

CAPÍTULO 6

EMPRENDIMIENTO: UNA APROXIMACIÓN A LOS DETERMINANTES DE SU DURACIÓN

Andrés Eduardo Rangel Jiménez

6.1 | UN MODELO PARA LA DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD

6.1.1 Consideraciones generales

En el presente apartado se dará una aproximación a los determinantes de la duración del emprendimiento empresarial, abarcando desde aspectos propios del emprendedor hasta variables de su entorno, en este caso institucionales. La primera variable a analizar es el grado de formalización, la cual es muy baja en Colombia, pero, ¿a qué se debe esta tendencia? La decisión de formalizarse para la mayoría de emprendedores no es rentable desde una óptica costo-beneficio.

Es de reconocer los esfuerzos del Gobierno para incentivar la formalización de los emprendedores, sin embargo, un porcentaje significativo de ellos aún opta por la informalidad, y así evitar los costos de la formalización. Como toda elección, la de permanecer en la informalidad también tiene un costo de oportunidad como lo es el no tener acceso al sistema financiero, sea público o privado, sin contar el no poder alcanzar estándares competitivos. Claro está que los emprendimientos que optan por la informalidad se convierten de paso en una competencia desleal frente a quienes sí se formalizan. La no formalización se convierte en foco de informalidad laboral llevando a serios desequilibrios macroeconómicos.

Cabe anotar que el término informalidad no significa ilegitimidad, sino más bien la ausencia de registro mercantil, no poseer contabilidad, no realizar los aspectos de seguridad social de sus trabajadores y el no pago de impuestos, aspectos legales que se constituyen en determinantes de la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

Pasando a los factores que obstaculizan el emprendimiento se encuentra que la alta carga tributaria aparece como un obstáculo para la formalización, presentándose la evasión como la salida más fácil a este inconveniente. Otra manera de evadir las altas cargas tributarias, que se toma como una práctica habitual, es la de llevar doble contabilidad (Santa María & Rozo, 2009). Al respecto, para mejorar el grado de formalización, el gobierno ha reducido el tiempo de trámites de registros mercantiles mediante la creación de los CAE (Centros de Atención Empresarial) por las cámaras de comercio.

Frecuentemente los empresarios informales aducen a los problemas de información sobre el proceso de formalización. Si bien los CAE han ayudado en la eficiencia de estos trámites, aún falta realizar programas que permitan hacerle llegar la información sobre los tiempos requeridos, costos

y beneficios de volverse formal. Sobre los costos, el principal factor que los empresarios argumentan tienen en cuenta al momento de formalizarse es la alta carga tributaria, sin contar con los altos impuestos a la nómina en los que incurren. En este orden de ideas, se enfrentan a la disyuntiva de pagar el registro mercantil o de asumir los costos de formalización de su mano de obra. Este *trade-off* obedecería a que en muchas ocasiones los empresarios no podrían incurrir en ambos costos.

Como beneficios de la formalización el de mayor recordación por parte de los empresarios es tener la certeza de que no habrán de incurrir en sanciones por controles del gobierno (Santa María & Rozo, 2009). El segundo incentivo es la posibilidad de acceder a los mercados financieros con el fin de apalancarse.

En un entorno más globalizado, y por tanto competitivo, la formalización de los emprendimientos vía consolidación legal de los establecimientos se convierte en uno de los requisitos para la internacionalización de los productos. Dentro de un marco en el cual Colombia fomenta las exportaciones, el estimular la formalización da paso a que los empresarios eleven sus estándares de calidad. Pero la formalización no se limita solo a aquellas obligaciones impositivas o de aspecto jurídico, sino que también abarca procesos de desarrollo tecnológico y, en general, logísticos, de calidad, que permitan ofrecer un producto o servicio con valor agregado.

Si bien los empresarios argumentan que los costos de formalización son altos, estos apenas serían una fracción de los costos por concepto de penalizaciones en un escenario en el cual se presenten accidentes laborales. En este orden de ideas, los riesgos que se asumen en la informalidad no compensan los potenciales costos. Adicionalmente, mantener la informalidad de la planta de trabajadores afectaría la productividad de los mismos al no tener incentivos como proyección o grado de pertinencia con la empresa.

Se argumenta que las intenciones del emprendedor constituyen un factor clave al momento de analizar la tasa de éxito de estas actividades y su perdurabilidad en el tiempo (Krueger, 1993). Es claro que las motivaciones del emprendedor constituyen una variable explicativa o predictor de la duración del emprendimiento, toda vez que permite comprender qué llevó a la creación de la empresa.

Uno de los trabajos de referencia obligada sobre intenciones emprendedoras proviene de la Teoría de la Conducta Planificada (Ajzen, 1991), el cual afirma que la intención es vital para entender el proceso de la creación de empresas, al establecer las intenciones relevantes

que caracterizan las nuevas unidades de negocios, planificadas en un horizonte temporal.

