CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT

Integracion economica de los inmigrantes venezolanos en Colombia

Una hoja de ruta para la politica publica

DANY BAHAR, JOSÉ MORALES-ARILLA, SARA RESTREPO

Resumen

Este trabajo estudia la integración en el mercado laboral formal y la creación de empresas de los inmigrantes y refugiados venezolanos en Colombia entre los años 2019 y 2021. Se usa una estrategia novedosa para identificar los segmentos de la economía colombiana en los que los inmigrantes y refugiados venezolanos se están rezagando. En lo que respecta a la dinámica del mercado laboral, identificamos los servicios profesionales como uno de los sectores en los que los trabajadores venezolanos no se están integrando con la suficiente rapidez en diferentes departamentos del país. Esto sugiere que el reconocimiento de las credenciales profesionales podría ser un importante cuello de botella para una integración eficaz. En cuanto a la dinámica empresarial, se observa que los sectores en los que hay menos creación de empresas por parte de los extranjeros en comparación con los locales son Comercio y Servicios, en todo el país. Este informe va acompañado de un conjunto de archivos descargables que enumeran los sectores de la economía con problemas de integración de los inmigrantes venezolanos tanto en el mercado laboral como en la creación de empresas para cada departamento. Estas listas están pensadas para que las personas que toman decisiones de política pública a nivel nacional y local las utilicen para investigar las posibles fallas o distorsiones de mercado que dificultan la integración laboral y emprendedora de los inmigrantes en mayor profundidad.

POLICY PAPER 280 • DICIEMBRE 2022

Integracion economica de los inmigrantes venezolanos en Colombia: Una hoja de ruta para la politica publica

Dany Bahar
Brown University
Harvard Growth Lab
Center for Global Development

José Morales-Arilla
Princeton University
Harvard Growth Lab

Sara Restrepo
Development Innovation Lab at the University of Chicago

Bahar agradece a la Fundación Conrad N. Hilton por su apoyo a este proyecto y a una agenda de investigación más amplia sobre temas relacionados. Los autores agradecen a Marión Restrepo por su ayuda en la organización y comprensión de los datos a nivel de empresa del RUES. Todos los errores son nuestros.

Este estudio viene acompañado por un set de archivos descargables de uso para funcionarios públicos que listan, para cada uno de los 32 departamentos de Colombia, los diferentes sectores económicos de acuerdo a su desempeño en términos de integración de Venezolanos en los mercados laborales, y la creación de firmas por extranjeros, basado en la metodología presentada en este estudio. Los archivos pueden ser descargados aquí.

Dany Bahar, José Morales-Arilla, y Sara Restrepo. 2022. "Integracion economica de los inmigrantes venezolanos en Colombia: Una hoja de ruta para la politica publica." CGD Policy Paper 280. Washington, DC: Center for Global Development. https://www.cgdev.org/publication/economic-integration-venezuelan-immigrants-colombia-policy-roadmap

CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT
2055 L Street, NW Fifth Floor
Washington, DC 20036
202.416.4000

1 Abbey Gardens
Great College Street
London
SW1P 3SE

www.cgdev.org

Center for Global Development. 2022.

The Center for Global Development works to reduce global poverty and improve lives through innovative economic research that drives better policy and practice by the world's top decision makers. Use and dissemination of this Policy Paper is encouraged; however, reproduced copies may not be used for commercial purposes. Further usage is permitted under the terms of the Creative Commons License.

The views expressed in CGD Policy Papers are those of the authors and should not be attributed to the board of directors, funders of the Center for Global Development, or the authors' respective organizations.

1. Introducción

En octubre de 2022, 7,1 millones de venezolanos habían huido de su país, convirtiéndose en la mayor población desplazada del mundo, superando la crisis siria y ucraniana (R4V, 2022). Con pocas expectativas de que se produzcan cambios significativos en la situación política de Venezuela a corto plazo, esta situación de desplazamiento puede seguir agravándose en el futuro.

Pero la naturaleza de la situación de la migración y los refugiados venezolanos ha cambiado. Durante los primeros años de esta salida masiva, los venezolanos que huían necesitaban una comunidad acogedora y suficiente ayuda humanitaria para compensar las vulnerabilidades originadas en la compleja crisis humanitaria de Venezuela. Por ejemplo, en Venezuela, según las encuestas de ENCOVI, 96 de cada 100 venezolanos vivían en la pobreza y 79 de cada 100 en la pobreza extrema en 2019. Los venezolanos que viven en extrema pobreza también sufren de inseguridad alimentaria IIES (2020).

