, y que nosotros ampliaremos hasta la actividad emprendedora informal, adecuando y aplicando el cuestionario a emprendedores de la economía informal.

Al interrelacionar los contenidos de las tres principales bases de datos GEM: "Application Population Survey -APS", "Expert Questionnaire-EQ" y "Cross





National Data-CND”, con los métodos multivariantes podremos obtener analogías y sinergias entre los dos tipos de emprendimiento: el formal y el informal. Se enfatiza que este estudio sólo tiene como alcance generar un diagnóstico primario, adaptando el Modelo GEM al entorno de la economía informal, sobre aspectos del perfil del emprendedor informal en Colombia. Ello nos permitirá adicionar más resultados a los ya existentes, que posibiliten explicar ciertas fortalezas y debilidades que presenta Colombia en la generación de empleo tanto formal como informal a través de sus emprendedores.

Marco conceptual

Aunque la creación de empresas formales tendría que tener como característica básica el ser generadoras de empleos de calidad y dignos para sus conciudadanos de acuerdo a lo que marcan los parámetros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los actuales niveles de inequidad en Colombia como de las demás economías latinoamericanas, apuntan a que no es así, pues se crean cientos de empresas legales pero “inmorales” en cuanto a la calidad de gran parte de los empleos formales, que son producto de empresarios-emprendedores cuyo único fin es obtener altas ganancias con base a “mano de obra barata” y sin las debidas remuneraciones económicas, donde no se respetan criterios y derechos laborales como jornadas de trabajo de más de ocho horas diarias, falta de reconocimiento de remuneraciones por horas extras, pago oportuno del salario sin apalancamientos en el pago de la nómina, discriminación de género por probabilidades de embarazo durante la vigencia del contrato, subcontratación con outsourcing excesivo, contratos a tres meses y máximo un años para no generar antigüedad laboral, etc. Esto lleva a que gran parte de la población se mueva hacia la economía informal que presenta mayor flexibilidad horaria, no pago de impuestos excesivos a la renta personal, menores requisitos administrativos, y todo ello junto con oportunidades de mayores ingresos indexados a la productividad de la actividad laboral.

La deficiente oferta laboral que generan las empresas formales, sobre todo las grandes que tiene un alto nivel de optimización y automatización, converge con la excesiva demanda de puestos de trabajo, ya sea en la economía formal pero también en la informal, caracterizado por un contexto de inequidad, desempleo y un preocupante nivel de pobreza en la región latinoamericana desde la década de los ochentas y noventas cuando se liberalizaron gran parte de las economías del región latinoamericana, incrementándose las privatizaciones de gran parte de los sectores productivos de la economía, lo



que trajo consigo en todos estos países las denominadas reformas laborales que precisamente se enfocaron al abaratamiento de la mano de obra y la flexibilidad y reducción de costos de despido.

En entornos con incrementos positivos del producto interno bruto pero con sistemas fiscales deficientes que no son capaces de una redistribución sana de la riqueza generada entre todos los estratos económicos y donde la reinversión va encaminada más al sector financiero que al productivo, se inhibe el crecimiento de las empresas en el sector real, se genera menos empleo y menor poder adquisitivo de la población, lo que al final conlleva a grandes sectores de la población a una marginación con respecto al progreso científico y tecnológico, y a no disfrutar del extraordinario “boon” de bienes y servicios ofertados (que impide mejorar notablemente la calidad de vida de los ciudadanos, presentándose a la par disolución familiar y social que fragmenta la buena convivencia entre las personas de la comunidad)

Es en estos espacios de estados fallidos donde la actividad emprendedora-empresarial informal proporciona incentivos a cierto sector de la población con niveles de estudio y de ingresos cada vez mayores a sumarse a empleos informales, y donde al contrario de lo que sostienen algunos actores económicos, también se genera empleo especializado e innovador con importantes cambios tecnológicos en los productos y/o servicios. Sin embargo, actualmente la creación de empresas informales son consideradas como un delito económico, que proporcionan empleos, que si bien no son legales, en muchos casos sí son morales y dignos, e incluso con mejores niveles de equidad y justicia social con respecto a muchas empresas formales. En no pocos casos el empleo formal en diversos países ha descendido drásticamente, y en cambio se ha incrementado la creación de empresas pymes informales. Esto ante la necesidad de las personas de auto emplearse para subsistir o aumentar su nivel de ingresos. Incluso el empleo informal en muchas ocasiones ha coadyuvado a eliminar enormes presiones sociales a los gobiernos, y por eso ninguna política pública real en Latinoamérica se ha propuesto erradicar los negocios informales, pues incluso beneficia a gran parte de los negocios formales al dotar de poder adquisitivo a gran número de personas en la informalidad.

Por otra parte, la utilización de mano de obra ilegal e informal proporcionada por los inmigrantes extranjeros ilegales en países altamente desarrollados, continúa demandándose desde hace décadas, y a pesar del discurso oficial de los gobiernos, la contratación ilegal que está prohibida es permitida en la práctica por parte de los gobiernos locales, en porcentajes significativos con





respecto al total de la población económicamente activa, incluso se permite y en algunos casos hasta se fomenta desde fronteras muy flexibles que permiten el flujo de personas hacia el interior de estas economías, pues al no conllevar el costo adicional de seguridad social, fondo de pensiones u otros derechos laborales de los trabajadores, las empresas contratantes se vuelven más productivas y competitivas con respecto a otras economías foráneas como la de China o la de la India. Así lo demuestran los estadísticos del Fondo Monetario Internacional (FMI) que calcula en 200 millones de emigrantes-laborales cuyo origen son principalmente ciudadanos de países subdesarrollados que han generado \$167 mil millones de dólares. Ya desde 2006 el FMI reconoció en su informe: “Perspectivas de Riesgos Internacionales” que la migración internacional se ha convertido en un factor vital para el desarrollo de los países subdesarrollados y en algunos casos ha favorecido a la productividad de varios países desarrollados.

