



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA

iICE

Instituto de Investigaciones en
Ciencias Económicas

ISSN 2215-2237

Serie de Divulgación Económica

**SURGIMIENTO, VALLE DE LA MUERTE Y
CONSOLIDACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS EN COSTA
RICA: ¿QUÉ REVELAN LOS DATOS?**

Marcos Adamson
Luis F. Varela

338.040.097.286

A221s Adamson Badilla, Marcos

Surgimiento, Valle de la Muerte y consolidación de emprendimientos en
Costa Rica : ¿Qué revelan los datos? / Marcos Adamson, Luis F. Varela. – San José, C.R. :
Universidad de Costa Rica, IICE, 2018

31 p. : il. col.– (Serie de Divulgación Económica, ISSN 2215-2237; IICE-50)

ISBN 978-9968-824-52-1

1. EMPRENDIMIENTO – COSTA RICA. 2. NUEVAS EMPRESAS – COSTA RICA. 3.
DESARROLLO ECONOMICO. 4. INFORMACION ESTADISTICA. I. Varela Montero,
Luis Fernando, coautor. II. Título. III. Serie.

CIP/3292

Universidad de Costa Rica

© Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas (IICE)

Ciudad Univeritaria “Rodrigo Facio”, San José Costa Rica.

Prohibida la reproducción total o parcial. Todos los derechos reservados. Hecho el
depósito de ley.

La diagramación de este documento estuvo a cargo del IICE.

SURGIMIENTO, VALLE DE LA MUERTE Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS EN COSTA RICA: ¿QUÉ REVELAN LOS DATOS?¹

Marcos Adamson
Luis F. Varela

1 Los autores desean agradecer a la Universidad de Costa Rica por el financiamiento de esta investigación (# 721-B5-257), bajo el proyecto “Procesos de oportunidad de emprendimiento-medios y fines y relación entre emprendedores exitosos (establecidos) y nacientes: Un análisis de la teoría y estimación empírica para Costa Rica, IICE-UCR”, así como al Consorcio GEM-Costa Rica por facilitar los datos, a la Fundación para la Investigación de la Universidad de Costa Rica (FUNDEVI), a Roberto Guillén y Alejandra Paniagua y al Grupo de Trabajo sobre Emprendedurismo que colaboró activamente para su difusión.

INDICE DE CONTENIDO

I.	Introducción.....	7
II.	Proceso del GEM de obtención de datos sobre emprendedores y muestra para la encuesta en Costa Rica del 2014	8
2.1	Descripción básica de la muestra para el año 2014 en el caso de Costa Rica.....	9
III.	Nacimiento de empresas en Costa Rica durante el 2014.....	11
3.1	Distribución por género y edad.....	11
3.2	Empleo remunerado, nuevos negocios y recursos para cubrir salarios.....	12
3.3	Tipo de participación y relación fundacional.....	13
3.4	Tasas poblacionales, motivación del emprendimiento naciente, mercados y tecnología.....	14
IV.	El desafío de consolidar los emprendimientos: nacimiento versus consolidación del emprendimiento.....	16
4.1	Nacimiento de emprendimientos y su consolidación	17
4.2	Relación oportunidades-medios y fines.....	24
V.	Una mirada comparativa al Valle de la Muerte de emprendimientos en Costa Rica.....	25
VI.	Conclusiones.....	30
VII	Bibliografía	32

I. INTRODUCCIÓN

El reconocimiento del trascendental impacto de los emprendimientos en las socioeconomías ha posicionado la promoción del emprendedurismo en la de la mayoría de las agendas de los gobiernos. De igual forma le ha ganado un sitio de interés creciente en la agenda de investigación. Costa Rica no ha sido la excepción. Se han realizado importantes esfuerzos que han permitido acumular disponibilidades de fondos prestables para estimular los emprendimientos. Sin bien es cierto es relevante que haya emprendimientos, lo es más que estos no mueran, y que por el contrario sean exitosos en el mercado. En el pasado el Instituto profundizó en el análisis de la teoría schumpeteriana (Adamson y Varela, 2016a), así como en la modelación econométrica de la probabilidad de surgimiento de emprendimientos (Adamson, et al., 2016) a nivel nacional e internacional (Adamson y Varela, 2016b).

A continuación, se presenta, a partir de los datos recabados durante los años 2010, 2012 y 2014 por Consorcio GEM-Costa Rica, un análisis descriptivo y comparativo del proceso de surgimiento de nuevas empresas, el de su establecimiento, así como el de su cierre, el cual sucede, en ese último caso, principalmente durante el episodio denominado como el “Valle de la Muerte” de emprendimientos.

Este documento analiza la información realizando diversas comparaciones entre los diferentes estados de los emprendimientos a lo largo de los tres años. Para esto se procesó la información y extrajo una submuestra la cual se analiza de forma conjunta las diversas variables. Por tanto, son resultados diferentes a los contenidos en el reporte del Consorcio GEM-Costa Rica (Lebendiker, Herrera, & Velásquez, 2015).

Con este documento el IICE avanza en su investigación sobre emprendedurismo, y en particular sobre su dinámica en el contexto nacional. Se busca proveer con análisis, datos y resultados nuevos que sean de utilidad para los formuladores de política en esta materia, para los emprendedores y en general para los actores del ecosistema ampliado, que incluyen ministerios, banca de desarrollo, cámaras de empresarios y centros de investigación y por supuesto, el actor central: el emprendedor.

II. PROCESO DEL GEM DE OBTENCIÓN DE DATOS SOBRE EMPRENDEDORES Y MUESTRA PARA LA ENCUESTA EN COSTA RICA DEL 2014

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el proyecto de investigación a nivel mundial más amplio dedicado a recopilar información y analizar a través de una encuesta la participación de la población adulta en la actividad emprendedora (APS, por sus siglas en inglés). Actualmente, participan en este esfuerzo global 73 equipos nacionales. Los diversos módulos en que se organiza la recopilación de información de esa encuesta es resultado del trabajo de esa amplia red de investigación conocida como la Asociación de Investigación en Emprendimiento Global (GERA), la cual ha ido sistematizando e incorporando los diversos avances y conceptos asociados al emprendedor y su investigación en la estructura de dicha encuesta. El primer estudio se realizó en 1999 de forma que ya dispone de un amplio y reconocido historial. Como se explicó en el estudio previo realizado en Costa Rica (Adamson & Herrera, 2014) también se realiza otra encuesta a expertos nacionales conocida como la NES.

Los datos publicados por el GEM para Costa Rica resultan de encuestas telefónicas, cara-a-cara, o una combinación de ambas, para una muestra de un mínimo de 2000 individuos, en un rango de edad entre los 18 años a los 64 años.

Las encuestas del GEM generalmente se realizan durante los meses de mayo a agosto de cada año, y abarca preguntas precisas acerca de la participación en y la actitud hacia el emprendimiento. Los datos obtenidos en ésta se utilizan para analizar en profundidad los elementos del modelo del GEM, los cuales se focalizan en identificar, actitudes las cuales incorporan variables cognitivas que permiten identificar capacidades, oportunidades y percepción de miedo al fracaso; actividades o fases del emprendimiento (fase inicial o temprana; establecidos, así como cierres o salidas) y diversas aspiraciones de las personas que realizan emprendimientos a nivel nacional.

Como se indicó, en pasados trabajos hemos estudiado el emprendimiento a partir de los datos del GEM-Costa Rica. Por ejemplo, se ha focalizado en la modelación econométrica sobre el emprendimiento en fases tempranas, (Adamson, Varela, Espinoza, & Herrera, 2016) así como también se prepararon otros trabajos más conceptuales para proveer material formal sobre el tópico del emprendedurismo (Adamson y Varela, 2016). En esta oportunidad se presenta un análisis que busca colaborar brindando en un análisis descriptivo y riguroso los diferentes detalles que configuran los emprendimientos en sus diversas fases. ¿Qué tan desiguales son los emprendimientos consolidados (EC) respecto a los que están en fase temprana (TEA)? Poco se sabe sobre esa materia, a pesar de que es muy relevante considerarlo en el diseño de políticas dirigidas. El documento profundiza en ese aspecto. Se inicia con una breve descripción de los resultados de la encuesta del Consorcio GEM-Costa Rica 2014 (los resultados de las encuestas del 2010 y 2012 se presentaron en documentos previos).

2.1 Descripción básica de la muestra para el año 2014 en el caso de Costa Rica

En el caso de Costa Rica, la encuesta está a cargo del Consorcio GEM-Costa Rica, y fue realizada entre junio y agosto del 2014. Para la selección de la muestra se utilizó el Censo 2000 del INEC. El muestreo es multi - etápico. Inicialmente se seleccionó el área (urbana o rural) y la provincia en proporción a la población, posteriormente los segmentos se realizaron según la numeración existente suministrada por el INEC, y finalmente se realizó una selección de hogares utilizando un salto sistemático.

De esta forma la muestra quedó estratificada utilizando 7 regiones, las cuales se muestrearon a tasas similares. Una vez seleccionada la muestra, se contactó a los hogares escogidos en ésta. Si no se pudo establecer contacto en tres ocasiones, se procedió a reemplazarlos inmediatamente, e igualmente se siguió el mismo proceso para aquellos hogares que se negaran a participar o en los que no había alguien disponible.

Una vez logrado el contacto, se realizaron las llamadas o las visitas para aplicar la encuesta, en donde se eligió a la persona que estuviera dentro del rango de edad antes mencionado y que adicionalmente estuviera más próxima a cumplir años. Si esta persona no estaba disponible, se reprogramaron las visitas con el fin de obtener su respuesta específica.

