

Los procesos de emprendimiento en Colombia y su incidencia en los sectores productivos

Entrepreneurship processes in Colombia and their impact on the productive sectors

Os processos de empreendedorismo na Colômbia e sua incidência nos setores produtivos

**López–Rodríguez,
Campo Elías**

*Corporación Universitaria Minuto de Dios -
UNIMINUTO, Bogotá, Colombia
E-mail: clopezr3@uniminuto.edu.co*

**Cabrera–Jiménez,
Manuel Fernando**

*Universidad ECCI, Bogotá, Colombia.
E-mail: mcabreraj@ecc.edu.co*

**Cristancho–Triana,
Gerson Jaquin**

*Universidad ECCI, Bogotá, Colombia.
E-mail: gcristanchot@ecc.edu.co*

Resumen

El emprendimiento es una actividad generadora de riqueza, puesto que el conocimiento, la creatividad y la innovación de ideas emprendedoras, beneficiarán la sociedad y a su vez al sector productivo. Por medio de una revisión de la literatura se reconoce la evolución de los procesos emprendedores en Colombia y su incidencia en sus sectores productivos. Se evidencia que el sector con menor stock de empresas es el de construcción y el de mayor corresponde al sector de comercio, el sector servicios es el de mayor volatilidad, mientras que el sector industria es el más estático. Los servicios comienzan a tener un descenso paulatino frente al desarrollo de emprendimientos futuros, siendo el consumo el sector clave en términos creación de empresas para el contexto colombiano.

Abstract

Entrepreneurship is a wealth-generating activity since knowledge, creativity and innovation of entrepreneurial ideas will benefit society and, in turn, the productive sector. Through a review of the literature, the evolu-

Fecha de recepción: 11/03/2020
Fecha de aceptación: 20/08/2020

Palabras clave

- Emprendimiento
- Desarrollo regional
- Sectores productivos
 - Innovación
- Emprendedor

Keywords

- Entrepreneurship
- Regional development
- Productive sectors
 - Innovation
- Entrepreneur

Palavras-Chave

- Empreendedorismo
- Desenvolvimento regional
- Setores produtivos
 - Inovação
- Empreendedor.

tion of entrepreneurial processes in Colombia and their impact on the country's productive sectors are recognized. It is evident that the sector with the smallest stock of companies is the construction sector and the one with the highest level is the commercial sector; the services sector is the one with the highest volatility, while the industrial sector is the most static. The services sector is experiencing a gradual decline compared to the development of future ventures, with consumption being the key sector in terms of business creation for the Colombian context.

Resumo

O empreendedorismo é uma atividade geradora de riqueza, já que o conhecimento, a criatividade e a inovação de ideias empreendedoras beneficiarão a sociedade e, ao mesmo tempo, ao setor produtivo. Por meio de uma revisão da literatura, reconhece-se a evolução dos processos empreendedores na Colômbia e sua incidência em seus setores produtivos. Evidencia-se que o setor com menor estoque de empresas é o setor da construção e, o maior, corresponde ao setor do comércio, o setor de serviços é o de maior volatilidade, enquanto o setor da indústria é o mais estático. Os serviços começam a declinar gradualmente frente ao desenvolvimento de empreendimentos futuros, sendo o consumo o setor chave para o contexto colombiano em termos de criação de empresas.

1. Introducción

El desarrollo del nuevo modelo económico que está permeando el entorno global es el de la economía de mercado (Parrales, Poveda, Parrales y Sornoza, 2018), que se caracteriza por sus altos niveles de competitividad, saturación de los mercados domésticos y proliferación de ofertas empresariales, las cuales superan las demandas de bienes y servicios (López-Rodríguez, 2016). Esto genera sobreoferta y por ende desaparición y quiebra de muchas empresas con debilidades comerciales, productivas y con un músculo financiero menor. Desde esta perspectiva, diversas organizaciones se ven obligadas a disminuir sus equipos de trabajo, generando así desempleo para la población, lo cual no solo perjudica a las familias en forma individual, sino que también afecta el desarrollo económico de los países (Caruso, 2017) debido a que el nivel de

consumo se disminuye frenando y obstaculizando de esta forma el proceso económico. Frente a ello, el emprendimiento surge como alternativa de solución no solo para el mejoramiento de la calidad de vida de las personas y sus familias, sino también para el fortalecimiento del sector productivo (Silveira-Pérez, Cabeza-Pullés y Fernández-Pérez, 2016); para Perazzi y Merli (2017) es un indicador relevante para el Estado, pues la generación de nuevas empresas incrementa el nivel de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, dinamizando de esta forma la economía de los países.

El desarrollo del emprendimiento es una actividad humana que fortalece la estructura económica de los países e incrementa la fortaleza comercial de los distintos sectores de la economía, en donde las diferentes regiones competían desde productos

con un valor agregado poco representativo, no solo para los mercados domésticos sino también para los mercados internacionales y donde actualmente el aparato productivo posee la capacidad de competir en mercados globalizados con altos niveles de calidad, de creatividad y de innovación (López-Rodríguez, Ligarreto y Lombana, 2019). Sin embargo, para llegar a alcanzar estos índices de crecimiento empresarial, diferentes sectores y organizaciones del país han intervenido en pro del mejoramiento productivo colombiano. Y desde esta perspectiva es relevante reconocer al emprendimiento como un valor más dentro de la axiología del ser humano, pues el ser emprendedor no solamente se relaciona con el montaje y puesta en marcha de empresas y/o unidades productivas; el emprendimiento debe ser una forma de vida, una manera de pensar y actuar la cual debe estar enfocada hacia la generación de riqueza (Galindo-Martín, Méndez-Picazo y Castaño-Martínez, 2016).

Asimismo, como lo menciona la Ley para el Fomento de la Cultura del Emprendimiento (Ley 1014, 2006), la enseñanza del emprendimiento en los diferentes niveles de formación debe ser de carácter obligatorio, lineamiento asertivo del congreso al darle al emprendimiento el espacio en los diferentes escenarios académicos en Colombia. De esta manera, esta actividad puede incentivarse desde la educación básica y media, para que ya en los niveles de educación superior esta sea el elemento relevante dentro del plan de estudios de las diferentes disciplinas, las cuales no necesariamente deben estar relacionadas con las ciencias administrativas, económicas y contables, sino que la formación en emprendimiento debe estar presente en las demás ciencias del saber (Sánchez García, Ward, Hernández y Flórez, 2017).

Un elemento de gran importancia que rodea al emprendimiento es la investigación. La investigación desde cualquier perspectiva es una actividad que persigue generar nuevo conocimiento de carácter científico (Serrano-Bedia, Pérez-Pérez, Palma-Ruiz y López-Fernández, 2016). Asimismo,

la investigación es uno de los pilares y bastiones de la educación superior, que junto con el desarrollo curricular y proyección social complementan la verdadera función en la sociedad de la universidad; frente a ello la investigación cobra relevancia, y más aún cuando se enfoca en la generación de conocimiento que beneficie a la sociedad desde la generación de empleo, de satisfacción de necesidades y del aprovechamiento de nuevos procesos emprendedores que pueden ser usados por la comunidad y por empresarios, fortaleciendo así la industria local, regional y nacional (Silveira-Pérez, et ál., 2016). Debido a la amplitud que tendría investigar en el emprendimiento, los investigadores que se han dedicado a analizar esta actividad desde la lupa investigativa han debido utilizar teorías reconocidas de otras áreas de conocimiento para adaptarlas a los fenómenos organizacionales (Matiz, 2013).