Podríamos decir que el emprendimiento para la creación de empleos formales se puede ver seriamente perjudicado por tres variables que son: la informalidad, la subocupación y el salario mínimo. Sin embargo, el emprendimiento tanto en la economía formal como en la informal para crear empresas, y por tanto generar más empleos, debe tomar en cuenta otras variables importantes que determinan la calidad de los empleos y empresas creadas, como: el nivel de bienestar económico de los trabajadores, las prestaciones sociales o su compensación equivalente en la economía informal, la vinculación y estabilidad laboral, la promoción en el empleo, etc. Por ejemplo, cuando analizamos el fenómeno del empleo, notamos que no existe una correlación directa entre empleo informal, bajo salario y bajo nivel educativo. Actualmente existen grupos de personas en la economía informal con alto grado educativo (universitario) y salarios tan competitivos o mejores que los que se dan en gran número de empresas formales, sobre todo medianas y pequeñas. No es del todo cierto que el empleo informal presenta bajos niveles de ingresos, mayor insatisfacción o bajos niveles de calidad. Incluso existen ciertos tipos de empleo informal que es ampliamente reconocido por sus respectivas comunidades y gozan de un estatus y prestigio social alto.

Al respecto De Soto (2014) hace un análisis sobre los países pobres, emergentes y subdesarrollados con respecto a la economía informal y porque el modelo capitalista o de economías de libre mercado altamente exitosas en países desarrollados no es capaz de tener éxito en regiones como la latinoamericana, donde economías como la Brasileña o la mexicana, están entre las principales quince economías del mundo con niveles de alta pobreza, inequidad y excesiva



economía informal. De Soto (2014) denomina a este problema “el apartheid capitalista” o lo que en ciertos círculos se conoce como el “El Capitalismo de los amigos o de los Cuates”. Para De soto (2014) el problema central radica en los sistemas donde se impide que la mayoría de las personas y países, que son el 80% de la población mundial, no son capaces de desarrollar e ingresar a un sistema abierto de propiedad formal, y según este economista se debe a cinco variables negativas que denomina: “los misterios del Capital” y son:

Fracaso por Falta de significado sobre que es el capital, como se produce y como se relaciona con el dinero.

Fracaso Legal.

Fracaso por Información Ausente.

Fracaso por políticas públicas adecuadas.

Fracaso por ausencia de Análisis histórico de países Creadores de Capital.

Lo principal para un crecimiento sostenible es saber el concepto de capital, cómo y quiénes lo producen y su forma de relacionarlo con el dinero. En los países pobres con economías informales los capitales y activos, son “capital muerto” es decir, no es posible convertirlo en un activo físico a través de una representación legal que genere confianza (derechos de propiedad legales) para generar más capital. Sólo se utiliza con fines de consumo inmediato, y no ha sido factible que los activos extralegales sean utilizados para fines financieros (como garantías hipotecarias) que incremente la calidad del trabajo y reduzcan el costo de capital como en los países desarrollados generando autoempleo. De esta forma el capital formalizado cumpliría sus dos funciones: capturar la dimensión física de un activo (establecer un precio de mercado) y representar su potencial para generar valor excedente. Es decir, la representación del capital está en los activos y debe estar fijado en los sistemas de propiedad formal para facilitar el intercambio de propiedad de muchos activos de forma segura y legal.

Con respecto al fracaso legal, en los países de nuestra región el exceso de leyes, y tal vez buenas leyes que copiamos de países desarrollados, no las utilizamos en la práctica, lo que conlleva a que toda la riqueza que se genera en la economía informal y las leyes impiden convertir los ahorros de capital muerto

en capital formal, impidiendo al mismo tiempo el desarrollo de una verdadera economía de mercado y creándose un “capitalismo de amigos”.

La economía informal subsiste más en entornos de graves delitos económicos, porque al intentar formalizarse conlleva costos e impuestos excesivos, que en muchos casos son extraídos formalmente por funcionarios corruptos para fines personales. Así, los acuerdos y emprendimientos informales en países pobres y subdesarrollados proporcionan en ocasiones mayor protección y movilidad de los activos, donde incluso los acuerdos se generan a partir del sistema legal establecido en el país pero suprimiendo la corrupción gubernamental, empresarial y burocrática. A esto se le puede denominar “los nuevos contratos sociales informales “subcapitalizados”, que incluso tienen el reconocimiento positivo de su comunidad y contribuye a generar riqueza y subsidian los sistemas de jubilaciones y salud de la economía formal. Aquí el objetivo no es evadir impuestos sino generar riqueza ante un mercado laboral poco desarrollado.