Dicho trabajo argumenta que la decisión de iniciar una actividad emprendedora requiere de la convicción de que dicha actividad es deseable y factible. De esta manera se ubica el emprendimiento dentro de la concepción neoclásica de la economía, según la cual el incentivo del empresario es la maximización de beneficios al emprender una actividad. Es claro entonces que una de las motivaciones principales del emprendedor sería la expectativa de rentabilidad de la unidad de negocio. Adicional a la rentabilidad, factores como la propensión a aprovechar las oportunidades, entendidas estas como el interés de mejorar su nivel socioeconómico, y algún factor precipitante explican el inicio del emprendimiento (Ajzen, 1991).

6.2 | MARCO TEÓRICO

6.2.1 Definición y evolución del concepto de emprendimiento

El primer concepto de emprendimiento se remonta al siglo XVIII cuando Cantillon (1755) fue el primero al ubicar la noción de empresario como un actor principal de la esfera económica. Definir emprendimiento no es una tarea sencilla, como tampoco lo es la misma acción de emprender, puesto que existen muchas definiciones para este concepto dependiendo del enfoque por el que se le aborde, ya sea desde la psicología, la administración de empresas o la economía. En la actualidad, emprendimiento es sinónimo de innovación o toma de riesgos. Se tomará la definición de Bermejo, Rubio y de la Vega (1994):

Innovación es la herramienta específica del emprendedor; luego emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de crear una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. (p. 57).

Tal vez uno de los mejores aportes para entender el tema de emprendimiento proviene de Joseph Schumpeter con su obra *Economic theory and entrepreneurial history*, la cual terminó de escribir en 1942. En ella, este economista describe al emprendedor como pieza clave del andamiaje del crecimiento económico, al atribuirle un papel dinamizador de la economía, al tener la capacidad de introducir innovaciones en los procesos de producción. Este proceso, bautizado como de “destrucción creativa”,

partía de la obsolescencia de los procesos imperantes en el momento para dar paso a estrategias que mejoraban la eficiencia de los procesos de producción.

A menudo se cae en el error de confundir los términos empresario y emprendedor, donde la línea que los separa es muy delgada, llegándose a traslapar ambos conceptos. No obstante, en la actualidad se considera que la noción de empresario se acerca más a la visión schumpeteriana. Siguiendo esta línea, la *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos* OCDE (1998) propone como definición de emprendedor a aquella persona que suele identificar oportunidades potenciales que conllevan un nivel de riesgo que ellos están dispuestos a asumir.

En el siguiente apartado se analizan los factores laborales, institucionales y de entorno empresarial que determinaran la base que permite contrastar la evidencia empírica sobre los determinantes del emprendimiento empresarial.

6.3 | DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

6.3.1 Factor sociodemográfico

Se ha encontrado que variables de orden microeconómico, como lo son las sociales y demográficas, inciden en la probabilidad de iniciar una actividad de emprendimiento. Específicamente, variables como género, nivel educativo y estrato socioeconómico se encuentran como determinantes del éxito de un emprendedor. No obstante, la presente investigación hace énfasis en las variables de la empresa, de orden institucional y de entorno empresarial como las determinantes de la duración de la actividad emprendedora.

6.3.2 Factores individuales y de motivación

Desde la ciencia económica se predice que los individuos responden a incentivos y el emprendedor no es ajeno a este postulado. McClelland (1965) establece que las motivaciones personales son las que determinan, en primera instancia, la decisión de llevar a cabo o no el emprendimiento. La presente investigación va un poco más allá, tratando de esclarecer cuáles de los motivos iniciales que llevaron a la decisión de emprender, así como los que determinan la longevidad o duración del emprendimiento.

Características como el asumir riesgos que permitan sacar a relucir habilidades personales suelen estar condicionadas por los parámetros preexistentes en cada sociedad, y que son acentuados o no por los sistemas educativos.

Respecto a variables estrictamente demográficas, como el género y el estado civil, y socioeconómicas, como nivel de ingresos o escolaridad, se encuentra que estas no son significativas al momento de tomar la decisión de iniciar el emprendimiento (Gendeleren, Thurik y Bosma. 2005).

Se espera encontrar que la relación entre la probabilidad de iniciar una actividad de emprendimiento y la capacidad para asumir riesgos, sea directa, dado que los individuos que deciden emprender son los que están dispuestos a asumir riesgos. Por otro lado, el estudio de Cramer, Harlog, Jonker y Van Praag (2000), muestra la existencia una relación inversa entre las variables; sin embargo, aducen que la aversión va disminuyendo conforme la empresa aumenta su tiempo de funcionamiento y empieza a dar los primeros réditos a la inversión. Este resultado sería apoyado con evidencia empírica en la presente investigación, mediante la relación entre experiencia y longevidad del emprendimiento. A mayor experiencia, menor aversión al riesgo y mayor probabilidad de que el emprendimiento tenga una duración mayor en el tiempo.