La rigurosidad de la investigación en cualquier área del saber, así como en el emprendimiento, debe contar con metodologías claras, asertivas y avaladas por la comunidad académica; al respecto Serrano-Bedia et ál. (2016) relacionan los principales métodos utilizados en los procesos investigativos concernientes al emprendimiento, entre los cuales se encuentran: estudios de caso, casos comparativos, entrevistas, encuestas, información secundaria, experimentos, métodos mezclados y/o métodos mixtos. El desarrollo del espíritu emprendedor es una respuesta a las iniciativas relacionadas con la propuesta de generar proyectos productivos, de generar soluciones de empleabilidad, las cuales reemplazan la filosofía de emplearse incrementando así la productividad regional, la cual debe ser una política de cualquier gobierno que busca desde la actividad de emprendimiento una respuesta a las problemáticas de carácter económico presentes en la sociedad (Perazzi y Merli, 2017).

La relación entre la universidad y el emprendimiento en la última década ha evidenciado cambios substanciales en los escenarios políticos globales (Gianiodis, Meek y Chen, 2019). En el caso colombiano, la gran mayoría de instituciones

de educación superior han asumido el emprendimiento como componente dinámico de sus currículos y en sus procesos investigativos, generando centros de emprendimiento y oficinas de transferencia de resultados de investigación, articulados a las políticas de fomento para la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i). Todo ello con el fin de aumentar la competitividad del país y fortalecer el desarrollo desde la perspectiva económica, empleando el uso de la tecnología articulado con el concepto de innovación y la ciencia expresada en investigación, comprendida esta como la capacidad de inversión en diversos capitales con el objetivo de crear nuevos conocimientos para transformar entornos particulares y fomentar el avance social, cultural y económico de la población (Lamey et ál., 2018).

Desde la perspectiva de Alaref, Brodmann y Premand (2020) el gran reto de la educación del siglo veintiuno es la generación de competencias emprendedoras en los estudiantes con enfoque socio crítico, que fortalezcan la capacidad de identificar necesidades, delimitarlas y proponer acciones desde innovación que permitan potencializar el desarrollo local y el capital social comunitario (Christy y Niles, 2018), como agente incidente en la consolidación de bienestar expresada en creación de empresas e incremento de los índices nacionales de competitividad acorde con los retos de la globalización.

Taxis Flores, Ramírez Urquidí y Aguilar Barceló (2016) mencionan que el desarrollo de los procesos emprendedores no sólo depende de las competencias del empresario, pues existen unos elementos que determinan el buen desarrollo de estas ideas, las cuales se relacionan directamente con el entorno económico y productivo del escenario geográfico del emprendimiento. Dentro de estos elementos sobresalen los siguientes: mercados de factores y condiciones macroeconómicas, estructura y dinámica de la industria, aspectos personales y el marco regulatorio.

Teniendo en cuenta lo anterior, y con el ánimo de aportar un análisis al contexto emprendedor colom-

biano, surge el siguiente interrogante: ¿cuál ha sido la evolución de los procesos emprendedores en Colombia y su incidencia en los sectores productivos? Frente a ello, se hace relevante comprender la conceptualización del emprendimiento como actividad generadora de valor en la sociedad, reconocer el comportamiento de las ideas emprendedoras en Colombia y finalmente identificar el aporte de los procesos emprendedores en los diferentes sectores productivos del país.

2. Referentes teóricos

2.1. El emprendimiento

En el actual entorno globalizado, la productividad está estrechamente relacionado con emprendimiento y se asume como un factor con capacidad de incidencia en el desarrollo y variables como empleo productividad y crecimiento económico (Coulibaly, Erbao y Mekongcho, 2018). Etimológicamente el concepto emprendimiento vincula el proceso de planeación y búsqueda de procesos que generen valor al contexto productivo, expresado en nuevo productos y servicios que dinamizan los mercados, afectando positivamente variables como generación de empleo, innovación y crecimiento económico (Rexhepi y Kadriu, 2018).

La evolución económica de una sociedad depende en gran medida del avance y apropiación que se hace del conocimiento en función de fortalecer el desarrollo tecnológico y económico (Stegemann, 2016). Estos avances pueden llegar a crear emprendimiento específico propio de una actividad económica; sin embargo, se debe descartar la perspectiva que toda transformación se puede considerar emprendimiento o hacer parte de una la categoría genérica (Laskovaia, Shirokova y Morris, 2017).

El proceso emprendedor es complejo desde un punto de vista científico (Sánchez, Fuente-Cabrero y Sánchez, 2016), y es por esta razón que para su

estudio han intervenido diversas áreas del conocimiento, entre las que se encuentran la economía, la psicología, la administración, la antropología, la estadística, la sociología, entre otras (Ojito, Sarmiento, Gómez y Carreño, 2018). Las ciencias como la economía y la administración iniciaron sus estudios al emprendimiento otorgando el ellos algunos hallazgos meramente económicos, mientras que la sociología, antropología y psicología le otorgaron un enfoque mucho más humanístico, y por ende, una perspectiva mucho más social (Vásquez y Dávila, 2008).

Para Amorós (2012) el emprendimiento tiene la capacidad de cambiar escenarios socioeconómicos, teniendo en cuenta el grado de desarrollo de la economía donde se implemente; es decir, economías desarrolladas tienen mayor potencialidad para generar emprendimientos transformadores (Coulibaly et ál., 2018), mientras que economías con bajo nivel de desarrollo tienden a que los emprendimientos se limiten en sus resultados (Karanda y Toledano, 2018), ya que su efecto puede ser nulo pues no cuenta con el escenario apropiado para su desarrollo y sustentabilidad, condicionando de esta forma el impacto del emprendimiento a la etapa de madurez y solvencia económica en que se desarrolle (Omri, 2020).

El emprendimiento en perspectiva investigativa se comprende como el proceso de indagación y análisis para el proceso de creación y diseño de nuevas operaciones o productos (Asante y Affum-Osei, 2019), que potencialicen oportunidades en el mercado o comunidad científica para plantear nuevas soluciones tangibles e intangibles frente a asuntos o necesidades específicas (Mayer, Siegel y Wright, 2018). Este proceso demanda la identificación de los flujos de recursos necesarios, así como su disponibilidad y posibilidad de acceso a la tecnología asociada necesaria para transformarlos (Rexhepi y Kadriu, 2018).

El emprendimiento transforma sociedades y genera oportunidades de favorecimiento de ideas viables que se expresan en modelos de negocio (Urbano y

Aparicio, 2016) que sin duda llega a visibilizar el espíritu creativo de sus gestores moldeados por la relación emprendimiento innovación que no siempre por regla se expresa en los productos generados por el innovador (Lee, 2018); es decir, la innovación no siempre está acompañada de emprendimiento, ejemplo de esto son pymes y medianas empresas que se gestaron desde una perspectiva válida de un emprendedor, pero sus resultados no están caracterizados por un factor diferencial de innovación Latina (Acs et ál., 2018), siendo esta una problemática recurrente en América Latina.

Un emprendedor a diferencia de los demás individuos posee una capacidad para generar ideas desde una perspectiva de múltiples dimensiones, en las cuales está intrínsecamente relacionadas su connotación psicológica, económica, comercial, técnica, humana, y organizacional (McKenzie y Sansone, 2019), de tal forma que ese abanico de elementos le otorgue la capacidad de generar ideas emprendedoras. Por ello, lo que diferencia a los emprendedores de los empresarios es que los primeros crean organizaciones, mientras que los segundos no lo hacen (Ramos, Campillo y Gago, 2010); de ahí la importancia de potencializar el emprendimiento como un campo de estudio de las ciencias administrativas, económicas y contables.