La diferencia entre un estado exitoso (responsabilidad social empresarial, responsabilidad social gubernamental y responsabilidad social civil) con respecto a un estado fallido (exceso de delitos y crímenes económicos) es que los primeros son estados que garantizan la propiedad legal a sus ciudadanos, crean mecanismos para producir valor excedente con respecto a sus activos fijos actuales, tienen acceso físico a una propiedad a través del acceso al capital financiero y empleos de calidad dignos y bien remunerados, y cuentan con sistemas legales y formales de representación para la descripción clara, oportuna y eficiente de las cualidades económicas. Sin embargo, el problema del emprendimiento y creación de empresas informales, es que los contratos extralegales funcionan muy limitadamente al no tener representaciones de la propiedad más allá de su comunidad y de la confianza local. Los países más desarrollados tienen tan claro las reglas del capital que nunca se han preocupado en documentarlo

Para Coase (citado por de Soto p. 39) la economía se ha tornado más abstracta y alejada del entorno real, no enfocándose al funcionamiento real del sistema económico sino a la teorización de este, lo que en parte conlleva a estigmatizar entre solo lo bueno o lo malo. La economía informal es un fenómeno complejo que debe estudiarse desde diversos ángulos. Por ejemplo, cuando la información está ausente se traduce en la incapacidad que se tiene para identificar la riqueza tanto de la economía formal, pero más la de la informal. No se tiene una dimensión ni siquiera aproximada de quien es el propietario



de bienes tangibles e intangibles, lo que conlleva a establecer estándares eficientes para describir los activos que permitan su compra o venta.

A pesar de la ausencia de políticas públicas eficientes y a la falta de reconocimiento del “capital informal sano”, no se ha inhibido el emprendimiento de la población de la economía informal, ni el desarrollo de sus procesos productivos e innovadores con cambios tecnológicos tan competitivos como los de la economía formal. Los pobres de la economía informal de países como los de Latinoamérica presentan tanta capacidad como los emprendedores formales o incluso mayores en ciertos procesos como los de logística, minimización de costos, precios de transferencia, etc. Dicha capacidad organizativa, productiva y de comercialización es un desafío a las empresas formales, no sólo pymes sino también para las grandes corporaciones. Y la ventaja competitiva no reside en el aspecto fiscal como pretenden explicarlo las empresas formales que se ven afectadas. Sino a los sobrepagos de las marcas internacionales, que también aplica ingeniería fiscal para eludir y evadir impuestos.

Ningún gobierno de países pobres o emergentes aplica políticas públicas para erradicar la economía informal, e incluso ya varios países desarrollados presentan un incremento significativo de la economía informal dado los altos índices de desempleo, pero aún más, cada vez más gente opta por consumir parte de su salario en el comercio informal por la ventaja competitiva de precio-cantidad-calidad.

Es obvio que la evolución económica y revolución y democratización de la técnica y la ciencia entre toda la población, es más dinámico con respecto al desarrollo jurídico y legal de la economía, que contribuyen menos a contribuir en la corrección de las imperfecciones del mercado con respecto a las aportaciones de la economía informal, la cual no tienen enfoque antisocial, sino rescata el derecho al trabajo a través de nuevos contratos sociales informales o extralegales.

La historia de varios países desarrollados indica que durante ciertos periodos de su historia también fueron economías basadas acuerdos extralegales con economías informales, pero tuvieron la capacidad de integrar su “capital informal sano” a un “capital formal y legal”, erradicando los componentes burocráticos de sus sistemas, y armonizando eficientemente el emprendimiento formal e informal al legalizar la propiedad tanto tangible como intangible de manera clara.





Los estándares de la Organización Internacional del Trabajo establecen que el empleo es informal principalmente cuando los trabajadores son familiares sin remuneración, los empleados son domésticos o la gente trabaja por cuenta propia (excepto los profesionales o técnicos independientes). La taxonomía básicamente comprende a gente sin preparación técnica o que trabajan en empresas pequeñas. Pero como apuntamos anteriormente, esto no es del todo cierto.

Según Uribe, Ortiz y García (2006), la informalidad repercute en la baja productividad (desde un punto de vista de la demanda) y el subempleo afecta la insatisfacción con el empleo (desde la perspectiva de la oferta). Para estos autores, la necesaria interacción entre oferta y demanda en el mercado de trabajo implica que ambas variables se interconecten por determinantes sistemáticos comunes, así como por efectos aleatorios comunes. Teniendo en cuenta este vínculo, Uribe, Ortiz y García (2006) desarrollaron un análisis conjunto de los determinantes de la informalidad y el subempleo, y no separaron las dos variables como en otros estudios. En el caso de muchos países se han desarrollado más estudios tendientes al empleo formal e informal con respecto al subempleo, y todos estos trabajos son muy importantes para medir la calidad del emprendimiento, la creación de empresas, así como el tipo y calidad del empleo que generan. Tal vez estos aspectos son una de las grandes limitaciones que aún no considera el modelo GEM.

Por otro lado el subempleo se puede tipificar en visible e invisible. El visible es aquel en que los trabajadores tienen una jornada laboral menor de la que quisieran tener (insatisfacción con la jornada laboral). En cambio el subempleo invisible es de aquellos trabajadores que ganan menos de lo que esperan (insatisfacción con el ingreso) o trabajan en actividades para las cuales no están calificados (insatisfacción por competencias). Por eso se dice que el subempleo caracteriza la calidad del empleo desde la perspectiva subjetiva de la oferta laboral, y se refiere a una subutilización de las capacidades productivas de los trabajadores o a una remuneración inadecuada. Pero si analizamos esto con detenimiento podemos decir que también en el empleo formal se presentan los anteriores tipos de comportamiento.

En cuanto a la informalidad, algunos estudios apuntan a que en el ciclo de vida laboral las personas inician y terminan su vida productiva en el sector informal; por tanto, el perfil de la informalidad por edades se ubica en los extremos: los muy jóvenes y los muy viejos. De acuerdo a ciertas teorías económicas laborales, los individuos que tienen mayor probabilidad de trabajar en la

economía formal son los que están en su edad más productiva y que han acumulado suficiente capital humano en términos de educación y experiencia laboral.