El asumir riesgos y decidir iniciar y continuar con la actividad de emprendimiento convirtiéndola en una actividad empresarial, parte del hecho de que existe una rentabilidad en el emprender, y que esta se mantendrá en el tiempo. La variable rentabilidad es en este caso uno de los determinantes de la longevidad de la empresa.

Otra de las variables que se postulan es el apoyo de la familia para iniciar el emprendimiento. Si bien en la presente investigación se indagaron por las distintas fuentes de financiación, se encuentra que en el motivo de herencia, esto es si un familiar le hereda la empresa, la duración de la actividad es mayor respecto a otras actividades.

6.3.3 Factores estratégicos

Factores como apropiadas condiciones para el funcionamiento de la empresa son determinantes del éxito del emprendimiento en el tiempo. Variables como el mercado hacia quien se dirige (local, regional, nacional o internacional), determina el éxito de una empresa. Disponer de recursos financieros para apalancar el funcionamiento, de recursos humanos (personal capacitado o programas de capacitación), así como de los

requisitos legales para acceder a financiamiento externo hacen parte de los insumos para un buen desempeño del emprendimiento empresarial. Diversos autores como Aldrich y Wiedenmayer (1993) y McDougall et al. (1992) sostienen que el éxito empresarial está asociado a la consideración de aspectos de conocimiento interno y externo de la empresa. Entre los primeros está analizar los recursos de capital humano con los que cuenta la empresa, recursos financieros y de infraestructura, mientras que en los segundos el mercado objetivo hacia quién se dirige y la competencia en su segmento.

6.4 | ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

A continuación se exploran los determinantes de la duración del emprendimiento empresarial a la luz de nueva evidencia empírica.

Con miras a cuantificar la relación entre las variables del emprendedor y de su entorno sobre la duración del emprendimiento se especifica un modelo cuya estimación se realiza mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios. El modelo se especifica a continuación:

$$\begin{aligned} func_i = & \beta_0 + \beta_1 programas_i + \beta_2 propiedad_i + \beta_3 registros_i + \beta_4 edirectos_i \\ & + \beta_5 prestservicios_i + \beta_6 experiencia_i + \beta_7 herencia_i + \beta_8 rentable_i \\ & + u_i \end{aligned}$$

Las variables explicativas pueden dividirse en dos grandes bloques: el primero hace alusión al funcionamiento interno de la empresa, el segundo a los aspectos motivacionales que llevaron a iniciar el emprendimiento. Siendo la mayoría de las variables de naturaleza cualitativa, y en menor grado cuantitativa, por la manera como se configuró el instrumento de recolección de la información, se define el vector de variables explicativas a continuación.

6.4.1 Definición de las variables

Func: años de funcionamiento de la empresa.

Programas: variable cualitativa que toma el valor de 1 si la empresa tiene algún programa de capacitación para sus empleados y 0 en caso contrario.

Propiedad: variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa tiene la propiedad del terreno en la cual desarrolla su actividad.

Registros: variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa tiene alguno o algunos de los siguientes registros: Registro Mercantil (Cámara y Comercio), Industria y Comercio (Alcaldía) o Registro Único Tributario (RUT).

Edirectos: porcentaje de empleados directamente contratados por la empresa sobre el total de empleados.

Prestservicio: porcentaje de empleados contratados por la modalidad de prestación de servicios sobre el total de empleados

Experiencia: variable dicotómica que toma el valor de 1 si la motivación para iniciar el emprendimiento fue la experiencia y toma el valor de 0 en caso contrario.

Herencia: variable dicotómica que toma el valor de 1 si la motivación para iniciar el emprendimiento fue la herencia de la unidad de negocio y toma el valor de 0 en caso contrario.

Rentable: variable dicotómica que toma el valor de 1 si la motivación para iniciar el emprendimiento fue la rentabilidad de la actividad y toma el valor de 0 en caso contrario.

6.5 | RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

Mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios se estima el modelo de regresión, cuyos resultados se resumen en la Tabla 13.

Tabla 13. Resultados de la estimación del modelo de duración del emprendimiento para la ciudad de Cali, Colombia

Variables	Coficiente	Error estándar	Valor p
Programas	1,16	0,84	0,166
Propiedad	5,69	1,00	0,000
Registros	4,92	1,29	0,000
Edirectos	8,65	1,95	0,000
Prestservicio	-1,36	0,57	0,017
Experiencia	2,12	0,89	0,000
Herencia	10,34	2,54	0,000
Rentable	1,64	0,90	0,069
R ² : 0,11	F stat: 13,79	Prob F stat: 0,000	

Fuente: encuesta EEE (2015). Unicatólica-UAO.
Cálculos del autor con procesamiento: STATA V 14.