La iniciativa personal en el emprendedor es el motor para el alcance de los objetivos propuestos, los cuales se plasman en sus ideas de negocio (Rivero, Fernandez, Ubierna y Arranz, 2016). Ante ello, los emprendedores se diferencian de las demás personas en cuanto a ser consistentes con la misión de la organización, tener un enfoque a largo plazo, estar dirigidos hacia objetivos orientados a la acción, ser persistentes al afrontar barreras y contratiempos (Moriano, Trejo y Palacé, 2001). Ser emprendedor es un estilo de vida, que no se toma como una sobrecarga para las personas que involucran esta actividad en su cotidianidad (Tello y Velasco, 2016).

2.2. La creatividad y la innovación en el emprendimiento

El objetivo de toda idea emprendedora es desarrollar una oferta empresarial competitiva, que genere impacto en los mercados y eso se traduzca en el crecimiento comercial del producto que representa dicha oferta (Krauss Delorme, Bonomo Odizzio y Volfovicz León, 2018). Al respecto, este crecimiento debe estar sustentado en un elemento de gran relevancia para los emprendedores, y es el de la propuesta de valor. Esta propuesta de valor no es el conjunto de características que poseen los productos, sino que se refiere al impacto y la importancia que tendrán para los clientes los bienes y servicios que ofrecen las organizaciones (Badi, Wang y Pryke, 2017).

El valor es el elemento más importante que poseen los productos en las empresas; por ello, para determinar el valor real que genera la lealtad de los clientes es primordial ir más allá de las características de los productos y servicios. Es necesario buscar el aporte en la vida del cliente y en cómo la experiencia que rodea a la oferta adicional o disminuye valor (O'Dwyer y Gilmore, 2018). Así, para Süsser, Döring y Ratter (2017) la estructura de la propuesta de valor debe estar apalancada por dos elementos relevantes que le otorgan un alto nivel de diferenciación en las demás ofertas del mercado: la creatividad y la innovación.

El concepto de creatividad está relacionado con la actividad de «crear», es decir, de inventar, de generar soluciones absolutamente novedosas que no estén presentes en el mercado (López-Rodríguez, 2016). La creatividad puede ser asociada como la capacidad de los individuos para realizar alguna actividad productiva por su propia cuenta (León y Alvarado, 2012), relacionando esta postura de la creatividad directamente con las actividades emprendedoras. Existen múltiples barreras mentales que impiden el desarrollo de una mentalidad creativa en el empresario, como lo son las condiciones económicas, los altos niveles de competitividad, los estados de confort que brindan

los trabajos asalariados, junto con sus prestaciones sociales y la seguridad social (Matiz, 2013). Lo anterior limita la mentalidad creativa y la posibilidad de enfrentar retos de una manera diferente.

La creatividad, desde la postura de Ashman, Patterson y Brown (2018), puede ayudar a los emprendedores desde las siguientes perspectivas:

- Optimizar y potencializar las relaciones de la organización con sus clientes.
- Generar la posibilidad de incrementar el portafolio de productos y servicios de la empresa, dando la posibilidad de acceder a más y nuevos mercados.
- Orientar asertivamente los procesos de planeación a nivel estratégico, táctico y operativo de las empresas.
- Reconocer los elementos que influyen desde los entornos del ambiente organizaciones, siendo los internos las fortalezas y debilidades y los externos las oportunidades y amenazas.
- Desarrollar una propuesta de valor mucho más fuerte y efectiva en beneficio de los clientes desarrollando al interior de las empresas ventajas competitivas.
- Generar procesos de motivación al talento humano de las empresas.

Por otra parte, la innovación como actividad emprendedora no solamente se enfoca y se visualiza en el producto, sino que también se evidencia en los procesos administrativos alrededor del mismo, siendo así un bastión importante del emprendimiento y a su vez del crecimiento de las economías (Acuña, 2016). La innovación es «el medio por el cual el empresario crea nuevos recursos generadores de riqueza o incrementa los recursos existentes con un potencial mejorado para producir riqueza» (Drucker, 2000:2).

Pernía y Legazkue plantean que «tanto la intensidad de innovación tecnológica como la mayor proporción de emprendedores implicados en la creación de empresas innovadoras de rápido crecimiento, generan un impacto positivo sobre el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad»

(2007:131). Día tras día la innovación cobra protagonismo en los procesos de formación de emprendedores y empresarios que ven en esta actividad la respuesta ante el alto índice de competitividad y saturación de los mercados (Huizingh, 2017), y es además una de las características más predominantes de las economías emergentes, que esquivan el atraso productivo desde la filosofía innovadora de los productos y sus procesos tomando un serio camino hacia el crecimiento y progreso económico (Ambad y Damit, 2016).

El capital humano, como característica organizacional, es un elemento clave para el desarrollo de la innovación en las empresas (Brush, Ali, Kelley y Greene, 2017); de ahí la relevancia de la participación sector educativo, estatal y privado, en el incremento del relacionamiento de la academia y la industria, no sólo en los niveles profesionales, sino en niveles técnicos y tecnológicos, los cuales hacen un aporte significativo a la gestión del conocimiento en las organizaciones (Nowacki y Bachnik, 2016). Asimismo, la investigación toma un papel protagónico en la innovación; ya sea este un proceso aplicado o formativo siempre generará resultados los cuales son traducidos en la generación de nuevo conocimiento, que al ser aplicado en las organizaciones dan como resultados procesos de innovación (Kane, 2017).

La innovación al interior de las empresas puede presentar diversas fuentes. Para Rodríguez y Vargas (2004) estas se originan desde un ámbito interno y externo. Desde el ámbito interno las fuentes de la innovación surgen de los directivos, de los departamentos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i), de las áreas de producción y de los departamentos comerciales y de mercadeo; mientras que en el ámbito externo las fuentes de la innovación radican en los proveedores de tecnologías, insumos y materias primas, en los clientes, en las instituciones de educación superior, y en otras instituciones que desarrollen procesos de investigación (Giuliani, 2018).

3. Metodología

En cuanto a la metodología, se desarrolló una revisión de la literatura relacionada con la naturaleza conceptual del emprendimiento, el perfil de los emprendedores y la creatividad e innovación. Posteriormente, se desarrolló un análisis descriptivo de tipo documental para identificar la incidencia del emprendimiento en los sectores productivos colombianos. La búsqueda de la información se llevó a cabo por medio de bases de datos de libre acceso como Google, y en bases de datos suscritas a la biblioteca de la Universidad ECCI, sede Bogotá, entre las cuales se encuentran, Sciencedirect y EBSCOhost. La ventana de observación para el desarrollo metodológico fue desde 2001 hasta la literatura de 2020. De igual forma, se obtuvo información sobre informes de instituciones públicas, gubernamentales y ONG's que otorgaron un direccionamiento para el alcance de los objetivos propuestos en la investigación.

La combinación de los términos de búsqueda para la revisión de la literatura y documental se orientó al alcance de los objetivos propuestos y para ello dichos términos fueron los siguientes: «emprendimiento», «perfil del emprendedor», «emprendimiento en Colombia», «sectores productivos colombianos» y sus diversas combinaciones booleanas, principalmente and, or y not, para así poder incrementar la relevancia en la búsqueda bibliográfica de estos conceptos. Se utilizaron bases de datos académicas, buscadores y herramientas las cuales se relacionan en la Tabla 1.