Por otra parte, estudios como los de Uribe, Ortiz y García (2006) desarrollados en Colombia, indican que en los trabajos informales también influye el género, y los resultados apuntan a que en ciertas economías las mujeres tienen mayor probabilidad de ubicarse en la informalidad con respecto a los hombres. Ahora bien, si consideramos la variable educación, sus estudios muestran que la brecha en la formación educativa está explicada con base a que con mayor incidencia de formación o educación superior la gente suele ubicarse en trabajos formales, y a mayor incidencia en la formación primaria los trabajadores suelen ubicarse en la informalidad. En ocasiones para este tipo de individuos y dependiendo de la economía del país, el subempleo es usualmente menor que la informalidad en las diferentes ramas de actividad económica, existiendo en general una relación directa entre estas dos dimensiones: en las ramas donde la tasa de informalidad es alta, la tasa de subempleo también lo es. De ahí que la composición de la actividad productiva pueda incidir en la calidad agregada del empleo. Así, las regiones o economías más industrializadas o modernas presentan por lo general menores niveles de informalidad y subempleo. Y en el caso del empleo formal que generan suele ser de alta calidad.



Viafara y Uribe (2006) encontraron en diversos estudios elementos significativos sobre el problema del desempleo, la subocupación y la informalidad, llegando a la conclusión de que se dan dos efectos importantes para la duración del desempleo. Uno es el efecto de las aspiraciones que se correlaciona con las características de la persona y el mercado laboral en el que compete.



El otro es el efecto de las oportunidades que se correlaciona con las redes relacionales con que cuenta la gente. Por ejemplo, en sus resultados sobresale que a mayor ingreso familiar mayor la duración del desempleo de los hombres y las mujeres solteras, pero menor el de las mujeres casadas.



Por otra parte, concluyen que existen indicios para decir que la duración del desempleo se ve decrementada a medida que se incrementa el nivel de educación y edad. Además concluyen que para la gran mayoría de mujeres el desempleo es de larga duración, mientras que para los hombres es de corta y mediana duración. Aunque las estadísticas en ocasiones se tornan negativas,



Tamayo (2008) opina que durante los últimos veinte años, investigaciones sobre la economía laboral han puesto cada vez menos énfasis en el estudio de las fluctuaciones de corto plazo del desempleo, dirigiéndose hacia lo que la literatura especializada denomina “desempleo de equilibrio”, que consiste en estudiar más el desempleo conforme a sus variaciones entre los ciclos económicos que al interior de ellos. Esto nos indica que este tipo de problemática aun presenta serios retos para llegar a conclusiones más generales y validas a través del tiempo.

En el mediano plazo la economía mundial tendrá una contracción en su crecimiento y es muy probable que se afecte más drásticamente a los países subdesarrollados, sobre todo en sus niveles de empleo. La producción de la economía mundial pasará de los US\$35 billones en 2005 a US\$72 billones para el 2030. Esto representa un aumento anual del 3%. El Banco Mundial informa que a pesar de que las naciones subdesarrolladas contribuirán más al crecimiento internacional con un 4.5%, el ingreso “per cápita” de su población será para el 2030 de sólo el 25% con respecto al de los ciudadanos de los países desarrollados. También se calcula que la fuerza laboral mundial pasará de los 3.000 millones a los 4.100 millones de personas durante el periodo 2006-2030. Este aumento será superior con respecto al crecimiento de la población. Sin embargo, hay 145 naciones subdesarrolladas que competirán por las escasas plazas de trabajo que se ofertarán. Sin embargo, apunta que eso no significa que ciertas regiones estén exentas de graves problemas como Latinoamérica. La segunda hipótesis es que se requieren políticas públicas eficientes para evitar conflictos sociales, creciente desigualdad entre pocos ricos y muchos pobres, tensiones en los mercados laborales mundiales y nuevas presiones ambientales. Esto también se verá más focalizado en las economías subdesarrolladas.

La pobreza colombiana medida con subsidios se sitúa en un 45%, más un 15% de indigencia del total de su población. Esto indica que más de la mitad de los colombianos es pobre. Si se mide la pobreza colombiana con base a la calidad de vida o al de las necesidades básicas insatisfechas, el estadístico indica que el nivel de pobreza se sitúa alrededor del 52%. El nivel de desempleo reporta un 13.6% y existe un 6.7% de proporción de población económicamente activa que es infantil (10-17 años). La tasa de duración de desempleo es de 13 meses. La región del Caribe colombiano, con el mejor potencial turístico y donde se concentra el 16% de la población total, presenta también serios problemas. El empleo proveniente del sector industrial decreció en un 40% desde 1992 y tiene la mayor tasa de exclusión, con 7.5 millones de personas que están en pobreza



extrema (60% de la población). Hay un 33.8% de la población que son indigentes (3 millones 800 mil colombianos).

Informes gubernamentales indican que menos del 20% de jóvenes colombianos potencialmente universitarios están inscritos a centros de educación superior, cuya baja calidad repercute en altas tasas de desempleo y el desplazamiento hacia el mercado laboral informal. Al 2003 Colombia tenía una cobertura neta de educación superior del 16.5% (muy por debajo de la tasa observada entre los países de la OCDE del 54% durante el mismo año). La cobertura en educación preescolar es de sólo el 44%. Los egresados de nivel secundario participan con un 56% a la tasa de desempleo. Dicho desajuste creció desde el primer tercio de los noventa y se ha estabilizado en los últimos años. Según datos gubernamentales (DANE) a la fecha Colombia no ha podido solucionar tampoco su problema de la mala calidad de la mano de obra. Esto genera problemas serios como la baja calidad de sus productos, desajustes entre los niveles de calificación de los trabajadores, falta de pertinencia sobre la educación y capacitación de los ciudadanos, y algo muy importante, la falta de exigencia de dicha calificación por parte de los empresarios. Esto ha contribuido en un 70% en promedio sobre la tasa de desempleo a largo plazo. Con base a lo anterior, una posible solución para Colombia al igual que para Latinoamérica sería el incrementar sus niveles de creación de empresas. Pero para ello se requiere tener un conocimiento fiable sobre cómo medir el actual y futuro nivel de actividad empresarial. A partir de 1998 se propuso un modelo que trata de medir dicha actividad y que se denomina Modelo GEM.

