



Cámara de
Comercio de
Cali



Emprendedores **caleños:** cazadores de oportunidades





Los emprendedores caleños son decididos, aprovechan las oportunidades que se encuentran y, por lo general, cuentan con la experiencia previa que les allana el camino de su nueva aventura empresarial. Así lo corroboró un estudio realizado por la **Cámara de Comercio de Cali** entre empresas que se han **beneficiado de sus programas** y llevan menos de **cinco años en el mercado.**

En total se aplicaron



1.030

encuestas

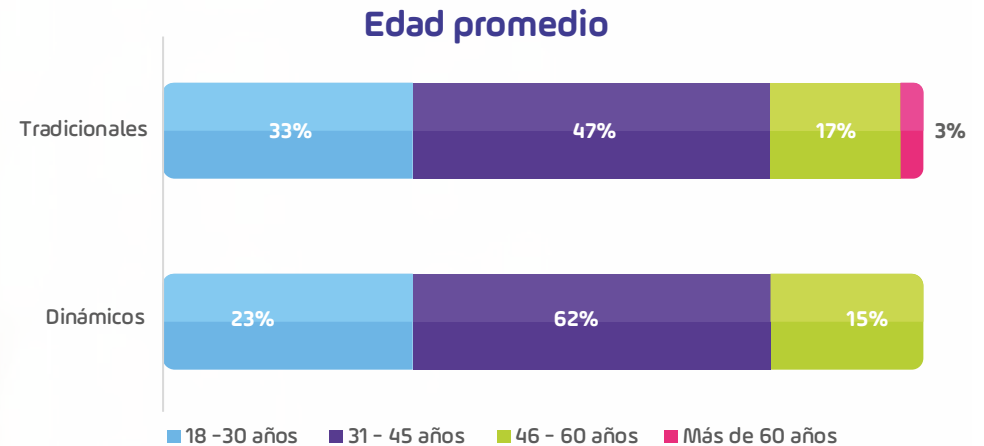
que permitieron establecer que los emprendedores de la región, bien sea tradicionales o Dinámicos, aportan al desarrollo económico y social de la región, desde su rol y sus propias estrategias.

Además, son personas que decidieron emprender porque identificaron una oportunidad en el mercado y decidieron aprovecharla, y en el proceso de consolidar esa idea de negocio han procurado escuchar a las personas más cercanas, bien sea su familia o su junta directiva, para tomar decisiones.





En Cali, los emprendimientos son liderados principalmente por personas con edades comprendidas entre 31 y 45 años.



Este hallazgo contrasta con los resultados del Estudio Global de Emprendimiento (GEM), en el cual se identificó que los emprendedores en Colombia tienen entre **25 y 34 años**.



Esta información sugiere que los emprendedores caleños cuentan con la ventaja de la experiencia previa y el conocimiento para impulsar sus ideas de negocio de una mejor manera.



Tipos de emprendedores

Los emprendedores tienen diferentes características de acuerdo al contexto y el nivel de crecimiento. En este documento nos concentraremos en dos de ellos: **Dinámicos y Tradicionales**





Emprendedor **tradicional**

El emprendedor tradicional cuenta con un modelo de negocio similar a otros dentro de la misma actividad económica, porque dichas actividades se encuentran determinadas por la experticia del dueño en el oficio. Estos negocios funcionan en locales usualmente abiertos al público, siendo el local y la ubicación factores claves en su posicionamiento (BID,2017). Cuenta con las siguientes características:



Productos o servicios que se diferencian poco en el mercado



Usualmente se ubican en sectores con pocas barreras de entrada



La visión de crecimiento se limita al territorio donde se ubican



Generalmente emplean mano de obra con baja formación



Procesos internos poco sistematizados



Baja digitalización de las empresas



Se encuentran ubicados en los escalafones más bajos de la formalidad



Limitado acceso a fuentes de financiamiento tradicionales



En promedio generan 2 empleos



Ventas promedio de 50 millones de pesos al año



Emprendedor dinámico

El emprendedor innovador cuenta con un modelo de negocio con potencial de convertirse en una mediana empresa en poco tiempo, tienen tasas de crecimiento por encima del promedio. Contiene las siguientes características:



Cambia la forma de hacer los negocios (Transforma Reglas de la Industria) anticipándose al futuro (tendencias).





Intensivo en conocimiento con propuestas de valor. Propuestas diferenciadas o innovadoras.



Modelo de negocio replicable, orientado a mercados globales.



Equipo de emprendedores con experiencia laboral-empresarial previa o formación universitaria.



Generalmente están Formalizadas



Generan 15 empleos promedio.



Ventas promedio de 259 millones de pesos aproximadamente.

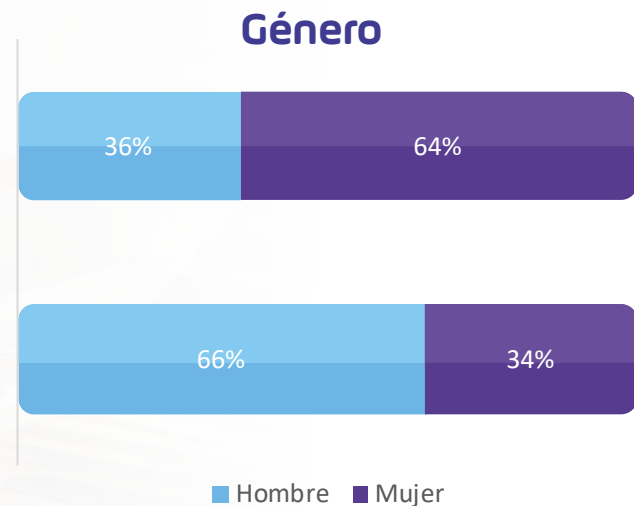


Tasa de crecimiento en ventas 150%



Utilidades promedio de 50 millones de pesos aproximadamente.