Tabla 1. Herramientas para el análisis documental

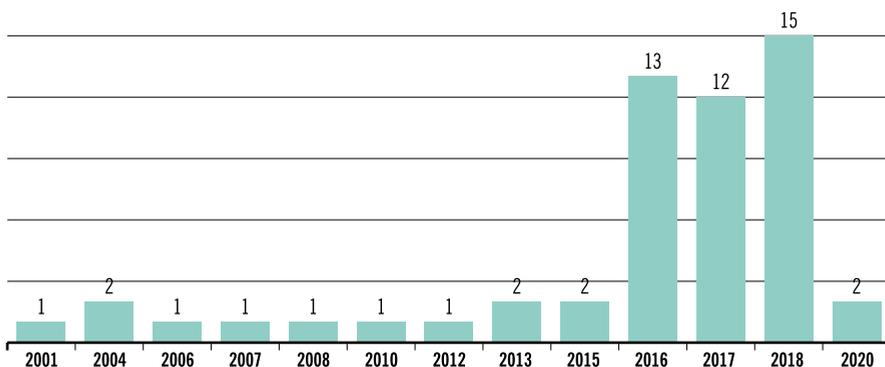
	FUENTE DE INFORMACIÓN
Bases de datos académicas	- EBSCOhost - Sciencedirect
Buscadores y herramientas bibliográficas	- https://scholar.google.com.co/ - www.google.com.co

Fuente: *Elaboración propia.*

Una vez obtenidas las fuentes documentales, se determinó la temporalidad y la validación académica como principales criterios de selección; de esta forma, se dio inicio a la revisión de la literatura. La distribución del número de fuentes por año de publicación se puede observar en la Figura 1.

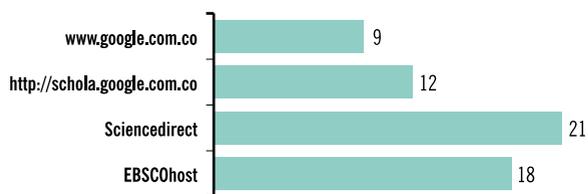
Asimismo, en la Figura 2 se representa la participación de cada una de las fuentes de información respecto al número de documentos que aportaron al desarrollo de la revisión bibliográfica.

Figura 1. Distribución del número de fuentes por año de publicación



Fuente: *Elaboración propia*

Figura 2. Participación de las fuentes bibliográficas



Fuente: *Elaboración propia*

En el desarrollo de la revisión de la literatura se llevó a cabo una fase de búsqueda, en la cual se utilizó como primer filtro el uso de las palabras clave y combinaciones booleanas, obteniendo 126 documentos. Posteriormente, en el segundo filtro aplicado, se tuvo en cuenta la pertinencia del título del documento, determinando 92 textos efectivos.

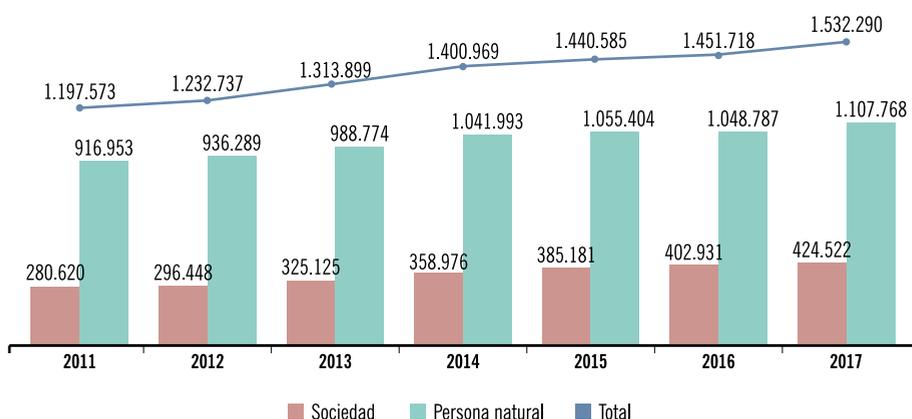
En tercera instancia, después de leer el abstract de cada uno de los documentos, se escogieron 74 potenciales textos para la revisión; finalmente, desde la relevancia de los resultados y las conclusiones de acuerdo con el tema de investigación, se obtuvieron 60 documentos totales desde los cuales se desarrolló la estrategia metodológica.

4. Resultados

En el mundo como en Colombia, el análisis del tejido empresarial se fundamenta a través de las estadísticas que ponen en manifiesto la densidad empresarial; por ello, en la Figura 3 se observa la evolución de las empresas colombianas entre el 2011 y el 2017, en donde la tendencia de crecimiento es

positiva, de tal forma que el aumento acumulado se encuentra por el orden de 334 000 empresas. Esto se hace evidente en el mayor crecimiento de las sociedades el cual ha sido superior al crecimiento de las organizaciones representadas por las personas naturales.

Figura 3. Evolución del stock de empresas en Colombia entre los años 2011 y 2017



Fuente: Elaboración propia con base en Confecamaras (2017a) y Confecamaras (2018)

Con referencia a la participación de las empresas frente a sus sectores, no se evidencian diferencias significativas entre el tamaño y el sector con respecto a los periodos 2015 y 2017; no obstante, vale la pena resaltar que el sector comercio es el de mayor participación para las microempresas, y afecta la participación de los demás tipos en cada sector. Las microempresas lideran la participación del tejido empresarial del país, mientras que las grandes y las medianas empresas tienen una leve contracción, tal como se pueden visualizar en la Tabla 2. Este fenómeno puede ser entendido desde la misma política pública orientada hacia la generación de empresas por parte del gobierno nacional a través de acciones de entidades como iNNPULSA y Apps.co, donde los emprendimientos nacientes inician en su mayoría en el formato de microempresa.

En la Tabla 3 se observa el flujo de las organizaciones por sector empresarial, tomando como referencia datos a partir de 2012 hasta 2017, cuando también se puede visualizar el stock y el número de empresas que nacen y salen del mercado periodo a periodo. En primera instancia, se identifica que el sector con menor stock de empresas es el de construcción y el de mayor corresponde al sector de comercio. Asimismo, el sector donde se presenta mayor nacimiento de organizaciones es el de servicios con 705 584 empresas nuevas entre 2012 y 2013. El sector que presenta más bajas de empresas es el comercial, y de acuerdo con los resultados de la Tabla 2, se infiere que las microempresas son las más propensas tanto para salir como para ingresar del mercado.

Tabla 2. Participación sectorial de las empresas en Colombia según su tamaño

SECTOR	2015				2017			
	TAMAÑO				TAMAÑO			
	MICROEM-PRESAS (%)	PEQUEÑA (%)	MEDIANA (%)	GRANDE (%)	MICROEM-PRESAS (%)	PEQUEÑA (%)	MEDIANA (%)	GRANDE (%)
Comercio	95,1	3,8	0,8	0,2	95,6	3,5	0,7	0,2
Construcción	82,6	12,5	3,8	1,1	84,1	11,5	3,3	1,0
Industria	90,7	6,6	1,8	0,9	91,8	6,0	1,5	0,7
Servicios	91,1	6,7	1,7	0,5	92,0	6,2	1,4	0,4

Fuente: Elaboración propia con base en Confecamaras (2017a) y Confecamaras (2018)

Tabla 3. Flujo de empresas en Colombia por sectores entre 2012 y 2017

SECTOR	AÑO	STOCK DE EMPRESAS	NACIMIENTOS		BAJAS	
			# EMPRESAS	%	# EMPRESAS	%
Industria	2012	158.149	29.509	19 %	28.643	18%
	2013	171.106	34.574	20 %	28.098	16%
	2014	184.401	33.668	18 %	31.998	17%
	2015	189.934	29.038	15 %	25.357	13%
	2016	191.912	31.555	16 %	32.750	17%
	2017	198.074	33.579	17 %	33.909	17%
Comercio	2012	544.024	115.091	21 %	108.504	20%
	2013	561.614	126.306	22 %	108.716	19%
	2014	591.675	110.067	19 %	121.435	21%
	2015	602.332	95.353	16 %	87.551	15%
	2016	599.467	99.313	17 %	106.712	18%
	2017	627.080	111.409	18 %	105.911	17%
Construcción	2012	58.373	13.529	23 %	9.952	17%
	2013	64.590	16.032	25 %	10.463	16%
	2014	73.484	17.606	24 %	11.861	16%
	2015	77.899	14.977	19 %	10.811	14%
	2016	79.633	15.547	20 %	14.667	18%
	2017	82.685	14.549	18 %	15.286	18%
Servicios	2012	472.191	114.991	24 %	83.479	18%
	2013	501.481	121.346	24 %	92.056	18%
	2014	551.409	124.010	22 %	106.185	19%
	2015	570.420	102.843	18 %	88.991	16%
	2016	580.706	112.540	19 %	10.095	2%
	2017	624.451	129.854	21 %	110.094	18%