A los pocos años de esta situación, han surgido nuevos retos. Con la obviedad de que casi 7 millones de personas permanecerán en los países de acogida en el futuro inmediato, el reto más importante es plantear políticas públicas que faciliten la integración socioeconómica de los venezolanos en sus comunidades de acogida, ofreciéndoles la oportunidad de alcanzar todo su potencial y generar oportunidades favorecedoras tanto para la población migrante como para aquella que los acoge.

Colombia, al ser el mayor país de acogida de venezolanos -con casi 2 millones de migrantes y refugiados venezolanos- está a la vanguardia de este desafío. El gobierno de Colombia ha planteado como una prioridad importante la promoción de la integración económica de los inmigrantes. Así lo demuestra, entre otros hechos, el documento de planificación del Consejo Nacional de Política Económica y Social de Colombia (CONPES)

publicado en junio de 2022, en el que se expone una estrategia de integración socioeconómica de los migrantes venezolanos como determinante del desarrollo económico CONPES (2022).

Sin embargo, el proceso de diseño de políticas para lograr la integración socioeconómica de los inmigrantes requiere una comprensión granular de los cuellos de botella actuales en la economía colombiana que mantienen a los venezolanos fuera del mercado laboral formal o creación de nuevas empresas formales. En este contexto, este documento analiza varias fuentes de datos a un nivel granular, y propone un marco basado en datos para identificar los segmentos de la economía colombiana que requieren la atención de los responsables de la toma de decisiones políticas para impulsar la integración económica de los inmigrantes venezolanos. En particular, utilizamos una variedad de fuentes de datos, que van desde las encuestas de hogares hasta los datos administrativos, para ofrecer perspectivas de política en dos frentes: la integración en el mercado laboral formal y la actividad empresarial de los inmigrantes venezolanos en Colombia.

En cuanto a la integración en el mercado laboral, primero ofrecemos hechos estilizados agregados sobre la situación de los trabajadores migrantes venezolanos en Colombia, tocando aspectos como su participación en la fuerza laboral y el grado en que disfrutan de los beneficios del empleo formal. En segundo lugar, proponemos un marco basado en datos para identificar, en concreto, sectores industriales y departamentos en los que los trabajadores venezolanos están rezagados en términos de integración en los mercados laborales formales.

Es importante señalar que los retos en materia de inserción laboral de los venezolanos en Colombia no son, en cierto modo, exclusivos de esta poblaicón. Esto se debe a los problemas estructurales del mercado laboral colombiano, caracterizado por altos grados de informalidad. Por lo tanto, es importante reconocer que, si bien las políticas específicas para

los venezolanos pueden facilitar su integración socioeconómica, existen problemas estructurales más amplios en Colombia en su conjunto que requieren reformas integrales más allá de la situación de los inmigrantes venezolanos.

En cuanto a la actividad empresarial, utilizamos la totalidad del registro mercantil de Colombia, conocido por sus siglas RUES, e identificamos las empresas creadas por ciudadanos colombianos frente a las extranjeras en el país. [1] Con ello, ofrecemos un panorama completo del tipo de empresas creadas por extranjeros en el país -la mayoría de ellas venezolanas- y estudiamos algunos aspectos importantes relacionados con la política de estas empresas, principalmente sus niveles de inversión en capital, que hablan directamente de la capacidad de sus propietarios para acceder al crédito en el país.

En nuestra metodología, comparamos el crecimiento del empleo formal y el emprendimiento entre los venezolanos con el de la población en general. De manera importante, corregimos el hecho de que la prevalencia de venezolanos en Colombia está creciendo, y evaluamos el crecimiento de la participación relativa de los venezolanos en cada "segmento" de la economía colombiana (diferentes sectores industriales en cada departamento colombiano). La comparación del desempeño de los venezolanos

[1] Lamentablemente, no podemos identificar a los propietarios venezolanos del subconjunto de empresas de propiedad extranjera en Colombia. El RUES no cuenta con estos datos de manera directa. En un intento por abordar este problema metodológico, solicitamos formalmente a Migración Colombia, en marzo de 2022, que identificara qué empresas estaban dirigidas por propietarios venezolanos en el RUES. Sin embargo, después de meses de interacción con la entidad, se nos negó el acceso a esta información. La entidad solicitaba un acuerdo de usuario de datos altamente restrictivo que ponía en peligro nuestra capacidad de realizar una investigación independiente. No obstante, confiamos en que al limitar nuestro análisis a las empresas de propiedad extranjera, estamos captando patrones informativos sobre las tendencias más amplias a las que se enfrentan los empresarios venezolanos. Esto se debe a que el rápido crecimiento del número de venezolanos ya capta el mayor grupo de extranjeros en el país, y como tal es razonable suponer que las prescripciones de políticas basadas en las empresas de propiedad extranjera -como las introducidas en este informe- son relevantes para la población venezolana de potenciales empresarios.