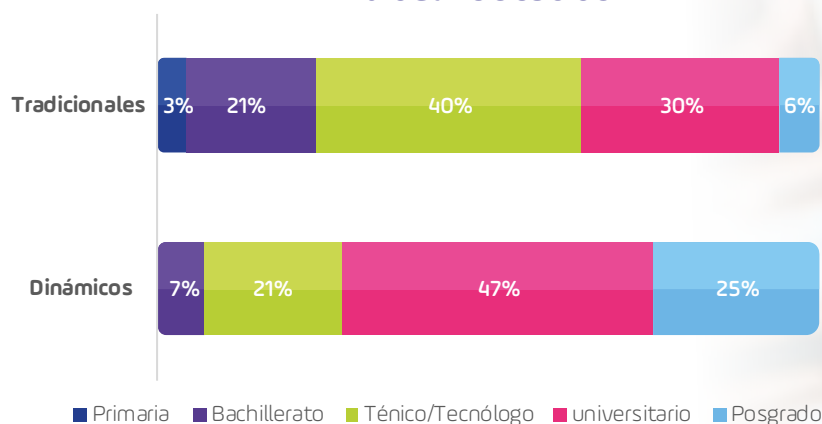
Perfil del emprendedor por género y nivel educativo.



De acuerdo con el estudio, los hombres representan el 66% de los emprendedores dinámicos mientras que en los emprendimientos tradicionales el 64% son mujeres.

En cuanto a la formación de los emprendedores, se evidencia que en el grupo de dinámicos el 47% cuenta con estudios universitarios y un 25% han realizado posgrado, mientras que en los emprendedores tradicionales el 40% tiene estudios técnicos/tecnológicos y el 30% universitarios.

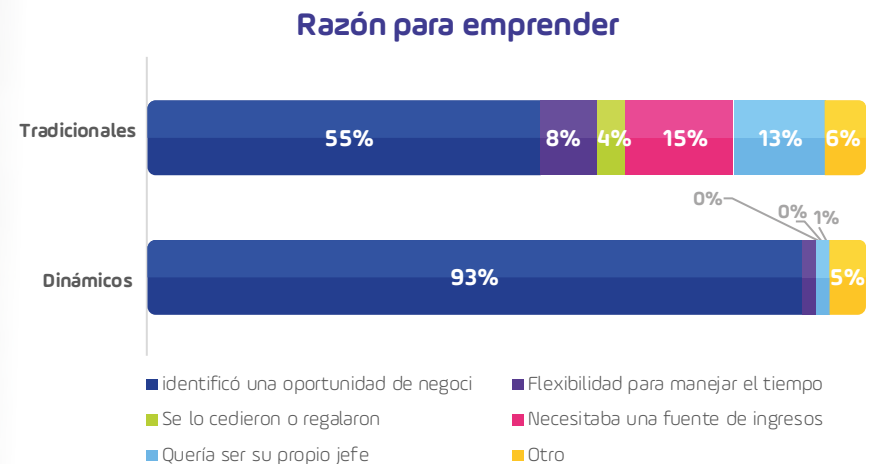
Nivel Educativo



Este resultado es consistente con la evidencia del perfil emprendedor, en la medida en que los tradicionales suelen fortalecer las habilidades relacionadas con el oficio al que se dedican, mientras que los dinámicos cuentan con estudios de educación superior que les permite proyectarse y tener una mayor probabilidad de escalar sus negocios.



¿Qué motiva a los emprendedores?



Al analizar los motivos para emprender se evidenció que el 55% de los negocios tradicionales identificaron una oportunidad de negocio pero también contaron otros factores como la necesidad de tener una fuente de ingresos (15%) y la posibilidad de ser su propio jefe (13%).

En el caso de los dinámicos, más del 90% nació en respuesta a una oportunidad identificada.

Así se toman las decisiones

Para tomar decisiones, los emprendedores dinámicos buscan la asesoría de su junta de socios de manera periódica o cuando tienen la necesidad (48%), en tanto que los emprendedores tradicionales tienen a tomar decisiones por su cuenta (35%) y, en el mejor de los casos, recurren a su familia para que lo aconsejen (33%).

En materia de planeación también se evidencian grandes diferencias entre los dos perfiles. El 33% de los dinámicos se traza metas por semestre, mientras el 25% las proyecta a un año. En el caso de los tradicionales el 28% planea a muy corto plazo y el 19% señaló que no se traza metas para la empresa.





A pesar de estas diferencias en su manera de gestionar el negocio, los dos tipos de emprendedores (dinámicos en un 81% y tradicionales 71%) perciben que los factores internos como la incapacidad de cumplir proyecciones o no expandirse a nuevos mercados son los que más afectan el desarrollo de su empresa.

En el estudio realizado con 875 empresas tradicionales y 155 dinámicas, se encontraron diferencias significativas en cuanto a la generación de empleo:

en los emprendimientos tradicionales se generan en promedio 3 puestos de trabajo, en tanto que en los negocios dinámicos se crean hasta 15 empleos durante su operación en los primeros 5 años.