La base de datos resultante de la encuesta para el año 2014 del GEM a la población adulta (APS, por sus siglas en inglés) en Costa Rica dispone de 285 variables, de las cuales 275 corresponden a información derivada de las respuestas al cuestionario (las 10 variables restantes cumplen propósitos de identificación, como el país, número de encuesta, ID de encuestado, entre otros).²

La base cuenta con 2057 observaciones (o individuos encuestados), sin embargo, al eliminar aquellas con respuestas faltantes o respuestas equivalentes a “no sabe” o “prefiere no responder” el tamaño de muestra efectivo se reduce a 1396. Es importante destacar que se alcanza este tamaño de muestra al filtrar únicamente de acuerdo con las variables requeridas con el objeto de estimar el modelo para el 2014 con base en la definición de modelos ya estimados para el 2010 y 2012, los cuales fueron ampliamente presentados en el informe de investigación previo (Adamson & Herrera, 2014). Es decir, el tamaño de muestra válido será menor con cada variable adicional (a este grupo) que se adicione al estudio, debido a que al agregar variables éstas pueden presentar no respuestas para diversas observaciones de la lista de variables de ese cuadro, en cuyo caso habría que excluirlas. Las variables usadas en este primer filtro y su conteo según respuesta se presentan en el cuadro 1.

² Las bases de datos correspondientes al 2010 y 2012 fueron descritas en la primera investigación de emprendedurismo realizada por el IICE (Adamson & Herrera, 2014).

Cuadro 1
Resumen de variables de encuesta del 2014

Variable	Etiqueta	Frecuencia	Absoluto
Involucrado en etapas iniciales de un nuevo negocio (TEA14)	No	88.4%	1234
	Si	11.6%	162
Posee conocimientos habilidades relevantes según la naturaleza del negocio (suskill)	No	40.6%	567
	Si	59.4%	829
Considera que existen oportunidades para crear nuevos negocios (oport)	No	61.0%	852
	Si	39.0%	544
Miedo al fracaso (fearfail)	No	61.0%	852
	Si	39.0%	544
Género (gender)	Femenino	57.4%	801
	Masculino	42.6%	595
Ocupación (cr_occu)	Empleado	25.6%	358
	Negocio propio	15.8%	220
	Desempleado	29.0%	405
	Ama de casa	29.6%	413
Ingreso (crhhinc)	Menos ₡80. 000	5.2%	73
	₡80. 001-₡158. 000	13.6%	190
	₡158. 001-₡241. 000	21.1%	295
	₡241. 001-₡362. 000	28.9%	403
	₡362. 001-₡800. 000	23.3%	325
	₡800. 001-₡920. 000	3.2%	45
	₡920. 001-₡1. 200.000	2.7%	38
	Más de ₡1. 200.000	1.9%	27
Región de residencia (cr_reg)	Central	70.1%	978
	Chorotega	8.2%	115
	Brunca	4.9%	69
	Otra	16.8%	234
Nivel educativo (crreduc)	Sin educación formal	0.8%	11
	Primaria incompleta	7.3%	102
	Primaria completa	17.3%	241
	Secundaria incompleta	36.0%	503
	Secundaria completa	21.0%	293
	Universidad incompleta	8.7%	121
	Universidad completa	7.3%	102
	Maestría / Postgrado incompleto	0.4%	6
	Maestría / Postgrado completo	0.4%	6
Otra formación técnica	0.8%	11	

Fuente: elaboración propia con base en GEM-Costa Rica.

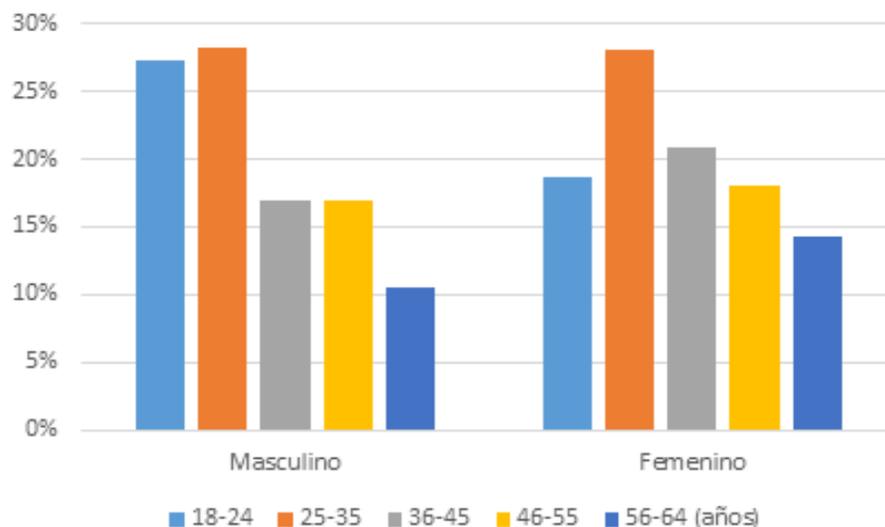
III. NACIMIENTO DE EMPRESAS EN COSTA RICA DURANTE EL 2014

Según la muestra analizada, la tasa de emprendedores en fases tempranas de la población durante el 2014 (TEA, por sus siglas en inglés) fue de un 11.33% mostrando una reducción respecto a la del 2012 (que se ubicó cerca del 15%). A continuación, se presentan las principales características asociados al nacimiento de empresas (TEA) a partir de la encuesta APS 2014 para Costa Rica.

3.1 Distribución por género y edad

Durante el 2014 un 55% de emprendedores de empresas en fase temprana (TEA) en la muestra fueron hombres con edad menor a 36 años. Ese porcentaje fue un 6% mayor respecto al caso de las mujeres, las cuales en un 51% son mayores de 35 años (gráfico 1). precio pagado al producto nacional del 15% y un aumento importante en la producción nacional de más de 11 mil toneladas.

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR GÉNERO Y EDAD (2014)

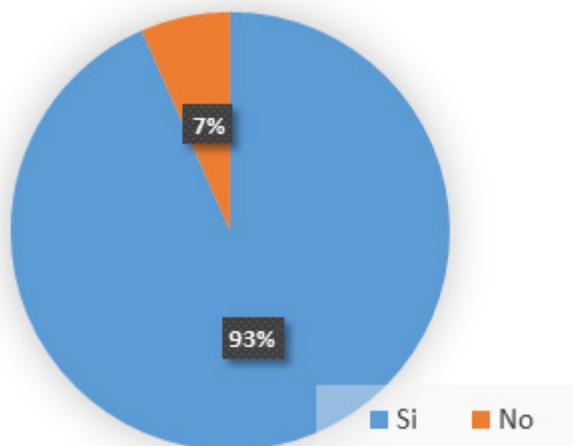


Fuente: elaboración propia con base en GEM-Costa Rica.

3.2 Empleo remunerado, nuevos negocios y recursos para cubrir salarios.

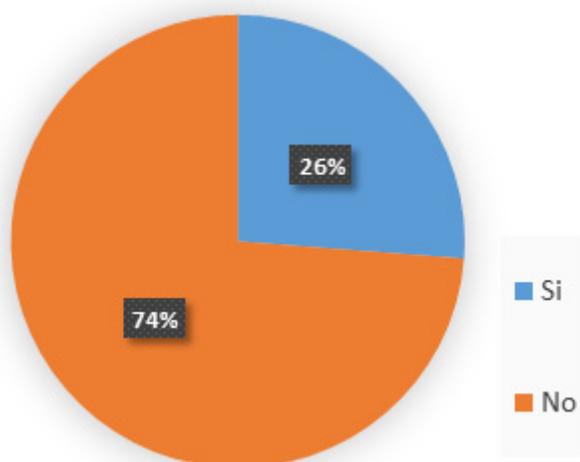
El 93% de las personas con empleo remunerado indican que están realizando esfuerzos para iniciar un nuevo negocio para su empleador (gráfico 2). En poco más de un cuarto de esos casos se ha generado ingresos para cubrir ese salario o de algún otro trabajador involucrado (gráfico 3).

GRÁFICO 2
APS 2014 (COSTA RICA): ¿SE ENCUENTRA USTED TRATANDO DE INICIAR UN NUEVO NEGOCIO PARA SU EMPLEADOR? (% SOBRE RESPUESTAS VÁLIDAS)



Fuente: elaboración propia con base en GEM-Costa Rica.

GRÁFICO 3
APS 2014 (COSTA RICA): ¿HA GENERADO ESE NUEVO NEGOCIO INGRESO PARA CUBRIR SU SALARIO O EL DE ALGUNA PERSONA INVOLUCRADA POR MÁS DE TRES MESES? (% SOBRE RESPUESTAS VÁLIDAS)

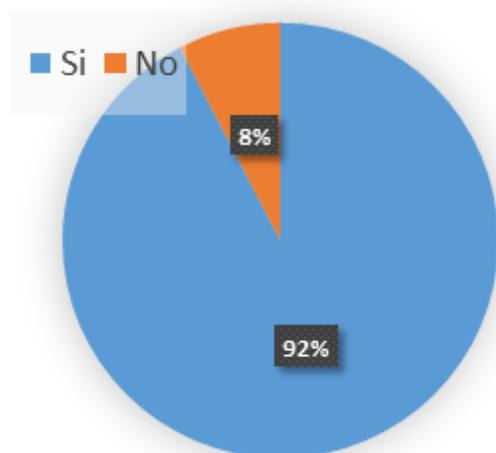


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

3.3 Tipo de participación y relación fundacional

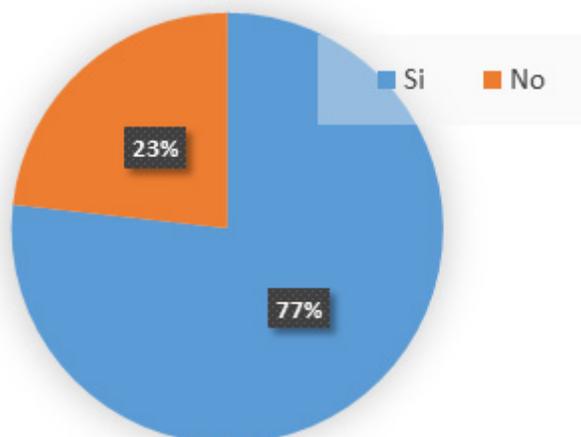
Más del 90% de los individuos es dueño (parcial o total) de negocios que venden bienes o servicios a terceros (gráfico 4). De estos, poco más de tres cuartos son fundadores iniciales de ese negocio (gráfico 5).