Fuente: Elaboración propia con base en Confecamaras (2017a) y Confecamaras (2018)

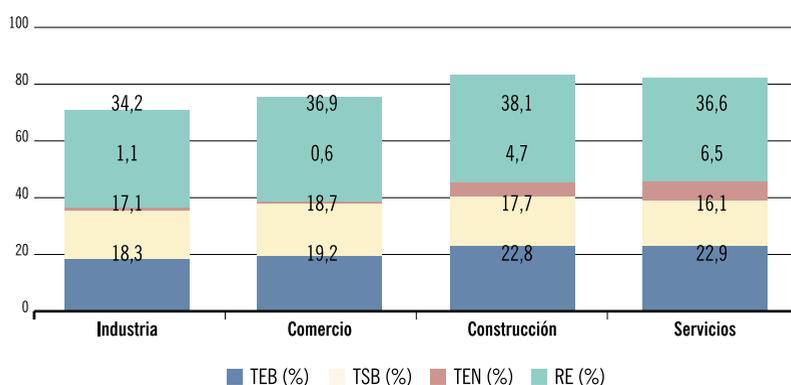
Se observa que existe una relación inversamente proporcional entre los nacimientos de empresas y sus bajas; es decir, que mientras los nacimientos se incrementen, las bajas tienden a disminuir y viceversa. En ese sentido, la diferencia significativa entre la suma acumulada de los nacimientos y bajas entre el periodo de 2012 | 2017 está presente en el sector servicios con 214 684 empresas y el de menor es el sector industria con 11 168 organizaciones; por lo tanto, se puede inferir que el sector servicios es el de mayor volatilidad, aspecto que también lidera frente al crecimiento acumulado en el stock de empresas, mientras que el sector industria es el más estático.

Entre el año 2012 y 2017 entraron al mercado 1 647 286 empresas y salieron 1 383 524 empresas, por lo tanto, se evidencia que la tasa de entrada bruta (TEB) es más alta para el sector construcción como para el sector servicios, mientras que la tasa de salida bruta es más alta en el sector servicios, aspectos relacionados en la Figura 4, y que son coherentes con los relacionados en la Tabla 3. Por otra parte, se observa que las tasas de entrada neta (TEN) y bruta (TEB) más altas corresponden

al sector de la construcción y sector servicios, los cuales son consecuencia de las políticas encaminadas al desarrollo de la infraestructura y construcción de vivienda nueva, para lo cual existen menores barreras de entrada y facilitan la creación de empresas para este sector.

En referencia al sector servicios, se puede relacionar con la demanda de servicios para las empresas y las personas, dado que los servicios de tercerización son una alternativa viable para la disminución de costos de operación y de incrementar la eficiencia. En cuanto a la tasa de salida bruta (TSB), todos los sectores tienen valores positivos, lo cual se puede interpretar, en referencia a la disminución de las barreras de salida, siendo más evidente en el sector de la construcción a través del indicador rotación empresarial (RE); no obstante, el sector con menos bajas es el industrial, dado que las barreras de salida están más relacionadas con los procesos de liquidación y cierre lo que conlleva un esfuerzo en términos de administración de recursos para el pago de acreedores y demás, por lo que el cierre de una empresa de este sector es más complejo en referencia a otros sectores.

Figura 4. Estadísticas demográficas de negocios por sector en Colombia a nivel porcentual



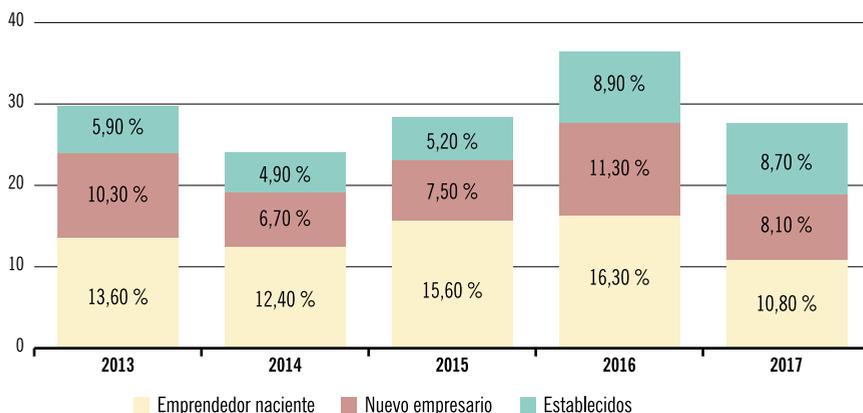
Fuente: Elaboración propia con base en Confecamaras (2017) y Confecamaras (2018)

La actividad emprendedora se conoce como la relación entre la etapa de creación de una empresa hasta superar los 42 meses de funcionamiento, siendo este el espacio temporal asociado con la persistencia de mantener el negocio (GEM, 2017); por lo tanto, la Figura 5 permite observar la perspectiva del emprendedor naciente, el nuevo empresario y el establecido (iNNpursa, 2018). El emprendedor naciente es quien da inicio a la empresa y compromete recursos en esta para su operación inicial, el nuevo empresario es quien logra mantener la operación del emprendimiento hasta los 42 meses, y el emprendedor establecido es quien dirige y es

propietario de una empresa con más de 42 meses de funcionamiento.

En ese sentido, los emprendedores nacientes del periodo 2013 corresponden a 13,60 % y de estos solo 8,10 % se convirtió en emprendedor empresario para 2017. Del 11,30 % de emprendedores empresarios de 2016, solo el 8,70 % se convirtió en empresario establecido para 2017. Al revisar cada periodo, se puede evidenciar que los años con menor transición de actividad emprendedora fue 2014 y 2017, mientras que el año con mayor transición hacia el emprendedor establecido fue 2014 con solo 4,9 %, tal como se relaciona en la Figura 5.

Figura 5. Actividad emprendedora de empresas establecidas de Colombia en el periodo 2013–2017



Fuente: *Elaboración propia con base en GEM (2013) y GEM (2017)*

La tasa de actividad emprendedora (TEA) compara los resultados entre los empresarios nacientes y nuevos empresarios frente a los establecidos; al respecto, la Tabla 4 discrimina la TEA desde la perspectiva de oportunidad y necesidad. La TEA por oportunidad se presenta cuando el emprendimiento tiene una oportunidad clara de mercado, mientras que el TEA por necesidad se observa cuando el emprendedor desarrolla un negocio de subsistencia. La TEA de oportunidad para Colombia es superior al promedio global de Latinoamérica y El Caribe, así también de las econo-

mías reconocidas por la innovación, eficiencia y recursos, aspecto favorable frente al contexto del emprendimiento nacional que se refleja en el TEB y TEN. Por otra parte, la TEA por necesidad tiene un comportamiento alto en referencia con el promedio global, y bajo frente Latinoamérica y el Caribe. Este aspecto se debe tener en cuenta, puesto que para Vesga et ál. (2015) los emprendimientos por necesidad tienen una mayor probabilidad de fracaso en el primer año de vida en referencia a los emprendimientos por oportunidad. Los aspectos anteriores se observan en la Tabla 4.