Modelo conceptual e instrumento de medición

Las encuestas GEM tratan de ser exhaustivas en la recogida de datos, pero no así en su análisis y resultados. Con respecto a las personas comprendidas en esta última dimensión, el Modelo GEM las clasifica como: *"Propietarios y Gerentes"* (Owners-Managers). Estos a su vez se pueden clasificar como: *"Empresarios Nacientes"* (Baby Business) y *"Empresarios Maduros o Consolidados"* (Established Business).

Para la selección de las variables GEM, se toman en cuenta cinco factores endógenos del APS que caracterizan al empresario actual y potencial y son: 1. Motivación, 2. Perfil. 3. Fuentes de financiamiento. 4. Tecnología empleada por el empresario. 5. Grado de innovación. En este estudio sólo analizamos dos de las cinco condiciones del APS: a) la Motivación y b) el Perfil del Emprendedor.



Las variables principales que contiene cada una de estas condiciones que envía el GEM a través de la *London Business School* y *Babson Collage* a cada uno de los países miembros del laboratorio son los siguientes:

a) *Motivación del Emprendedor*: Motivación para emprender. Principal motivo para aprovechar la oportunidad de emprender. Tipo de motivación primaria de emprendimiento: idea específica de un negocio o deseo de poner un negocio. Existencia de Oportunidades: Tendencia a considerar que puede haber muchas oportunidades en los próximos seis meses. Tendencia a emprender el negocio en los próximos 3 años. Modelo de Referencia: Haber conocido personalmente a un emprendedor en los dos últimos años. Autoempleo: Estar o esperar estar empleado a tiempo completo en el nuevo negocio propio. Expectativas de Ingresos: Porcentaje de sus ingresos que espera le proporcione el nuevo negocio (del 1 al 100%). Miedo al fracaso para emprender. Si en el país o región la mayoría de la gente opina que iniciar un negocio es una opción profesional atractiva, o que le da una alta posición o prestigio, o bien, que lo hace porque se ve motivado a través de los medios de comunicación al recibir noticias sobre nuevos negocios que tienen éxito

b) *Perfil o Habilidades del Emprendedor*: Conocimiento y habilidades nuevas para emprender: Según Edad: 18 a 64 años. Según sexo. Según Estado Civil. Según Nivel de estudios. Según Nivel de Ingresos. Según Condiciones Laborales (empleado o desempleado). Según Sector Productivo en el que trabaja y según zona a la que pertenece el empresario actual o potencial (rural o urbana).

Perfil del emprendedor: conocimiento y habilidades nuevas para emprender

Para el análisis del perfil emprendedor de los colombianos se pueden tomar en cuenta siete variables divididas en tres grupos: El primero se refiere a edad correlacionada con nivel académico. La segunda variable nivel de ingresos. Este es determinado o explicado en su mayor parte dependiendo si la persona está empleada o desempleada. El estado civil es otra de las variables que correlacionamos con este segundo grupo en donde predomina el nivel de ingresos para crear nuevas empresas. Por último, la variable zona geográfica y sector productivo al que pertenecen los encuestados.

En el caso de Colombia, la zona geográfica es muy característica para determinar la capacidad de emprendimiento. Por ejemplo, los colombianos consideran desde hace muchos años que los habitantes del denominado "Triángulo de Oro", que incluye a la gente de Bogotá, Cali y Medellín, tiene





una cultura empresarial superior a los del resto del país. Incluso se considera que Medellín ocupa el primer lugar en cuanto a capacidad de emprendimiento para crear nuevas empresas en sectores tan competitivos a nivel mundial como es el de la industria del vestido. No sucede así con la región del caribe en donde a pesar de tener varias de las zonas con mayor potencial turístico, la calidad y desarrollo de la actividad empresarial es considerada por los propios colombianos e incluso caribeños como deficiente.

Así lo reflejan los datos que se refieren a los porcentajes de contribución promedio al PIB de los principales departamentos del país. Por ejemplo: Santa Fe de Bogotá D.C. junto con Antioquia y Cundinamarca reportan juntos el 43% total del PIB, en tanto el total de la región del Caribe apenas si llega al 16%.

En general estas premisas las reforzamos con datos del Informe “Con Visión Colombia II Centenario: 2019” y con el documento “Visión Colombia 2019: Propuesta de Discusión”. Estos trabajos contienen información muy fiable y de las mejores bases de datos del país, como las estadísticas del DANE, del Departamento Nacional de Planeación y de la Presidencia de la Republica. Aquí el actual gobierno se ha impuesto como objetivo central alcanzar una economía que garantice un mayor nivel de bienestar a través de las siguientes estrategias: a) una estrategia de crecimiento y desarrollo sostenible, b) estabilidad económica c) aprovechar potencialidades del campo y recursos marítimos, d) desarrollo de un modelo empresarial competitivo y e) fundamentar el crecimiento en el desarrollo científico y tecnológico. Los últimos dos aspectos son los que más nos interesan analizar desde la óptica del Modelo GEM.