GRÁFICO 4
APS 2014 (COSTA RICA): ¿ES USTED DUEÑO TOTAL O PARCIAL DE UN NEGOCIO QUE VENDE BIENES O SERVICIOS A TERCEROS? (% SOBRE RESPUESTAS VÁLIDAS)



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

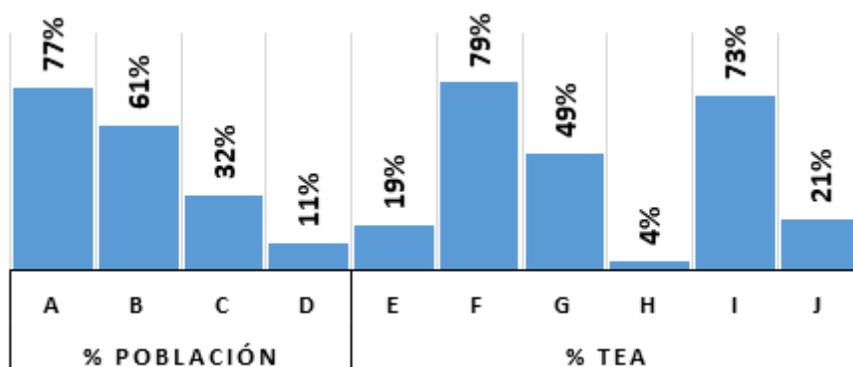
GRÁFICO 5.
APS 2014 (COSTA RICA): ¿FUE USTED PARTE DE FUNDADORES INICIALES DE ESTE NEGOCIO? (% SOBRE RESPUESTAS VÁLIDAS: SI DIJO QUE SÍ EN EL GRÁFICO ANTERIOR)



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

3.4 Tasas poblacionales, motivación del emprendimiento naciente, mercados y tecnología

GRÁFICO 6.
APS 2014 (COSTA RICA): RESUMEN DE OTRAS VARIABLES SELECCIONADAS



- A Considera existen buenas oportunidades para iniciar un negocio en el área donde vive
- B Considera que iniciar un negocio es una buena opción de carrera
- C Espera iniciar un negocio durante los próximos 3 años
- D TEA como % poblac.
- E Emprende por motivo de necesidad
- F Emprende por motivo de oportunidad
- G Con estudios posteriores a la secundaria
- H Consideran que ningún negocio ofrece su mismo producto
- I Sin clientes fuera del país
- J Emplea nuevas tecnologías en sus operaciones

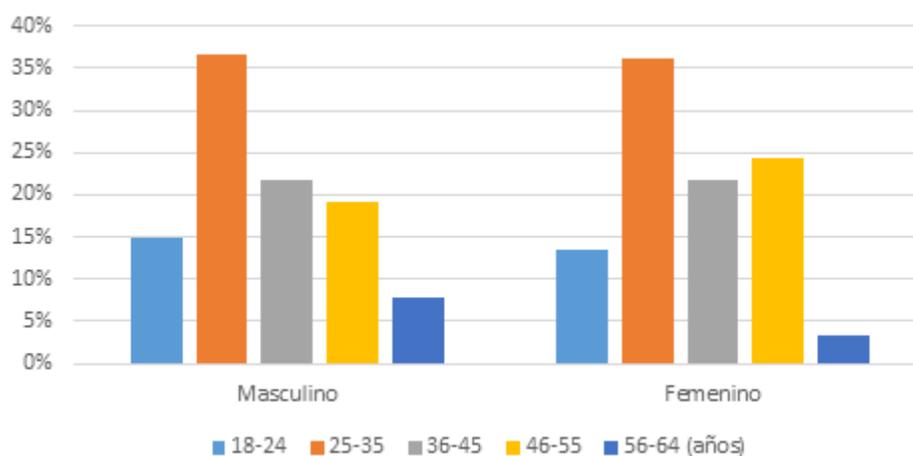
Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

El gráfico 6 en sus primeras cinco columnas (de A hasta la D) presenta varias tasas relevantes la cuales debido al tipo de procesamiento de información que sigue el GEM permiten generalizarse como porcentaje a la población nacional. En ese sentido, más de tres cuartos de la población considera que en el área donde vive prevalecen buenas oportunidades para iniciar un negocio. Poco más del 60% valora como una buena opción de carrera el iniciar un negocio. Casi un tercio espera iniciar un negocio en los próximos 3 años, y un 11% está asociado a un emprendimiento en fase inicial (emprendedores nacientes participando en procesos de creación de una nueva empresa más dueños o gerentes de empresas nuevas, las cuales tienen una edad menor a 42 meses).

También es posible estimar una buena cantidad de estadísticos los cuales se expresan como porcentaje de la TEA. Un conjunto de información con alto valor agregado que provee la encuesta del GEM son las razones o motivaciones del emprendimiento son variadas. El modelo de información del GEM permite analizar varias de estas. Además, la encuesta también caracteriza los bienes y servicios producidos por estos emprendimientos. En particular, ofrece información detallada de los emprendedores, de sus actividades, información cognitiva relativa a sus percepciones, mercados y consideraciones de sus procesos y tecnologías productivas. La barra E (gráfico 6) indica que un 19% de los emprendimientos nacientes fue motivado por necesidad, y casi un 80% por aprovechar una oportunidad. Complementariamente, un 48% de los emprendedores nacientes disponen de estudios posteriores a la secundaria.

Con respecto a los bienes y servicios provistos, un 4% de los emprendedores nacientes considera que ningún otro comercio ofrece su mismo producto. Un alto porcentaje cercano a tres quintas partes (73%), indica no disponer de clientela fuera de Costa Rica. Poco más de un quinto indica que utiliza nuevas tecnologías en sus operaciones productivas. El rango de edad (gráfico 7) en el que se agrupa la mayoría de emprendedores es el mismo independientemente del género (de 25 a 35 años), concentrando poco más de un 36%.

GRÁFICO 7.
DISTRIBUCIÓN DE LA TEA POR GÉNERO Y EDAD (2014)

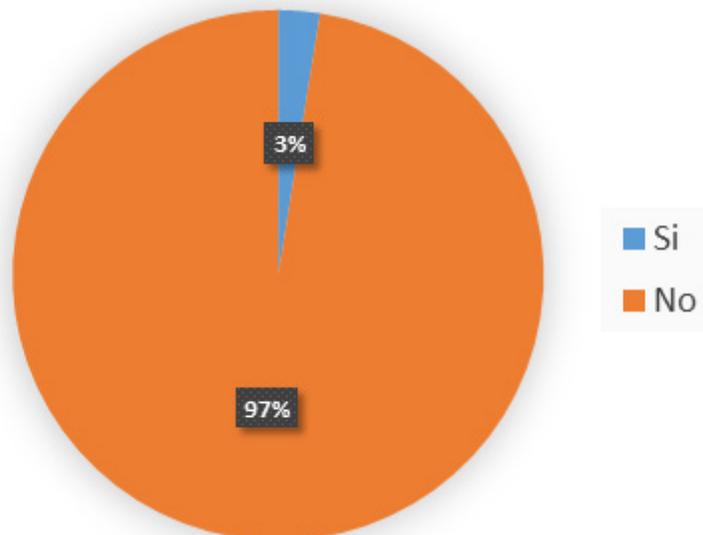


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

IV. EL DESAFÍO DE CONSOLIDAR LOS EMPRENDIMIENTOS: NACIMIENTO VERSUS CONSOLIDACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Se encontró que en el 2014 cerca del 3% de la población (gráfico 8) maneja y es dueña de un negocio establecido (hace más de 42 meses). Esa proporción es ligeramente menor que el 2012 (3.3%). Este dato contrasta con la alta tasa de emprendedores en fases iniciales de un 11.33% (menor al 15% en el 2012).

GRÁFICO 8
APS 2014 (COSTA RICA): MANEJA Y ES DUEÑO DE UN NEGOCIO CON MÁS DE 42 MESES
DE ANTIGÜEDAD (% DE LA POBLACIÓN)



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Esa diferencia es atribuida en el argot de emprendimiento a lo que se denomina el “Valle de la Muerte”³. Es el periodo (menor a 42 meses) en el cual se considera que un emprendimiento aún no se ha consolidado, y que concentra la mayoría de salidas –mortalidad- de empresas del mercado.