Tabla 4. Tasa de actividad emprendedora por oportunidad y por necesidad de Colombia para el 2017

TASA DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	TEA DE OPORTUNIDAD	TEA POR NECESIDAD
GEM global	9,00 %	2,80 %
GEM para Latinoamérica y El Caribe	13,10 %	5,20 %
Economías basadas en innovación	7,20 %	1,60 %
Economías basadas en la eficiencia	10,60 %	4,00 %
Economías basadas en los recursos	9,50 %	3,40 %
Colombia	14,50 %	3,80 %

Fuente: *Elaboración propia con base en GEM (2017)*

En la Tabla 5 se observa el impacto de los resultados en el tejido empresarial colombiano y se ve dinamizado a partir del año 2014, especialmente en el sector del consumo; mientras que en la industria

y el sector extractivo se vislumbra una contracción. Este último, dado por el impacto negativo del precio de petróleo a nivel mundial, así también del incremento del valor de la divisa en los últimos 3 años.

Tabla 5. Evolución de las nuevas empresas por sectores en Colombia

AÑO	SECTOR			
	CONSUMO	SERVICIOS	TRANSFORMACIÓN	EXTRACTIVO
2013	26,70 %	12,4 %	52,2 %	8,7 %
2014	54,3 %	15,4 %	26,5 %	3,8 %
2015	48,5 %	20,7 %	25,9 %	4,9 %
2016	67,2 %	9,8 %	22,3 %	0,7 %
2017	66,5 %	10,5 %	21,9 %	0,1 %

Fuente: *Elaboración propia con base en GEM (2017)*

La conjunción de los sectores productivos en el país ha sido apalancada desde el gobierno nacional a través de las políticas públicas por parte del Conpes 3866 de 2016, el cual busca la articulación del sector público con el privado con el fin de aumentar la productividad y diversificación del aparato productivo, esto con el fin de poder dinamizar el tejido empresarial a partir de clústeres (Confecamaras, 2019). Para ello, se priorizaron sectores de la economía colombiana con mayor potencial estratégico y de crecimiento para las regiones con mayor

impacto desde los sectores de la agricultura, industria y servicios, relacionados en la Tabla 6. Siendo así, la política de desarrollo productivo está orientada a incrementar el crecimiento de la productividad a escalas de los países que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde Colombia desde el año 2012 se registra cifras negativas; no obstante, a partir del año 2017 la tendencia presenta una pendiente positiva, por encima del promedio de América Latina (OCDE, 2019) y se espera que para

2019 y 2020 obtenga valores positivos, esto debido a que las tasas de supervivencia para los nuevos emprendimiento en Colombia en dichos sectores son cercanas al 50 %.

Siendo así, el emprendimiento es un factor relevante frente a las apuestas productivas de cada región de Colombia, apalancando así tres sectores por región: agricultura, industria y servicios. En la Tabla 6 se puede observar cómo cada región cuenta con sus propias iniciativas clúster, para un total de 39. Bogotá es la región que cuenta con más iniciativas de este tipo con un total de 16, mientras que la región con menos iniciativas es el departamento de Santander con un total de 3. De acuerdo con Confecamaras (2017b, 2019) las apuestas productivas aportan al país 2 408 683 empleos directos y 239 269 empresas en los sectores productivos más estratégicos del país, donde la región Bogotá es la que más aporta. En ese sentido la capital colombiana está compuesta por sectores productivos de mayor impacto, es por esta razón que la sinergia entre sectores y clústeres hace que el emprendimiento en cada sector obtenga tasas de supervivencia superiores a la media nacional.

En la región de Antioquia, el 50 % de los emprendimientos está orientado hacia las actividades productivas más representativas de la región, obteniendo mayores oportunidades de supervivencia que para el resto de los emprendimientos, dado al hacer parte de los clústeres que tienen mayor probabilidad de éxito (Confecamaras, 2019). Por otra parte, la región del Atlántico se caracteriza por tener el 56 % de sus emprendimientos principalmente en los clústeres de los sectores de servicios e industria, lo cual hace que tengan una tasa de sobrevivencia del 47 % pasados 5 años de operación, aspecto que hace atractivo subsectores en espacios habitables, energía, alimentos, offshore, salud y turismo de negocios (Confecamaras, 2019). La región de Santander se caracteriza desde el sector industrial por el cluster del oil y gas, construcción, salud, confección de ropa y cuero; para el sector servicios, en turismo, salud y

apoyo a las empresas, y en agricultura cultivos de palma, tabaco y caña. En ese sentido, el emprendimiento en esta región se concentra en el sector de la agricultura el cual corresponde a la tercera parte de las empresas y para el sector industria, los emprendimientos aportan el 78 % del empleo formal de la región (Confecamaras, 2019). Para finalizar, en la región Valle del Cauca, el emprendimiento está orientado en el sector de agricultura, la tasa de supervivencia de emprendimientos nuevos es del 100 % y para el caso del sector de servicios, el 50 % de las empresas del sector se crea en el último año (Confecamaras, 2019).

5. Conclusiones

El proceso de emprendimiento está caracterizado por un alto nivel de complejidad debido, entre otras razones, a la articulación de diversos factores como competencias, recursos y políticas públicas que lo conforman como un sistema dinámico. Se enfrenta al riesgo de no llegar a materializarse como factor diferenciador de las organizaciones y el territorio, principalmente en los países en desarrollo, debido a los diferentes obstáculos que cada uno en sus componentes debe sortear en función de las características propias del ecosistema productivo dentro de su territorio.

En este sentido, partiendo de la hipótesis que el desarrollo de las grandes economías está estrechamente ligado con el desarrollo de emprendimiento, con capacidad de generación de innovación que traspasa el emprendimiento genérico, se debe corroborar que parte de este emprendimiento está en capacidad de generar innovación como factor relevante, siendo esta tal vez la brecha más grande entre países desarrollados y los que están en camino de serlo. Si un territorio puede llegar a abordar dicha relación, sus políticas públicas van a ir orientadas en esta dirección para capitalizar dichos emprendimientos innovadores y no genéricos que, aunque son importantes, tienden a extinguirse en el tiempo.

Tabla 6. Apuestas productivas en las regiones en Colombia

REGIÓN	INICIATIVAS CLUSTER	AGRICULTURA	INDUSTRIA	SERVICIOS
Antioquia	6	Agricultura: plátano, flor de corte y frutas tropicales. Explotación mixta: silvicultura, extracción de madera, porcino, bovino.	Hábitat sostenible, moda y fabricación avanzada, Medellín Health City	Turismo de negocios, hábitat sostenible, Medellín Health City, negocios digitales. Actividades transversales: consultoría de la gestión, administración. Empresarial y publicidad.
Atlántico	7	Explotación Mixta: procesamiento y conservación de carne, y elaboración de aceites y grasas, palma de aceite, seguida por ganado bovino y bufalino, y cría de aves de corral.	Espacios habitables, energía, alimentos, offshore y salud	Turismo de eventos y negocios, offshore, logística. Actividades transversales: consultoría en gestión, call center, jurídicas, contabilidad, servicios de apoyo empresarial
Bogotá -Región	16	Agricultura: flor de corte, especias, hortalizas, viveros, frutas. Explotación mixta: aves de corral y bovino.	Construcción, obras civiles, edificaciones; prendas de vestir; energía eléctrica, gastronomía, cosméticos, comunicación gráfica	Financiero, turismo de negocios y eventos, comunicación gráfica, software y ti, salud, industrias creativas y de contenidos, energía eléctrica. Actividades transversales: call center, consultoría de gestión, jurídicas, servicios de apoyo empresarial.
Santander	3	Agricultura: palma, caña, tabaco y frutas. Explotación mixta: aves de corral, bovino, porcino, acuicultura.	Oil y gas, confección de prendas de vestir, construcción de obras civiles, terminación y acabado de obras residenciales y calzado y cuero, fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco.	Oil y gas, construcción, salud, alojamiento, transporte. Actividades transversales: publicidad, consultoría de gestión, procesamiento de datos, administración empresarial, preparación de documentos, jurídicas, servicios de apoyo empresarial
Valle del Cauca	7	Agricultura: caña y vivero. Explotación mixta: porcino y aves de corral.	Bioenergía, hábitat sostenible, proteína blanca, macrosnacks, sistema moda, excelencia clínica, belleza	Hábitat sostenible, proteína blanca y excelencia clínica. Actividades transversales: consultoría gestión, jurídica, sistemas informáticos, servicios administrativos de oficina.