Al respecto, en estos informes se hace referencia a que existe la urgente necesidad de un cambio de paradigma en el modelo de desarrollo para Colombia, en donde la educación, la ciencia y tecnología se tienen que constituir como los ejes de las acciones para salir de su significativo nivel de atraso económico. Ello a través de una tasa sostenida de crecimiento entre el 4.5 al 6% durante los próximos 12 años. También eficientando sectores tan estratégicos como el turismo. Para ello el gobierno ha establecido como meta alcanzar un total de 6.350.000 turistas para el 2019. Sin embargo, el reto se aprecia difícil de cumplirse, pues el propio gobierno considera que en quince años de proceso globalizador, éste ha impactado negativamente a ciertas regiones de Colombia, país donde sólo el 22% del total de su territorio es habitable.



Por ejemplo, en el caso de la región Caribe, donde se concentra el 16% de la población total de país, el crecimiento poblacional es mayor con respecto a otros departamentos, pero no así la generación de empleos. Esta zona a pesar de tener significativos potenciales en infraestructura y recursos humanos, el empleo proveniente del sector industrial decreció en un 40% desde 1992. Con ello la zona Caribe se ubicó como la región con mayores tasas de exclusión, alcanzando la dramática cifra de 7.5 millones de personas que se encuentran actualmente en estado de pobreza extrema (60% de la población). Además, existe un 33.8% de la población que son considerados indigentes, es decir, 3 millones 800 mil colombianos. A pesar de ello el estado colombiano se propone en los próximos años alcanzar un PIB per capita de US\$3810 en la costa Caribe, equivalentes a \$9.144.000 pesos colombianos.

Un resultando que consideramos resulta preocupante, es que a pesar de que en Colombia, la población económicamente activa, que está acostumbrada a largas jornadas laborales, sueldo significativamente bajos y que muchos de ellos se mueven también en la economía informal como verdaderos emprendedores, se declara un 59% sin conocimientos, habilidades y experiencia necesaria para iniciar un negocio. Si este dato lo contrastamos con otros estadísticos como puede ser el miedo al fracaso en otros países, sobre todo desarrollados, como el caso de la Unión Europea veremos que en promedio la media de esos países estaba en un 38% hace tres años. Esta variable nos parece muy interesante analizarla posteriormente considerando simultáneamente los niveles de estudios e ingresos.

Los factores socioeconómicos de nivel de ingresos, estado civil y situación de empleado o desempleado son los que más influyen para el emprendimiento tanto formal como informal. El género masculino o femenino al parecer no tiene significativo peso en la economía informal, pero deberemos sectorizar para conclusiones objetivas. Ahora bien, la edad es otro indicador característico del perfil del emprendedor informal, en el formal observamos que para el caso de Colombia, las edades más representativas se ubican en el rango de los 25 a los 44 años, donde está comprendido el 50% de los emprendedores formales. Si sólo tomamos en cuenta la escala de emprendimiento por edad de los 25 a 34 años, veremos que Colombia se ubica en el segundo lugar a nivel mundial.

De acuerdo al sexo (femenino o masculino), esta variable trata de medir que porcentaje de cada uno de los dos géneros participa en mayor grado para la creación de empresas formales, de ahí que debamos investigar si se mantiene esa tendencia en las empresas informales. Sin embargo existe antecedente de

informes GEM que, no es significativo el género en empleos formales como en el caso de otros países, donde el género masculino participa mucho más con respecto al género femenino.



Aunque pudiera suponerse que entre mayor sea el nivel de estudios, se incrementa más la tasa de actividad empresarial no es así. Los resultados demuestran que en el caso de Colombia, los porcentajes de participación para crear empresas formales de acuerdo al nivel educativo son muy similares en los cuatro niveles que marca el Modelo GEM. Por ejemplo, para Colombia el comportamiento es el siguiente: con algún grado de secundaria 16.97%, con grado de secundaria terminada 20.1%, profesional graduado 26.95% y postgrado 28.25%. Esto puede tener su explicación en parte por el diferencial de ingresos entre las personas con educación superior contra las que no tienen ningún nivel de educación, en donde la proporción era de 8 a 1.

En el caso de Colombia la pobreza medida con subsidios se sitúa en un 45%, más un 15% de indigencia del total de su población. Esto indica que más de la mitad de la población no tiene ingresos para intentar crear una empresa. Ahora bien, si medimos la pobreza de colombiana con base a la calidad de vida o al de las necesidades básicas insatisfechas de sus pobladores, el estadístico indica que el nivel de pobreza se sitúa alrededor del 52%. Es decir, también más de la mitad de la población no tiene los suficientes recursos para cumplir sus necesidades mínimas de subsistencia digna.



Con estos primeros resultados podemos suponer que, Colombia con población grande (50 millones de habitantes), presenta una economía de subsistencia y en algunos sectores se caracteriza por ser exportadora de materias primas y mano de obra a países altamente desarrollados, con ingresos mínimos dentro del territorio nacional y una alta tasa de pobreza y desempleo. Que es el desempleo y falta de remuneraciones atractivas lo que impulsa más hacia la necesidad y la oportunidad de crear empresas tanto formales como informales.