3 El Valle de la Muerte o “Death Valley” por su nombre en inglés es actualmente un parque nacional de Estados Unidos. Se ubica en Sierra Nevada (California) y ocupa una superficie de más de 13 mil km². Es el lugar con registros de temperaturas más altas de ese país. Su nombre se le atribuye a una colonizadora de ese país que junto con un grupo de expedicionarios sobrevivieron al sitio y, según reza la historia, al marcharse volvió a ver atrás y dijo “Adiós, valle de la muerte”. El nombre alude a la gran cantidad de colonizadores que, durante el episodio de la Fiebre del Oro, emprendieron marcha y perecieron merced a esa barrera natural intentando cruzarlo.

4.1 Nacimiento de emprendimientos y su consolidación

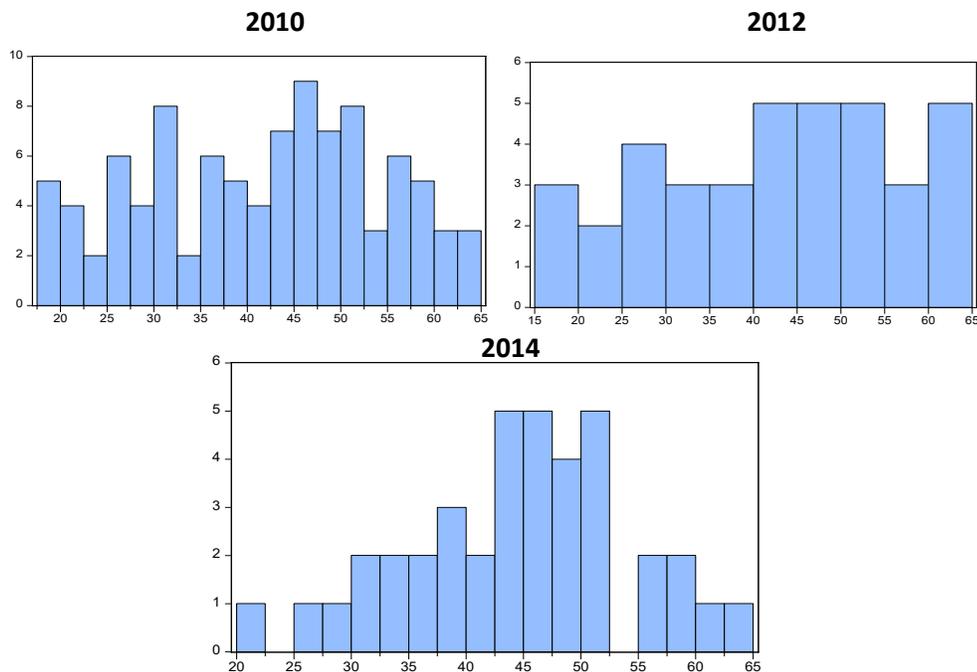
Si bien es cierto es relevante potenciar el surgimiento de emprendimientos en fases iniciales (TEA), ya que estos estimulan mayor competencia en sus sectores, ofrecen diversidad a los consumidores, generan empleo, entre otras razones; para el crecimiento económico es relevante que estos emprendimientos se consoliden y potencien nuevos negocios. De otra manera, puede intuirse que estos emprendimientos en fases tempranas no son capaces de consolidar un elemento que les otorgue una ventaja competitiva que los posicione en su mercado. Esto puede deberse a múltiples factores (bajo nivel tecnológico, producto poco innovador, dirigido a un nicho de mercado poco dinámico, factores estructurales, como condiciones de crédito, habilidades, forma de asumir riesgos, y de aprovechar las oportunidades, entre otros).

Es precisamente debido a esa alta relevancia que revisten los emprendimientos consolidados para la economía que este proyecto de investigación concentra también esfuerzos en analizar y modelarlos econométricamente.

A continuación, se presentan un análisis descriptivo dinámico sobre los emprendimientos consolidados (EC).

El gráfico 9 muestra que no ha existido una distribución estable a lo largo de los años respecto a la edad de quienes manejan los EC. La edad media, sin embargo se mantuvo relativamente estable entre 2010 (41.26 años) y 2012 (41.87 años). En 2014 la edad media aumentó a 44.1 años.

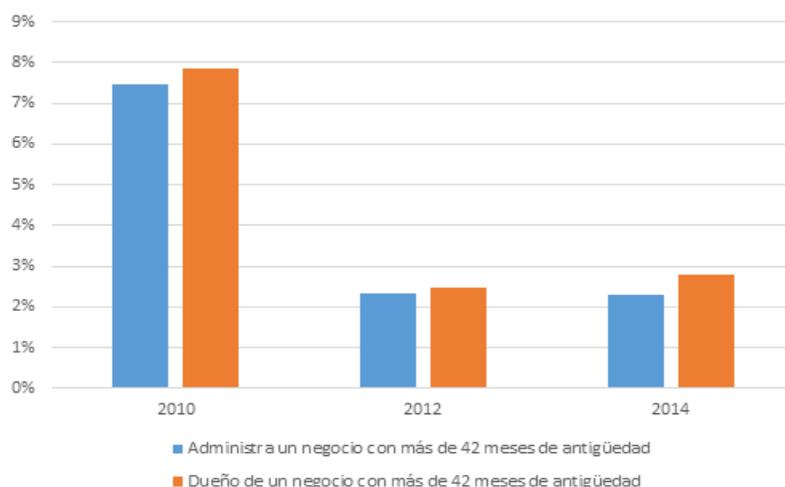
GRÁFICO 9
DISTRIBUCIÓN POR EDAD DE DUEÑOS Y ADMINISTRADORES DE EC (2014)



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

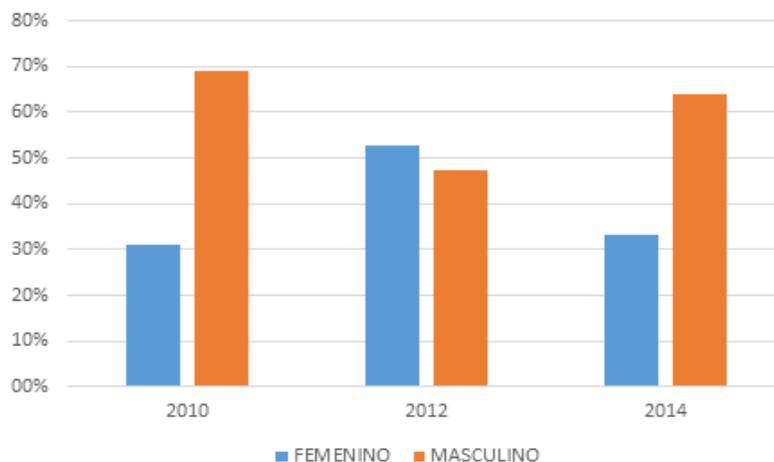
Además no parece haber una diferencia relevante (gráfico 10) entre el porcentaje individuos que mencionaron administrar un EC, y quienes indicaron ser además dueños del mismo. Nuevamente, es importante recordar que estos estadísticos se refieren al conjunto de información de la encuesta que se depuró y analizó con objeto de constituir una base de datos la cual también se utiliza en un modelaje econométrico más detallado (Adamson, Varela & Mena, 2016).

GRÁFICO 10.
PORCENTAJE DE DUEÑOS Y ADMINISTRADORES DE EC EN LA MUESTRA



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

GRÁFICO 10.
PORCENTAJE DE DUEÑOS Y ADMINISTRADORES DE EC EN LA MUESTRA

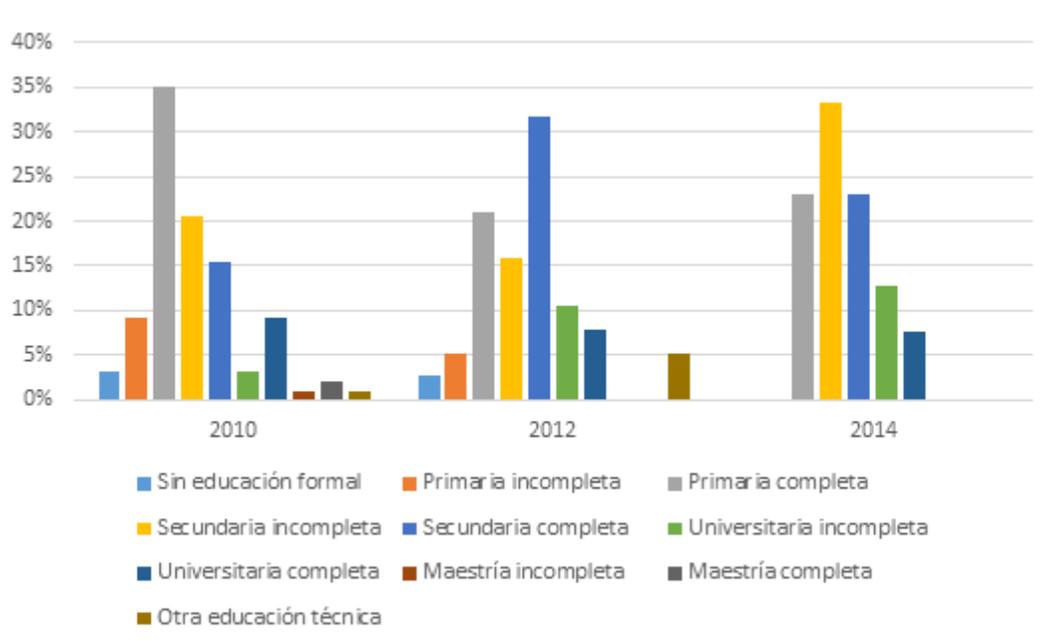


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Tanto en 2010 como en 2014 los encargados de los EC fueron predominantemente masculinos. La excepción se presentó durante el 2012 (gráfico 11).