Fuente: *Elaboración propia.*

Bajo esta perspectiva, las actuales dinámicas de desarrollo endógeno que evidencian diferentes territorios a nivel global como factor diferenciador conllevan a potencializar relaciones productivas que para su logro se sustentan en políticas estatales, capacidades del sector productivo e ideas innovadoras que se moldean con el acceso a la educación y los incentivos estatales. En este sentido, el emprendimiento se convierte en un medio para generar desarrollo, el cual incide directamente en la productividad del territorio y sus correspondientes índices de crecimiento expresados en empleo, ingreso, cobertura servicios, infraestructura, es decir, calidad de vida en general de la población. En esta medida, se articula el emprendimiento con el desarrollo basado en la articulación de cultura investigativa, apoyo estatal, ideas emprendedoras y desarrollo empresarial.

Desde los resultados obtenidos, el reconocimiento de 5 regiones estratégicas en el país se orienta principalmente frente a 3 sectores productivos estratégicos: agricultura, industria, y servicios; cada uno de estos incorporado entre 39 iniciativas clúster, las cuales han permitido que el desarrollo regional se enmarque en la transformación de materia prima hasta obtener un producto final, integrando a más empresas en la cadena de valor, razón por la cual afianza la posibilidad de creación de empresas por particulares, que identifican oportunidades de emprendimientos basados en el éxito de cada clúster regional.

En ese sentido, la agricultura siempre será un sector de alto impacto para desarrollo del país, dada por su condición geográfica y climática; sin embargo, el país continúa con una dependencia a la extracción y comercialización de recursos naturales. Por lo tanto, la creación de una política de desarrollo, favorece a la inversión en infraestructura nacional, sectorial, regional y a la diversificación de empresas en los sectores productivos de la economía que permiten obtener ventajas comparativas, y así lograr un índice de productividad óptimo

que traerá como consecuencia la generación de empleo formal.

El tejido empresarial colombiano ha cambiado de acuerdo con la dinámica del país como efecto del modelo económico y la globalización, la microempresa es la unidad productiva que compone cerca del 90 % de las organizaciones del país y está presente en todos sus sectores productivos. Este tipo de empresa tiene la particularidad de ser la forma básica e inicial de conformación de emprendimientos nacientes; por ello, las políticas del gobierno orientadas a la generación de ideas de negocio, así como de legalización de la informalidad, va más allá del recaudo de impuestos, sino por el contrario para fortalecer la industria, dado que el índice de productividad de acuerdo con los parámetros de la OCDE está por debajo de la media; no obstante, el crecimiento ha hecho que se esté cerca de obtener valores positivos.

El emprendimiento naciente es el más vulnerable frente a la dinámica de la supervivencia empresarial, dado que las grandes, medianas y pequeñas empresas tienen una posibilidad de sobrevivir mayor al 60 % después de 5 años, mientras que para las microempresas es cercano al 40 %, razón por la cual el emprendimiento por necesidad contribuye de forma negativa a este tipo de empresa, dado que no se conforman como sociedades, sino como personas naturales, y en ese sentido la supervivencia de estas organizaciones está entre el 20 % y el 27 %. Los emprendimientos nacientes basados en la oportunidad tienen mejores perspectivas de supervivencia, dado que el entorno económico es orientado hacia la especialización productiva que puede llegar a ser parte de las iniciativas clúster, lo cual aporta a la región, al sector y a la generación de empleo.

El reto para un país como Colombia, y en general para Latinoamérica como región, es hacer que el emprendimiento sea lo suficientemente robusto para transformar realidades y permear procesos desde la generación de innovación como factor incidente en el desarrollo; para favorecer así el

emprendimiento genérico en función de su aporte a la cultura y prospectiva del territorio, fortalecer el emprendimiento específico, que tendrá mayor impacto en el desarrollo económico, expresado no necesariamente en mayor cantidad de empresas, sino en la consolidación de corporaciones con

perfil innovador, lo suficientemente competitivas y sustentables en el tiempo, identificadas como fuente de desarrollo empresarial y territorial, siendo este el principal reto del emprendimiento en función de su aporte al progreso en los países en desarrollo.

Referencias bibliográficas

- Acs, Z.J., Estrin, S., Mickiewicz, T. y Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501–514.
- Acuña, P. (2016). La innovación como proceso y su gestión en la organización: una aplicación para el sector gráfico colombiano. *Suma de negocios*, 7(16), 125–140.
- Alaref, J., Brodmann, S. y Premand, P. (2020). The medium-term impact of entrepreneurship education on labor market outcomes: Experimental evidence from university graduates in Tunisia. *Labour Economics*, 62, 101787.
- Ambad, S. y Damit, D. (2016). Determinants of entrepreneurial intention among undergraduate students in Malaysia. *Procedia Economics and Finance*, 37, 108–114.
- Amorós, J.E., Fernández, C. y Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 249–270.
- Asante, E.A. y Affum-Osei, E. (2019). Entrepreneurship as a career choice: The impact of locus of control on aspiring entrepreneurs' opportunity recognition. *Journal of Business Research*, 98, 227–235.
- Ashman, R., Patterson, A. y Brown, S. (2018). «Don't forget to like, share and subscribe»: Digital entrepreneurs in a neoliberal world. *Journal of Business Research*, 92, 474–483.
- Badi, S., Wang, L. y Pryke, S. (2017). Relationship marketing in Guanxi networks: A social network analysis study of Chinese construction small and medium-sized enterprises. *Industrial Marketing Management*, 60, 204–218.
- Brush, C., Ali, A., Kelley, D. y Greene, P. (2017). The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more? *Journal of Business Venturing Insights*, 8, 105–113.
- Caruso, G. (2017). The legacy of natural disasters: The intergenerational impact of 100 years of disasters in Latin America. *Journal of Development Economics*, 127, 209–233.
- Chriest, A. y Niles, M. (2018). The role of community social capital for food security following an extreme weather event. *Journal of rural studies*, 64, 80–90.
- Confecámaras (2017a). *Determinantes de la Supervivencia Empresarial en Colombia*. Bogotá: Confecámaras.
- Confecámaras (2017b). *Contribución de las Iniciativas Clúster al Desarrollo Regional*. Bogotá: Confecámaras.
- Confecámaras (2018). *Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia*. Bogotá: Confecámaras.
- Confecámaras (2019). *Apuestas dinamizadoras del desarrollo productivo en Colombia*. Bogotá: Confecámaras
- Congreso de Colombia (26 de enero de 2006). Fomento de la Cultura del Emprendimiento. [Ley 1014 de 2006]. Recuperado el 15 de febrero de 2020 de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html
- Coulibaly, S.K., Erbao, C. y Mekongcho, T.M. (2018). Economic globalization, entrepreneurship, and development. *Technological Forecasting and Social Change*, 127, 271–280.