Los que muestran mayores niveles de emprendimiento formal en Colombia con base a situación laboral son en definitiva aquellos que trabajan y que representan el 48% de la población total encuestada según el GEM. Le siguen las amas de casa con un 24%, aunque aquí el estadístico no especifica a que estrato pertenecen estas amas de casa. Los desempleados también muestran un 13% de intención de crear empresas, aunque no especifica el GEM si son formales o informales, y desconocemos si es en términos reales y la edad a la que pertenecen. Como sabemos la tasa de desempleo de menores de 24 años se



ubica en promedio al 31.6% con respecto al PEA. Los estudiantes sólo muestran una intención del 11%.



En síntesis se establece que al estar desempleado, las familias tienden a empobrecer y a retirar a sus hijos de la educación básica y superior. Esto a su vez los lleva a devengar menores salarios e incluso perder las pocas oportunidades que tienen de emplearse formalmente. Para el Departamento Nacional de Planeación esto lleva a que se incremente la deserción estudiantil que tiene dos efectos en el corto plazo en Colombia: a) presiona la oferta laboral e incrementa el desempleo, y en el largo plazo deteriora la acumulación de capital humano y alternativas de crecimiento y desarrollo sostenido. Se calcula que en promedio de los últimos diez años, el porcentaje de niños y jóvenes trabajadores se incrementó y de cada 15 individuos implicados en el mercado laboral, uno de ellos tenía una edad comprendida entre los 10 y 17 años. Además, muchos de ellos pasaron a incrementar el empleo informal que pasó en el primer quintil del 73.8% a principios de los ochenta a 87.2% en el 2000. Como el APS únicamente incluye en su muestra personas comprendidas entre los rangos de 18 a 64 años de edad, estamos conscientes que aquí existe un sesgo muy importante que no se toma en cuenta en nuestro análisis. Tal vez muchos de estas gentes modificarían considerablemente las estadísticas en todos los rubros del APS para medir la actividad emprendedora de los colombianos.



Consideramos que en el caso Colombia es muy importante llevar a cabo un análisis de tipo general sobre el sector productivo en el que están ubicadas sus empresas, tanto formales como informales. Esto con base a las recomendaciones de “Visión Colombia II Centenario: 2019”. Aquí se establece que entre las principales causas de la problemática económica colombiana esta las formas sociales de producción o estructura del sector productivo. En este informe se hace mención sobre cómo se ha visto impactada la dinámica del crecimiento económico nacional y su respectiva composición sectorial.



Durante los noventa Colombia experimento un cambio importante en su PIB con base a sus sectores productivos: se decremento con base al 2004 la participación en la generación de importantes niveles de empleo de los sectores agropecuario (del 27% al 21%) y la industria (del 15% al 13.7%). En cambio el sector servicios incrementó su participación en la generación de empleo (del 17% al 22%). Sin embargo, este sector demanda en general poco empleo y el que demanda suele ser más especializado. Así el sector influyó negativamente al ser poco dinámico, pagar bajos salarios y exigir mayores perfiles de





educación con respecto a los otros sectores. Si observamos los resultados de la encuesta APS vemos como en aquellos sectores donde se dio el decremento de demanda de mano de obra menos especializada, se concentró más la oportunidad o necesidad de crear empresas. Véase el sector de la transformación cuyo porcentaje de intención para crear empresas fue en el 2006 del 57.02%. A continuación le sigue el sector negocios, en donde ubicamos a los servicios financieros. Aquí el porcentaje de actividad empresarial se ubica en el 31.3% y es donde se informa que los empleos que se crearon tiene bajos niveles salariales. Este indicador del APS nos lleva nuevamente a establecer que la variable “incremento en los ingresos” continúa siendo el motor que impulsa más la actividad emprendedora.

Conclusiones

En países desarrollados el emprendimiento y creación de empresas informales se veía como algo nocivo, sin embargo su aceptación es cada día más reconocida dada la crisis de empleo que sufren estas economías, sobre todo las de la Unión Europea desde hace una década. En los países pobres y emergentes la economía informal es una opción contra la pobreza y la marginación para acceder a la sociedad moderna, la del conocimiento, la técnica y la democratización y acceso al “boom de bienes y servicios” que se producen y facilitan la vida diaria

Existe la urgente necesidad de un cambio de paradigma en el modelo de desarrollo para Colombia, en donde las empresas deben generar trabajos de calidad, si se quiere que sean empleos formales. La educación, la ciencia y tecnología se tienen que constituir como los ejes de las acciones para salir de su significativo nivel de atraso económico. Colombia demanda una tasa sostenida de crecimiento entre el 4.5 al 6% durante los próximos 12 años. Debe velar para hacer más eficientes sectores tan estratégicos como el turismo. Para ello el gobierno ha establecido como meta alcanzar un total de 6.350.000 turistas para el 2019. Sin embargo, el reto se aprecia difícil, pues el propio gobierno considera que en quince años de proceso globalizador, éste ha impactado negativamente a ciertas regiones de Colombia, país donde sólo el 22% del total de su territorio es habitable. También el estado colombiano se propone en los próximos 12 años alcanzar un PIB per cápita de US\$3810 en la costa Caribe, equivalentes a \$9.144.000 pesos colombianos. El gobierno establece como meta prioritaria alcanzar el 100% de cobertura educativa preescolar antes del 2019. El nivel de estudios es tan importante en Colombia máxime si el estado planea crear 6 millones de empleos nuevos en un lapso de 12 años caracterizados por



su innovación tecnológica y valor agregado para tratar de reducir su tasa de desempleo en un 5%.