Durante este periodo (2010 a 2014) ha disminuido la proporción de emprendedores que no disponían con educación formal o que la misma se limita a primaria. Esto ha permitido que aumente el peso relativo de quienes cuentan con educación secundaria (completa o incompleta) o universitaria incompleta. Finalmente, el porcentaje de emprendedores con universitaria completa se ha mantenido relativamente estable, y cabe destacar que únicamente en 2010 se encontró individuos con algún grado de avance en su posgrado (maestría). En términos generales, el nivel educativo de quienes logran consolidar sus negocios parece haber aumentado durante los últimos años. Sin embargo, para determinar el grado de contribución y en el nivel de significancia estadística de los conocimientos formales sobre la consolidación de emprendimientos, y otras variables más, Adamson, Varela & Mena (2016) presentan un modelo econométrico detallado.

GRÁFICO 12
DISTRIBUCIÓN SEGÚN EDUCACIÓN DE LOS ADMINISTRADORES Y/O DUEÑOS DE EC

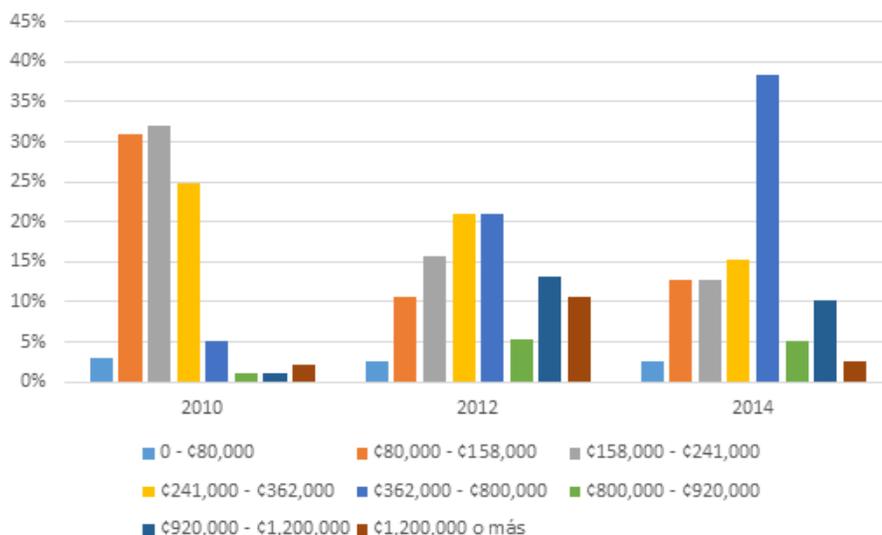


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

La distribución del ingreso (gráfico 13) también presenta cambios importantes a lo largo de los años. En 2010 aproximadamente un 91% de estos emprendedores registraban ingresos mensuales inferiores a 362,000 colones; mientras que en 2012 sólo un 50% contaban con un ingreso mayor a esa cifra. Para el 2014 sólo un 44% se encontraba en esos estratos. La categoría con incrementos más significativos y estables corresponde al rango de 362,001 – 800,000 colones, la cual pasó de acumular un 5% de los emprendedores en 2010 a cerca del 40% en 2014. Al igual que con el nivel educativo, el nivel de ingreso medio (nominal) ha mejorado a lo largo de los años.

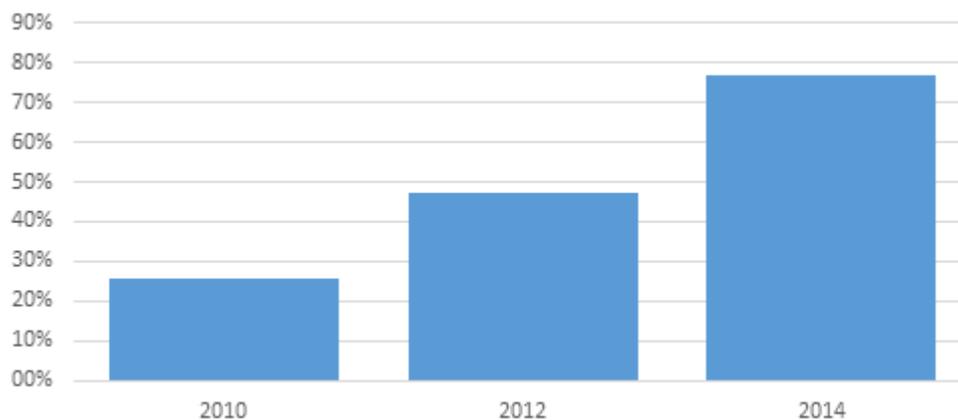
El gráfico 14 muestra además que cada vez son más los EC ubicados en la región central del país, pasando de cerca de un 25% a casi un 78% en 2014. Esto no necesariamente se puede interpretar en el sentido que esta zona ofrece condiciones más favorables, ya que también esa región conglomera el grueso de la población nacional.

GRÁFICO 13
DISTRIBUCIÓN SEGÚN INGRESO DE LOS ADMINISTRADORES Y/O DUEÑOS DE EC



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

GRÁFICO 14
PORCENTAJE DE ADMINISTRADORES Y/O DUEÑOS DE EC EN LA REGIÓN CENTRAL

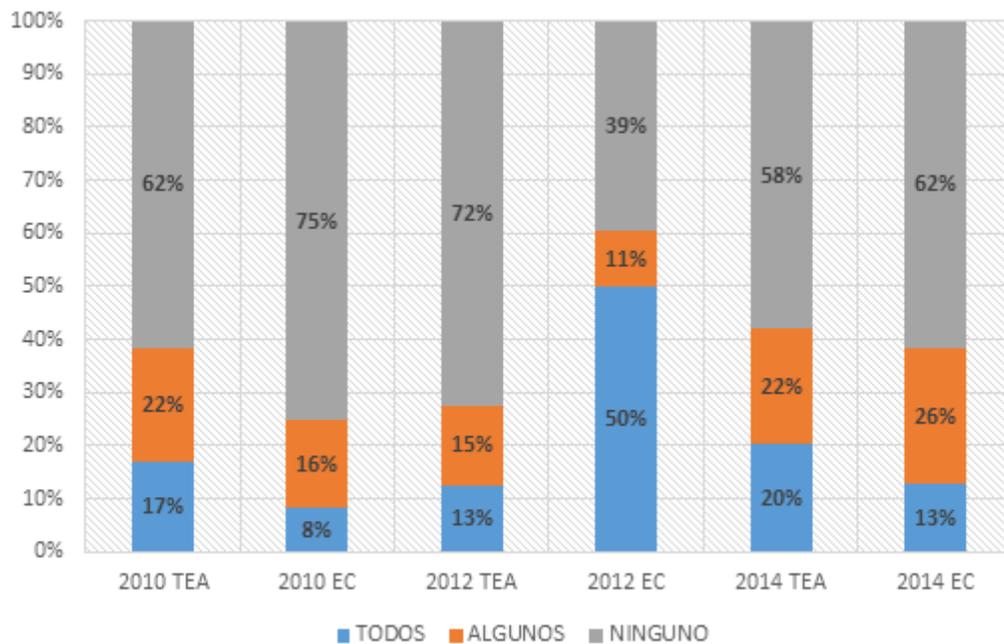


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Los gráficos 15 a 19 aportan información que se refiere más sobre la naturaleza de tipo de negocios asociados a los emprendimientos. El gráfico 15 en particular parece indicar que los emprendimientos consolidados (excepto en 2012) ofrecen productos menos novedosos a sus clientes que los emprendimientos en fases tempranas (TEA). De igual forma tanto en la TEA como en los EC, más del 50% de los encuestados afirman que ninguno de sus clientes consideraría sus bienes/servicios como algo novedoso. Solo en el 2012 los EC los emprendedores EC valoran en mayor porcentaje que los emprendedores en fases iniciales, que sus productos fueron vistos como más nuevos por los consumidores.

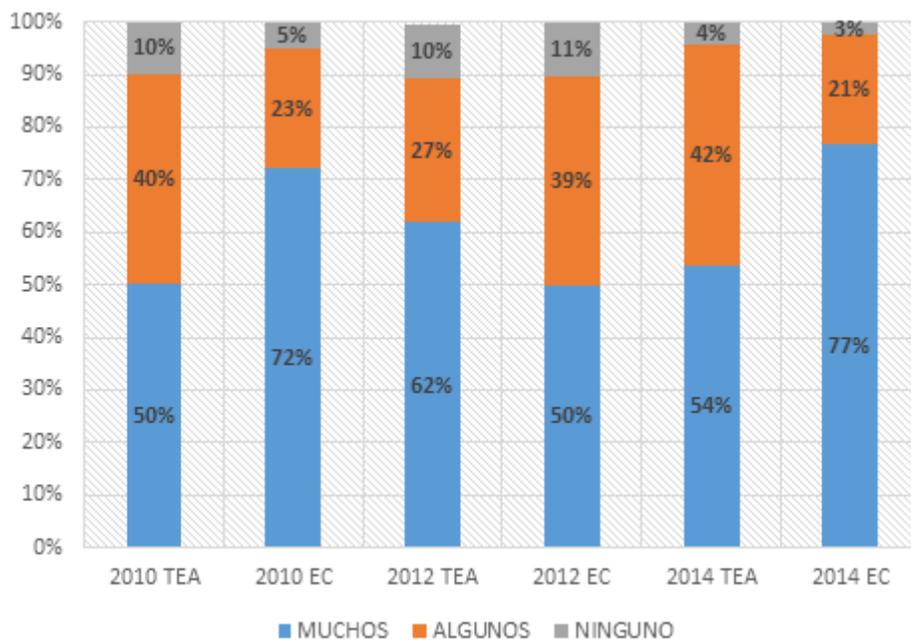
La cantidad de negocios ofreciendo un mismo producto parece contar una historia similar: una cantidad sumamente reducida de gerentes o dueños consideran que no existe un competidor directo para su producto (sólo un 3% en 2014). Mientras que durante todos los años tanto en los emprendimientos en fase temprana (TEA) como en los EC, un 50% o más de esta sub-muestra afirman que existen muchos negocios ofreciendo el mismo producto (ver gráfico 16).