- Drucker, P. (2004). La disciplina de la innovación. *Harvard Business Review*, 82(8).
- Galindo–Martín, M.Á., Méndez–Pícazo, M.T. y Castaño–Martínez, M.S. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of innovation y knowledge*, 1(1), 62–68.
- Gianiodis, P.T., Meek, W.R. y Chen, W. (2019). Political climate and academic entrepreneurship: The case of strange bedfellows? *Journal of Business Venturing Insights*, 12, e00135.
- Giuliani, E. (2018). Regulating global capitalism amid rampant corporate wrongdoing—Reply to «Three frames for innovation policy». *Research Policy*, 47(9), 1577–1582.
- GEM (2013). Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2012/13. The Global Entrepreneurship Research Association.
- GEM (2017). Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2016/17. The Global Entrepreneurship Research Association
- Huizingh, E.K. (2017). Moving the innovation horizon in Asia. *Technovation*, 60, 43–44.
- Kane, G.C. (2017). The evolutionary implications of social media for organizational knowledge management. *Information and organization*, 27(1), 37–46.
- Karanda, C. y Toledano, N. (2018). The promotion of ethical entrepreneurship in the Third World: Exploring realities and complexities from an embedded perspective. *Business Horizons*, 61(6), 881–890.
- Krauss Delorme, C., Bonomo Odizzio, A. y Volfovicz León, R. (2018). Modelo predictivo de la intención emprendedora universitaria en Latinoamérica. *Journal of technology management y innovation*, 13(4), 84–93.
- Lamey, L., Deleersnyder, B., Steenkamp, J.B.E. y Dekimpe, M.G. (2018). New product success in the consumer packaged goods industry: A shopper marketing approach. *International Journal of Research in Marketing*, 35(3), 432–452.
- Laskovaia, A., Shirokova, G. y Morris, M.H. (2017). National culture, effectuation, and new venture performance: global evidence from student entrepreneurs. *Small Business Economics*, 49(3), 687–709.
- Lee, Y. (2018). Government guaranteed small business loans and regional growth. *Journal of Business Venturing*, 33(1), 70–83.
- León, M. y Alvarado, F. (2012). La creatividad y el emprendimiento en tiempos de crisis. *REICE: Revista Electrónica Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*, 10(2), 238–247.
- López–Rodríguez, C.E. (2016). El gerente competitivo y su rol en las mipymes: una perspectiva desde el marketing. *Equidad y Desarrollo*(25), 209–224.
- López–Rodríguez, C., Ligarreto, J. y Lombana, E. (2019). Realidades y determinantes de la internacionalización de servicios: una mirada a las organizaciones de Bogotá, Colombia. *Revista ESPACIOS*, 40(4) 29–41.
- McKenzie, D. y Sansone, D. (2019). Predicting entrepreneurial success is hard: Evidence from a business plan competition in Nigeria. *Journal of Development Economics*, 141, 102369.
- Matiz, F. (2013). Investigación en emprendimiento, un reto para la construcción de conocimiento. *EAN*(66), 169–182.
- Mayer, C., Siegel, D.S. y Wright, M. (2018). Entrepreneurship: an assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(4), 517–539.
- Moriano, J., Trejo, E. y Palací, F. (2001). El perfil psicosocial del emprendedor: un estudio desde la perspectiva de los valores. *Revista de Psicología Social*, 16(2), 229–242.
- Nowacki, R. y Bachnik, K. (2016). Innovations within knowledge management. *Journal of Business Research*, 69(5), 1577–1581.
- O'Dwyer, M. y Gilmore, A. (2018). Value and alliance capability and the formation of strategic alliances in SMEs: The impact of customer orientation and resource optimisation. *Journal of Business Research*, 87, 58–68.
- OECD/UN/UNIDO (2019). *Production Transformation Policy Review of Colombia: Unleashing Productivity*. Paris: OECD Publishing.
- Ojito, V., Sarmiento, A., Gómez, A. y Carreño, M. (2018). Emprendimiento en Colombia: Obstáculos, impulsores y recomendaciones1. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(85), 123–134.
- Omri, A. (2020). Formal versus informal entrepreneurship in emerging economies: The roles of governance and the financial sector. *Journal of Business Research*, 108, 277–290.
- PARRALES, G.I., Poveda, M.L., PARRALES, D.R. y Sornoza, V.F. (2018). Reforma económica China: de economía planificada a economía de mercado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 521–529.
- Pernía, J. y Legazkue, I. (2007). Determinantes de la capacidad de innovación e los negocios emprendedores en España. *Economía industrial* (363), 129–147.
- Perazzi, J.R. y Merli, G.O. (2017). Análisis de la estructura del mercado laboral en Colombia: un estudio por género mediante correspondencias múltiples. *Cuadernos de Economía*, 40(113), 100–114.

- Ramos, C. Campillo, A. y Gago, R. (2010). The Features of Entrepreneurs Influencing Business Creation and Success Expectancy. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*, 19(2), 31.
- Rivero, P., Fernandez, J.C., Ubierna, F. y Arranz, N. (2016). El desarrollo de la motivación emprendedora en estudiantes de turismo. Un análisis comparado entre alumnos de grado y postgrado. *Esic Market Economics and Business Journal*, 47(1), 67–93.
- Rodríguez, F. y Vargas, M. (2004). Hacia una caracterización de los procesos de innovación en la industria colombiana. Los resultados de un estudio de casos. *Revista Latinoamericana de Administración*(33), 5–33.
- Rexhepi, S. y Kadriu, M. (2018). The Importance of Resource Assessment for Entrepreneurship and Local Economic Development in Kosovo. *European Journal of Economics and Business Studies*, 4(1), 121–133.
- Sánchez García, J.C., Ward, A., Hernández, B. y Flórez, J.L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. *Propósitos y Representaciones*, 5(2), 401–473.
- Sánchez, R.S., Fuente-Cabrero, C. y Sánchez, P.L. (2016). Efectos de la crisis sobre la financiación bancaria del emprendimiento. Un análisis de las microempresas españolas desde el sector de las Sociedades de Garantía Recíproca. *European Research on Management and Business Economics*, 22(2), 88–93.
- Serrano-Bedia, A.M., Pérez-Pérez, M., Palma-Ruiz, M. y López-Fernández, M.C. (2016). Emprendimiento: visión actual como disciplina de investigación. Un análisis de los números especiales publicados durante 2011–2013. *Estudios Gerenciales*, 32(138), 82–95.
- Silveira-Pérez, Y., Cabeza-Pullés, D. y Fernández-Pérez, V. (2016). Emprendimiento: perspectiva cubana en la creación de empresas familiares. *European Research on Management and Business Economics*, 22(2), 70–77.
- Stegemann, S. (2016). The future of pharmaceutical manufacturing in the context of the scientific, social, technological and economic evolution. *European Journal of Pharmaceutical Sciences*, 90, 8–13.
- Süsser, D., Döring, M. y Ratter, B. (2017). Harvesting energy: Place and local entrepreneurship in community-based renewable energy transition. *Energy Policy*, 101, 332–341.
- Tello, E.A. y Velasco, J. (2016). Inteligencia de negocios: estrategia para el desarrollo de competitividad en empresas de base tecnológica. *Contaduría y administración*, 61(1), 127–158.
- Taxis Flores, M., Ramírez Urquidy, M. y Aguilar Barceló, J.G. (2016). Microempresas de base social y sus posibilidades de supervivencia. *Contaduría y administración*, 61(3), 551–567.
- Urbano, D. y Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 34–44.
- Vásquez, A. y Dávila, M. (2008). Emprendimiento social—Revisión de literatura. *Estudios Gerenciales*, 24(109), 105–125.
- Vesga, R., Rodríguez, M., Schnarch, D. y García, O. (2015). Emprendedores en crecimiento. *Kimpres SAS. Bogotá, Colombia*.

Registro bibliográfico

López-Rodríguez, C.E.; Cristancho-Triana, G.J.; Cabrera-Jiménez, M.F. (2020). Los procesos de emprendimiento en Colombia y su incidencia en los sectores productivos. *Revista Ciencias Económicas*, 17 (02), 37–55.