Con respecto a las soluciones De Soto dice que el éxito radica en seis variables con respecto a la propiedad que él denomina efectos positivos. Para De Soto (p.79) los sistemas eficientes de derecho de propiedad integrados de países avanzados producen seis efectos fundamentales que reducen costos de información sobre las características de los activos y estandarizan el concepto de su posible uso para aumentar la producción y división del trabajo. Afirma que el dinero y los intereses no se pueden entender sin una intuición de qué es la propiedad y menos aún si no se desarrollan sistemas de propiedad que impiden alcanzar los seis efectos positivos que lleven a un capital formal representado por un sistema de derechos de propiedad legal con sus respectivas instituciones que representan la voluntad de la mayoría de la gente. Los efectos a los que se refiere son:

1. Efecto 1 de la Propiedad: Fijar adecuadamente el potencial económico de los activos y no sólo su valor actual.
2. Efecto 2 de la propiedad: Capacidad del Estado para integrar los derechos de propiedad en un único sistema de representación formal.
3. Efecto 3 de la propiedad: Confianza de las Personas.
4. Efecto 4 de la propiedad: Capacidad para transformar activos.
5. Efecto 5 de la propiedad: Crear personas en Red.
6. Efecto 6 de la propiedad: Protección de las Transacciones.

Los países más desarrollados se caracterizan porque su riqueza se basa en una amplia clase media que trabaja sobre todo en empresas pequeñas y medianas, con ingresos promedios que alcanzan para cubrir sus necesidades básicas de alimentación, vestido, vivienda, así como esparcimiento social y cultural. Estas sociedades tienden a tener acceso a las nuevas tecnologías a través de bienes y servicios que incrementan su nivel de bienestar. Así mismo trabajan con tecnologías de punta y presentan constantes innovaciones tecnológicas en sus sistemas de producción, esto en definitiva se basa en un potente sistema educativo que motiva al individuo para ser un empresario competitivo de clase media. Actualmente se estima que únicamente hay 400 millones de personas que forman parte de la "clase media mundial" en todos los países subdesarrollados. Si tomamos en cuenta que sólo en Latinoamérica hay 600 millones de habitantes, entonces el dato resulta inquietante al pensar en la suma de los habitantes de África, Asia y Europa del Este. Se pronostica que para el 2030 habrá 1.100 millones de personas en los países en desarrollo que





formarán parte de esta “clase media mundial”. Esto representará únicamente el 16% de la población mundial. Además, hay que considerar lo expuesto por el Banco Mundial que señala: “la mayoría de las personas que se consideran de clase media en países de ingreso alto se clasifican como “ricas” en un contexto mundial, mientras que muchos de los que se incluyen dentro de los adinerados en países en desarrollo forman parte de la clase media mundial”. El reto para la creación y éxito de las empresas Latinoamericanas está establecido. Es muy importante que los futuros empresarios de la región impulsen políticas y procedimientos que tiendan a ampliar la “clase media latinoamericana” a través de empresas productivas y competitivas, sin descuidar las variables de motivación y perfil del recurso humano. Para ello deberán de tener como objetivo prioritario la calidad de los puestos laborales, pues el incentivo económico se constituye como uno de los principales componentes del éxito empresarial.

Bibliografía



De Soto Hernando (2014): "El Misterio del Capital". Edit. Diana. 7ª edición. México.

Fondo Monetario Internacional: “Estudios Económicos y Financieros: Perspectivas de la Economía Mundial”; Washington D.C. USA. Sept. 2006. ISSN 0258-7440.



Friedman Milton (1979): "Free to Choose". Edit. Harcourt Brace Jovanovich Inc. New York

Goldin, Ian, and Kenneth Reinert (2006): “Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy”; Washington, DC: World Bank.

Ibarra Mares Alberto (2008): “Modelo GEM como Trasmisor de Conocimientos Endógenos y Exógenos de la Región Latinoamericana para Potenciar Creación de Empresas”. Working Paper. Web Site of Global Entrepreneurship Monitor: GEM. Localización: GEM Publications/ 2007 GEM Forum: <http://www.gemconsortium.org/document.aspx?id=641>. January 10, 2008. (Código 9)



Ibarra Alberto. Gómez Liyis. Sánchez Luís, Corrales Juan Pablo, Varela Rodrigo, Alvarez Luís Miguel, Jiménez Jorge Enrique (2007): “Informe

Ejecutivo 2006 Colombia del “Global Entrepreneurship Monitor” GEM”. London Business School and Babson. ISSN Mayo 2007. pp. 77 Colombia.. Edit. Universidad Del Norte, Universidad Javeriana Cali, Universidad de Los Andes, Universidad ICESI, Comfenalco Valle. (Código 5)



Landreth Harry y Colander David C. (1998): "Historia del Pensamiento Económico". Edit. CECSA. México.

Tamayo Jorge Andrés (2008): “La Tasa Natural de Desempleo en Colombia y sus Determinantes”. Borradores de Economía. No. 491. Colombia

Uribe José Ignacio, Humberto Ortiz Carlos H. y García Gustavo (2006): “Informalidad y Subempleo en Colombia: Dos Caras de la Misma Moneda”. Departamento de Economía de la Universidad del Valle. Artículo producto de un proyecto de investigación sobre exclusión en el mercado laboral financiado por la Universidad del Valle y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Viafara Carlos Augusto y Uribe José Ignacio (2006): “Duración del desempleo y canales de búsqueda de empleo en Colombia” Documento 340 del 7 de marzo de 2008. Departamento Nacional de Planeación: Dirección de Estudios Económicos. Colombia

REPORTES MUNDIALES GEM 2006 al 2016.

REPORTES GEM de: Colombia del periodo 2007 al 2015. Brasil 2014, Chile 2015, España 20015

World Bank: (2016) “Perspectivas”; Washington D.C. 20433. USA.