GRÁFICO 15
CLIENTES CONSIDERAN EL PRODUCTO/SERVICIO COMO ALGO NUEVO



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

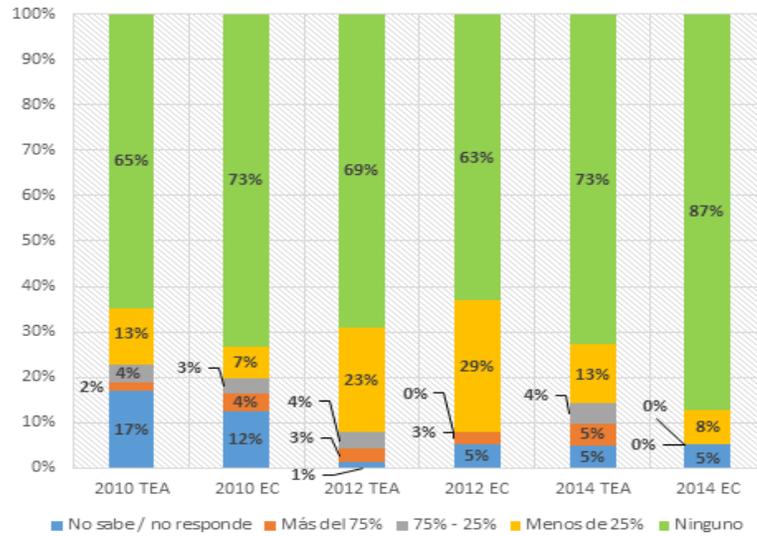
GRÁFICO 17.
EC: ¿POR CUÁNTO TIEMPO HA ESTADO DISPONIBLE LA TECNOLOGÍA QUE EMPLEA?



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

El patrón se repite con la tecnología de producción empleada (gráfico 17), en 2014 ninguno de los individuos pertenecientes al grupo de los EC empleaba las tecnologías más novedosas de producción (con menos de un año de antigüedad). Las tecnologías más antiguas en la encuesta (con más de 5 años) dominan abrumadoramente ambos grupos a lo largo de los tres años de resultados. Sin embargo, los EC parecen utilizar tecnología relativamente más nueva (1 a 5 años) que los que están en fases iniciales (a excepción del 2014).

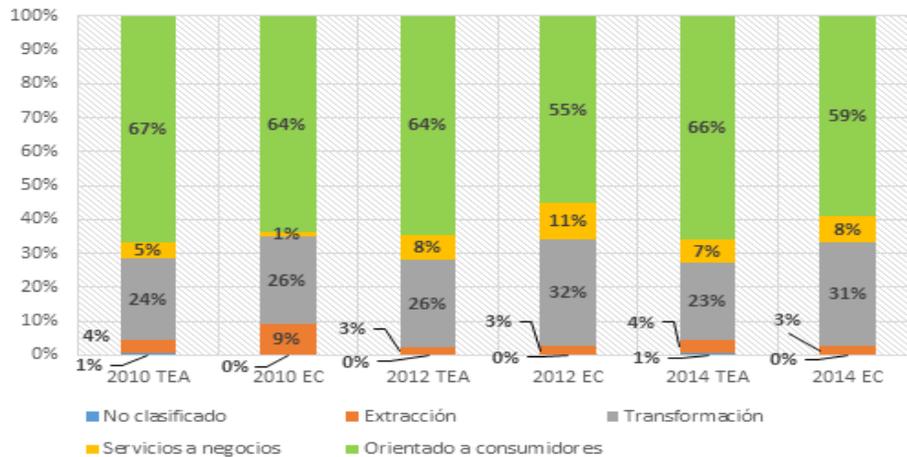
GRÁFICO 18
EC: PORCENTAJE DE CLIENTES EN MERCADOS EXTRANJEROS



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Al clasificar los emprendimientos según tipo de actividad (gráfico 19) se encuentra nuevamente un patrón claro. Entre un 55 y un 67% de los mismos producen bienes o servicios orientados al consumidor final, mientras que la segunda categoría corresponde a actividades de transformación. Los EC han crecido además de un 1% a un 8% en su orientación a empresas entre 2010 y 2014 y en ese sector superan a los emprendimientos en fase inicial (TEA). Los negocios de extracción de recursos o materias primas son la minoría, tanto en el grupo de los EC como en la TEA.

GRÁFICO 19
TEA Y EC, SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

4.2 Relación oportunidades-medios y fines

El gráfico 20 busca comparar diferentes indicadores de la relación oportunidades-medios y fines entre los dueños o gerentes de EC. Esto lo mide la encuesta del GEM a través de indicadores de oportunidades-habilidades-percepciones. En específico, se trata de la evaluación que hacen los emprendedores de las oportunidades de mercado disponibles actualmente en región para su nuevo emprendimiento, el miedo al fracaso que enfrentan, y la disponibilidad de habilidades específicas para poder iniciar un negocio en determinada industria.

La proporción de emprendedores en fase inicial (TEA) que se considera con las habilidades para desarrollar su emprendimiento se ha mantenido relativamente constante a lo largo de los tres periodos. Sin embargo, ha aumentado significativamente en el grupo de los EC. En cuanto a oportunidades de mercado, la diferencia entre TEA y EC ha disminuido desde 2010. Finalmente, en 2012 y 2014, el miedo al fracaso fue más común en la muestra de EC (respecto a la TEA).

GRÁFICO 20
PORCENTAJE DE TEA/EC SEGÚN CARACTERÍSTICA



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

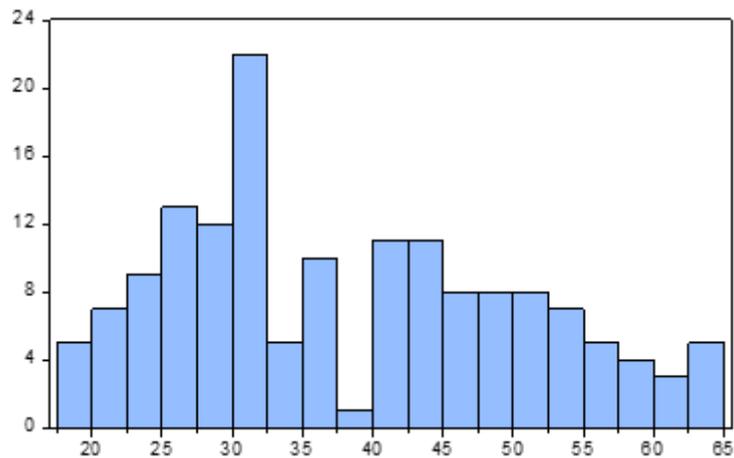
V. UNA MIRADA COMPARATIVA AL VALLE DE LA MUERTE DE EMPRENDIMIENTOS EN COSTA RICA

Es interesante notar que los estudios sobre el Valle de la Muerte de emprendimientos en Costa Rica son mínimos por no decir inexistentes. Esto nos parece bastante contradictorio. En particular, cuando su desarrollo podría reflejar luces sobre las razones que conducen al fallecimiento de los emprendimientos. Es decir, parece acertado analizar si hay grupos de razones homogéneas que conllevan a los emprendimientos en fase inicial a su fracaso. Y con base en ese conocimiento, diseñar políticas, programas y proyectos para fortalecer esas áreas, en contrario a potenciar políticas generales de fomento o financiamiento a emprendimientos.

Como se indicó anteriormente, por diversos motivos un emprendimiento puede no consolidarse. Por ejemplo debido a un bajo nivel tecnológico, producto poco innovador, dirigido a un nicho de mercado poco dinámico, factores estructurales, como condiciones de crédito, habilidades, forma de asumir riesgos, y de aprovechar las oportunidades, entre otros. Además, los emprendimientos consolidados también pueden cerrar. Por tanto, es relevante conocer las razones específicas de cierre aducidas por los emprendedores.

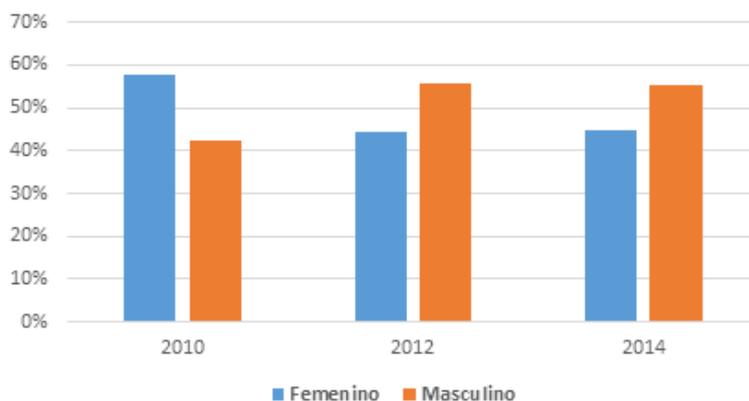
A continuación, se presentan algunos hallazgos sobre el cierre de emprendimientos, así como comparaciones de diversos aspectos que presentan emprendimientos caídos en el Valle de la Muerte (EVM) y los consolidados (EC). Se encontró que la edad no presenta una distribución normal o similar. Sin embargo, se puede notar que es más común que individuos entre 25 y 30 años cesen sus actividades emprendedoras que las personas en edades más avanzadas (ver gráfico 21). A partir del 2012, además es mayor la proporción de encuestados masculinos en ese grupo (gráfico 22).