Los signos de los estimadores son los esperados de acuerdo a la teoría y al conocimiento empírico del emprendimiento. De otro lado, todas las variables explicativas resultaron individualmente significativas, así como en conjunto, lo cual cumple con las de expectativas de la especificación.

En primer lugar, se encuentra que si la empresa lleva a cabo programas de capacitación, tales como inducción, incentivos o promoción a sus empleados, aumenta su tiempo de funcionamiento. Está claro que la inversión en capital humano como lo es la capacitación aumenta el horizonte de funcionamiento del emprendimiento.

En segundo lugar, se encuentra que el tiempo de funcionamiento del emprendimiento se ve afectado positivamente por el hecho de que la empresa sea dueña de la propiedad del terreno y del local donde funciona la empresa. Esto es algo que se esperaba, pues, al no pagar alquiler, mejora su flujo de ingresos al evitarse este costo, que se presume es uno de los más altos en los que incurre.

Se identificó que la principal fuente de financiamiento del emprendimiento está en los recursos propios, seguido por los bancarios. Si se añaden recursos familiares a los propios, se tiene que, a la hora de materializar las ideas de negocio, la primera opción de financiamiento será la de su entorno, llámese recursos propios, de familiares o amigos (Tabla 14).

Tabla 14. Tipo de financiamiento por frecuencia

Capital inicial	Porcentaje
Recursos propios	62,70
Recursos familiares	16,64
Recursos bancarios	19,23
Amigos	1,43

Fuente: encuesta EEE (2015). Unicatólica-UAO.
 Cálculos del autor con procesamiento: STATA V 14.

Por último, se encuentra que si la empresa tiene un grado de formalización mediante registros de industria y comercio, registro mercantil o RUT, impacta positivamente el tiempo de funcionamiento respecto a las no están formalizadas.

El porcentaje de trabajadores con contratación directa con la empresa tiene un impacto positivo para la organización. Este resultado apoyaría la tesis de que las posibilidades de que el empleado tenga condiciones de formalidad y de crecimiento en la empresa, como lo es la contratación a término fijo, aumentaría el sentido de pertenencia a la empresa y, por lo tanto su productividad, mejorando su horizonte de funcionamiento.

Caso contrario ocurre con el porcentaje de empleados bajo la modalidad de contratación por prestación de servicios, los cuales no cuentan con las garantías de prestaciones que sí poseen los que están directamente contratados con la empresa. Cuando el porcentaje de los trabajadores con este tipo de contratación aumenta, la duración del emprendimiento disminuye. Esto reflejaría que la existencia de condiciones laborales óptimas es un incentivo, y sin este la productividad laboral, y por ende el éxito de la empresa, se afecta, disminuyendo el tiempo de supervivencia del emprendimiento en el tiempo.

La infraestructura física y profesional son otros dos determinantes del emprendimiento. El primero referido a las condiciones del terreno y planta física, mientras que el segundo se refiere al nivel de capital humano y de capacitación que tienen los empleados de la unidad de emprendimiento.

La evidencia empírica sugiere que, junto al aprovechamiento de oportunidades, la capacidad para aplicar conocimientos específicos radica en la experiencia bien será laboral o empresarial (Shane & Venkataraman, 2000). Con la experiencia, el emprendedor no solo conoce los aspectos a tener en cuenta dentro y fuera de su unidad de negocio, como lo son los aspectos técnicos (tecnificación de los procesos), sino también la logística

del abastecimiento, clientes potenciales y oportunidades de expansión, entre otros.

De las variables, las que tienen mayor impacto sobre la duración de la actividad son las de propiedad del terreno o establecimiento y la variable registros. Si bien el coeficiente de bondad de ajuste es bajo (solo 7 %), esto es apenas normal en un modelo con datos de corte transversal. Todas las variables resultaron significativas en su conjunto.

Las variables explicativas resultaron estadísticamente significativas al 5 %, excepto la variable dicotómica rentable (significativa al 10 %), y la variable programas, la cual no es significativa por problemas de multicolinealidad imperfecta. En efecto, las variables programas y registros presentan alta multicolinealidad, por lo que juntas alguna de las dos no dan significativas, no obstante, individualmente sí lo son, por lo que ambas se mantienen en el modelo.

De otro lado, las variables en su conjunto resultan significativas. El coeficiente de bondad de ajuste en estos casos suele ser “ignorado” toda vez que al utilizar datos de corte transversal, como lo es en este caso, es natural que se obtenga un valor bajo para esta medida.