GRÁFICO 21
DISTRIBUCIÓN SEGÚN EDAD DE INDIVIDUOS QUE CERRARON EN EL ÚLTIMO AÑO UN NEGOCIO EN EL QUE ERAN DUEÑOS O ADMINISTRADORES



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

GRÁFICO 22
DISTRIBUCIÓN SEGÚN GÉNERO DE INDIVIDUOS QUE CERRARON EN EL ÚLTIMO AÑO
UN NEGOCIO EN EL QUE ERAN DUEÑOS O ADMINISTRADORES

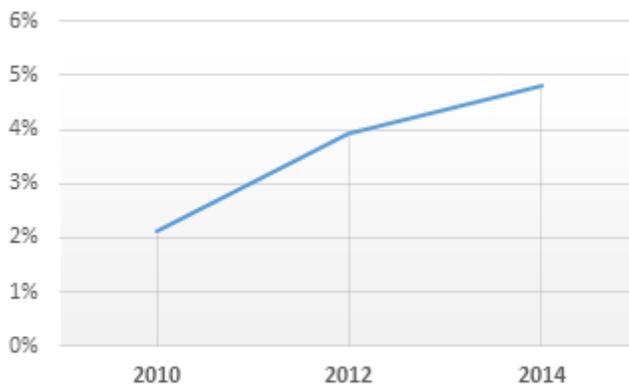


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Es sumamente relevante notar que el porcentaje de cierres ha aumentado de manera importante, tanto en 2012 como en 2014, pasando de cerca de un 2% a casi un 5% en 2014 (gráfico 23). ¡Esto implica un incremento del 150% en las tasas de cierres de empresas!

Las razones que aducen los emprendedores para explicar dichos cierres son agrupadas por el GEM en 10 categorías (gráfico 24). De estas no todas tienen una connotación precisamente negativa respecto a las condiciones de la economía. Por ejemplo el retiro, hallazgo de una mejor oportunidad o razones personales. La razón más frecuente que se aduce es la falta de rentabilidad (entre poco más de un 30% y un 45%) y la carencia de opciones de financiamiento (entre poco más de un 5% y menos del 20%).

GRÁFICO 23
INDIVIDUOS QUE CERRARON EN EL ÚLTIMO AÑO UN NEGOCIO EN EL QUE ERAN
DUEÑOS O ADMINISTRADORES, COMO % DE LA MUESTRA FILTRADA.

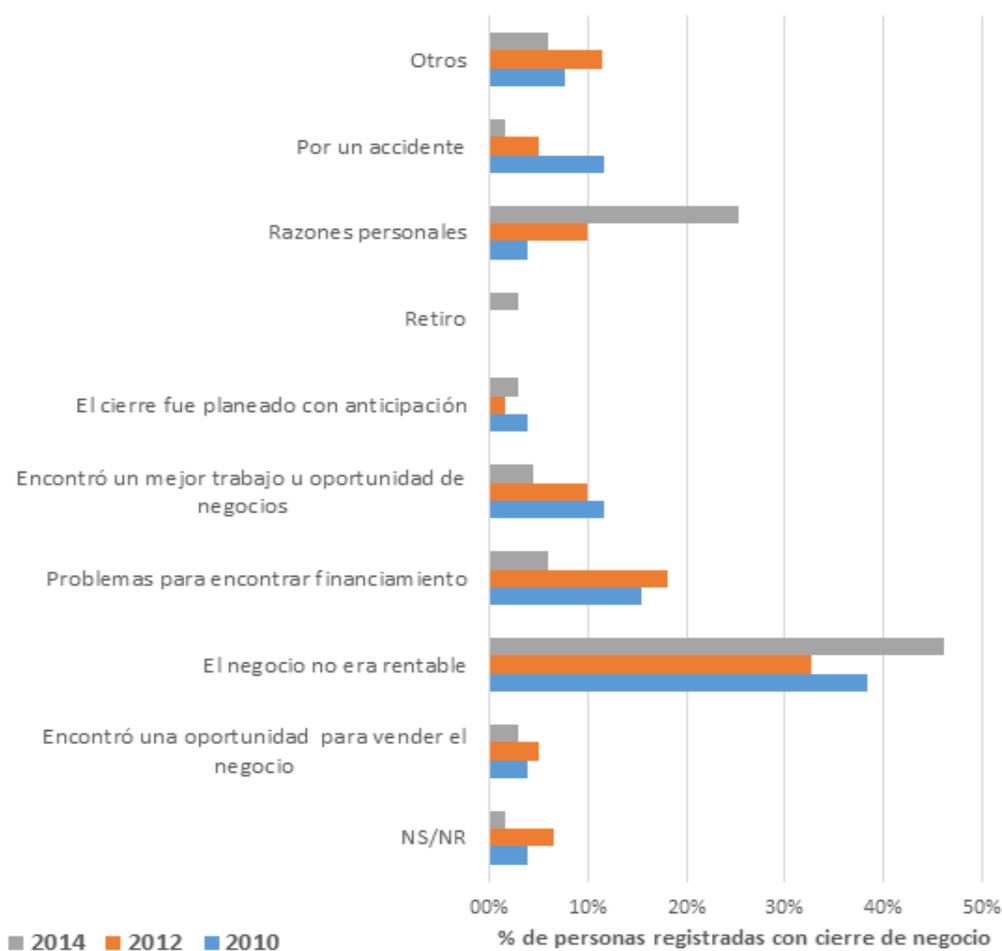


Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Al tratar de analizar a mayor profundidad la naturaleza de los emprendimientos que fracasan, se encuentra el desafío que plantea la encuesta al contar con información menos precisa. Mientras que en los EC prácticamente todos los casos se podían asignar a alguna de las categorías de tipo de actividad o negocio del GEM, en el caso de los negocios cerrados más del 60% (gráfico 25) no pueden ser clasificados por actividad en esos años. Situación que dificulta asociar el fracaso con alguna dinámica de un sector en particular. El restante de los negocios atendía a consumidores finales.

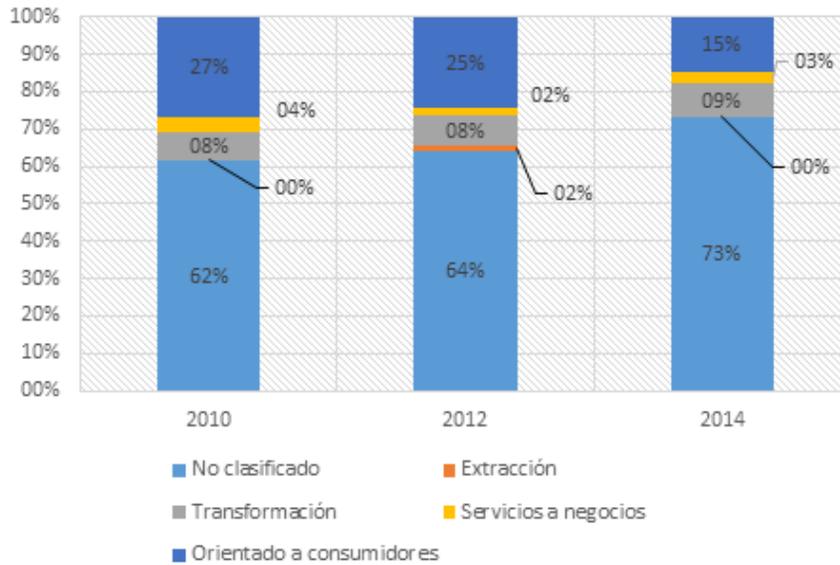
Se encuentra la misma escasez de información con respecto a la orientación internacional del negocio. Un 65% y un 73% de los encuestados no saben o no responden si el negocio que cerraron contaba con clientes fuera del país (gráfico 26). El porcentaje de emprendedores que cerró y atendía menos de un 25% de su clientela en el extranjero se ha reducido sensiblemente.

GRÁFICO 24
RAZONES POR LAS QUE CERRÓ EL NEGOCIO



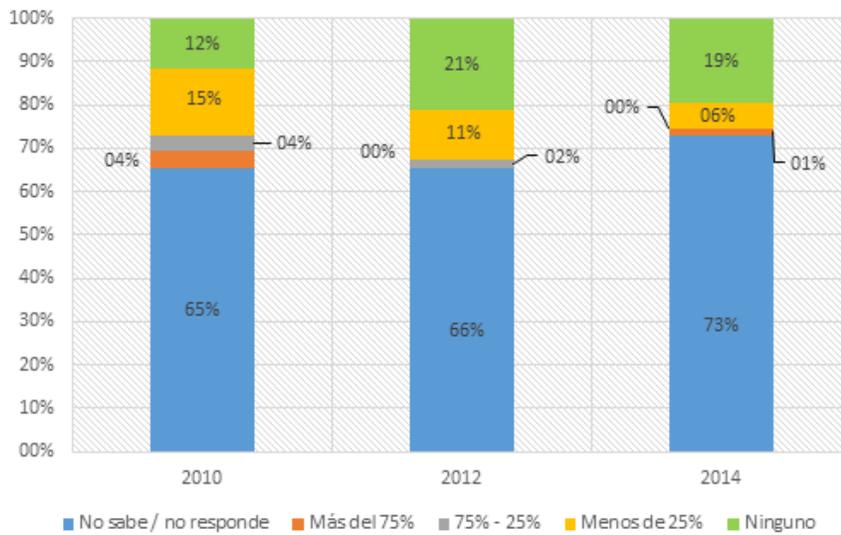
Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

GRÁFICO 25
NEGOCIOS CERRADOS: SEGÚN TIPO DE ACTIVIDAD



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

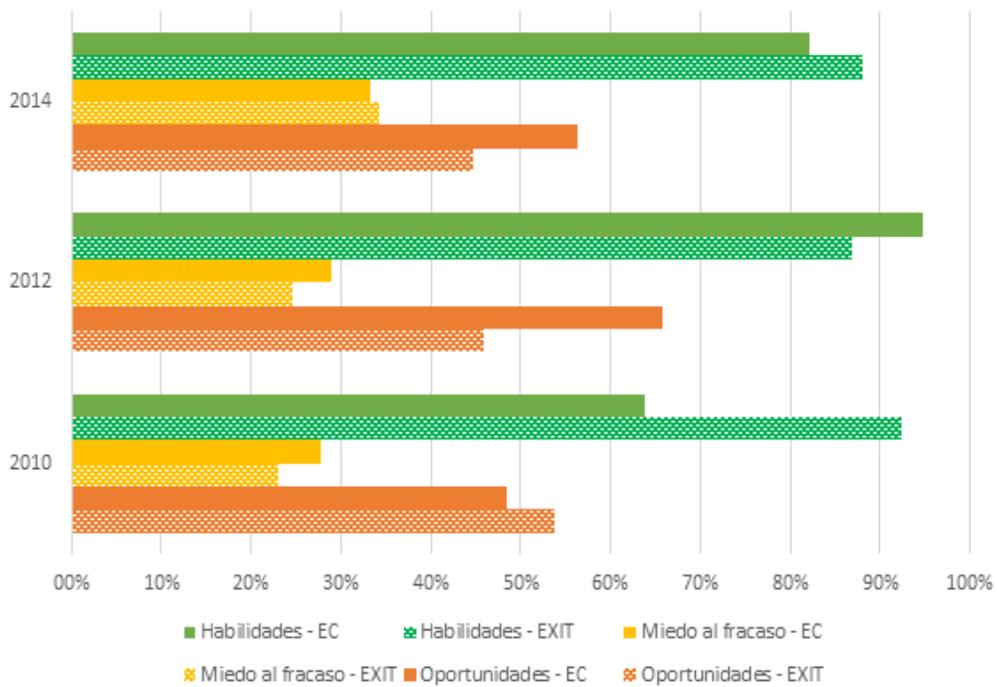
GRÁFICO 26
NEGOCIOS CERRADOS: % DE CLIENTES EN MERCADOS EXTRANJEROS



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

Al contrastar las relación de fines-medios-oportunidades entre emprendedores en estado inicial (TEA) que fracasaron(cerraron su negocio) respecto a la que presenta los que dirigen un EC, se observa que quienes cierran negocios no parecen poseer menos habilidades (al menos un patrón confirmado a lo largo de los tres años). Sin embargo, en 2012 y 2014 percibieron menos oportunidades en la economía que los individuos en el grupo de los EC. El miedo al fracaso tampoco parece a este nivel de análisis, un determinante claro, ya que en 2010 y 2012 fue mayor la proporción de personas que temían al fracaso dentro de los EC.

GRÁFICO 27
PORCENTAJE DE TEA Y NEGOCIOS CERRADOS SEGÚN CARACTERÍSTICA



Fuente: elaboración propia con datos del GEM-Costa Rica.

VI. CONCLUSIONES

Este estudio encontró que en el 2014 la tasa de emprendedores en fase inicial (TEA) era de un 11.33% (menor al 15% en el 2012). Sin embargo, la tasa de la población que es dueña y maneja un emprendimientos consolidados, es decir un negocio establecido (hace más de 42 meses, EC) es tan solo cercana al 3% de la población. Además, esa proporción fue ligeramente menor que la del 2012 (3.3%).

Sin duda el surgimiento de nuevos negocios es relevante. Sin embargo, lo es mucho más que estos tenga éxito en el mercado y se consoliden. No tiene mucho sentido dilapidar recursos públicos y privados en emprendimientos que mueran pronto. Esta evidencia empírica muestra que la tasa de mortalidad de emprendimientos en fase temprana es muy alta. Estos emprendimientos parecen en el denominado Valle de la Muerte.

Al estudiar con estadísticas descriptivas características de emprendedores consolidados en realidad los datos no dejan ver patrones claramente remarcables. Por ejemplo, se encontró que no ha existido una distribución estable a lo largo de los años respecto a la edad de quienes manejan los EC) así como un aparente incremento en nivel educativo de quienes logran consolidar sus negocios durante los últimos años.

Un resultado interesante es que durante todo el periodo de estudio, tanto en los emprendimientos en fase temprana (TEA) como en los EC, un 50% o más afirman que existen muchos negocios ofreciendo su mismo producto. Además, la gran mayoría (90%) de emprendedores afirma que ninguno de sus productos es exportado, y que su producto está orientado mayoritariamente al consumo final.

Prácticamente un 90% de los emprendedores aseveran que ninguno de sus productos es consumido por clientes fuera del país. Estos productos o bienes son dirigidos mayoritariamente al consumidor final en primer lugar (entre 40 a 60%); mientras que la segunda categoría corresponde a actividades de transformación.

Los EC han crecido además de un 1% a un 8% en su orientación de productos y servicios dirigidos a empresas entre 2010 y 2014 y en ese nicho superan a los emprendimientos en fase inicial (TEA). Los negocios de extracción de recursos o materias primas son la minoría, tanto en el grupo de los EC como en la TEA.

El estudio revela que el porcentaje de cierres ha aumentado de manera importante (en un 150%), tanto en 2012 como en 2014, pasando de cerca de un 2% a casi un 5% en 2014. La principal

causa de cierre es la carencia de rentabilidad (entre poco más de un 30% y un 45%) y la carencia de opciones de financiamiento (entre poco más de un 5% y menos del 20%).

Al comparar los emprendimientos de fases inicial (TEA) con los consolidados (EC) a pesar que surgen algunos aspectos que parecen diferenciarlos, no es posible aseverar que esos elementos sean estadísticamente significativos. En ese sentido, Adamson, Varela y Mena (2016 b) estimaron un modelo econométrico que profundiza en los factores relevantes para el surgimiento o nacimiento de emprendimientos; y otro en los determinantes para la consolidación de emprendimientos (Adamson, Varela y Mena, 2018).

Es importante recomendar a la encuesta del Consorcio GEM-Costa Rica, mejorar la identificación del sector económico que atienden los emprendimientos en sus diferentes fases, así como de los que cierran; así como sobre nichos de mercado interno o externo. Además es relevante que se aproveche la oportunidad para mejorar la contribución de esa información. El detalle de las fechas de los cierres de empresas y las razones son muy importantes, y en ese caso la encuesta debe aplicarse de forma que se ayude al encuestado a proveer esa mayoría de información.

Como se indicó la elevada cifra de empresas que perecen en el Valle de la Muerte de Costa Rica, debería despertar cuestionamientos en los diseñadores de política empresarial, de las cámaras de empresarios, de comercio, del Ministerio de Economía, industria y Comercio; de la Cancillería la cual durante los últimos gobiernos ha potenciado la apertura masiva de las fronteras comerciales.

¿Están compitiendo la empresa naciente costarricense compitiendo con grandes conglomerados o transnacionales que comercializan sus productos de consumo directo en Costa Rica sin mayor consideración para el empresario emergente nacional? ¿Habrá dumping social o ambiental en esos productos de origen externos de consumo directo? ¿Cuáles son las estrategias específicas para potenciar una mayor consolidación de empresas emergentes ya operando en el mercado? ¿Cuál es la demografía empresarial antes y después de los tratados? Es sumamente relevante y urgente el desarrollo de un programa nacional a nivel nacional que profundice en esa multitud de análisis económico emprendedorial.

VII BIBLIOGRAFÍA

Adamson, M. Varela, L. F & Mena, J. (2016). El desafío de emprender en Costa Rica: capacidades endógenas del emprendedor vs fuerzas exógenas hostiles Sometido a la Serie de Documentos de Trabajos del IICE-UCR.

Adamson, M., & Herrera, R. (2014). Informe Final de Investigación. Factores Determinantes del Emprendedurismo en Costa Rica. Informe final, IICE-UCR, San José.

Adamson, M. y Varela, L.F. (2016b). Entrepreneurship across countries: the importance of subjective perceptions and regional differences. Serie de Documentos de Trabajos del IICE-UCR. DT_012_2016.

Adamson, M. y Varela, L.F. (2016a). Revisitando a Schumpeter y al emprendedor: Consideraciones para Costa Rica. Serie de Divulgación Económica del IICE-UCR. 36.

Adamson, M., Varela, L., Espinoza, D., & Herrera, R. (2016). Determining factor of entrepreneurship in Costa Rica. Documentos de Trabajo del IICE. DT-011-2016.

Adamson, Varela y Mena (2018). Life expectancy and success of entrepreneurship in Costa Rica. Por publicarse. Serie de Documentos de Trabajo del IICE-UCR.

Lebendiker, M., Herrera, R., & Velásquez, G. (2015). Reporte nacional 2014: La situación del emprendimiento en Costa Rica. Una perspectiva local sobre emprendimientos, retos y crecimientos en Costa Rica. Costa Rica: GEM-Costa Rica.