con el resto de la población ayuda a estimar el número de agentes venezolanos que se hubiera esperado si su participación se hubiera mantenido inalterada. Esto nos permite estimar el número de trabajadores formales venezolanos y empresas extranjeras “faltantes”, las cuales son nuestras medidas propuestas para orientar la atención de los hacedores de política pública a la hora de abordar las restricciones a la inclusión laboral y empresarial de los venezolanos. En esencia, el número de trabajadores formales venezolanos faltantes capta la diferencia entre el número previsto de trabajadores formales venezolanos en un segmento determinado, dado el crecimiento global del empleo en ese segmento entre 2019 y 2021, y el número real. Nuestras medidas se ajustan al hecho de que el número de venezolanos en la población está creciendo durante ese período de tiempo.

Nuestros principales resultados sugieren que, en general, los venezolanos están rezagados en una serie de indicadores de integración laboral, especialmente porque sus tasas de informalidad laboral son aproximadamente 7 puntos porcentuales más altas que las de los colombianos. Al analizar los datos granulares, utilizando nuestra metodología, encontramos que Bogotá y Valle del Cauca, Antioquia y Risaralda son los departamentos colombianos donde la integración laboral de los venezolanos observa mayores rezagos. Los trabajadores formales venezolanos “faltantes” también se concentran en algunos sectores industriales, como el sector servicios, comunicaciones, construcción y comercio. Algunos de nuestros resultados sugieren que la acreditación de los profesionales venezolanos podría remover una barrera importante para su integración en la fuerza laboral. Sin embargo, podría existir otras distorciones o fallas de mercado que impidan a los inmigrantes integrarse y que se reflejen en nuestras cifras. En este sentido, nuestras cifras no pretenden sino más bien ofrecer un primer acercamiento a la identificación de segmentos económicos en los que podrían existir límites a la integración laboral de los

venezolanos. En este sentido, nuestras estimaciones pretenden orientar a los responsables de política pública sobre segmentos prometedores para realizar análisis más específicos.

Desde el punto de vista del emprendimiento formal, encontramos que, efectivamente, la proporción de empresas de propiedad extranjera ha ido aumentando con el tiempo, a medida que llegan más venezolanos a Colombia. Sin embargo, también encontramos pruebas que apoyan la hipótesis de que las empresas de propiedad extranjera han experimentado dificultades en el acceso al crédito y otros obstáculos. Esto dado que sus inversiones de capital inicial y sus tasas de supervivencia han disminuido con el tiempo, en relación con las empresas comparables de propiedad colombiana. A través de un análisis más detallado, mostramos que los lugares en los que identificamos importantes limitaciones para la creación de empresas, según nuestra medida de "empresas faltantes" (análoga a nuestra métrica de "trabajadores faltantes"), son Bogotá, Atlántico, Cundinamarca, Valle del Cauca y Norte de Santander. Las "empresas faltantes" también en sectores económicos como Comercio, Servicios, Artes y Agricultura.

Una importante contribución de este informe es un conjunto de archivos descargable que, utilizando las metodologías que detallamos a continuación, ayuda a los hacedores de política a identificar los segmentos de la economía -cada uno de ellos una combinación de 22 sectores económicos y 32 departamentos de Colombia- en los que encontramos tendencias negativas en términos de integración en el mercado laboral formal de los trabajadores venezolanos y de la actividad empresarial de los extranjeros. Esperamos este archivo pueda ayudar a los responsables de tomar las decisiones de política pública en sus propias jurisdicciones a identificar las posibles limitaciones y, posteriormente, ofrecer soluciones políticas que faciliten la integración socioeconómica de los inmigrantes venezolanos en el país.

Este documento está estructurado de la siguiente manera. En primer lugar, se describen las fuentes de datos en las que se basa el análisis. A continuación, presentamos indicadores agregados estilizados de la participación de los venezolanos en el mercado laboral colombiano. Posteriormente, explicamos nuestra metodología para detectar el número de trabajadores venezolanos ausentes en cada segmento de la economía colombiana. Después, nos centramos en la iniciativa empresarial formal, documentando hechos estilizados sobre la creación de empresas por parte de empresarios inmigrantes. Seguidamente, aplicamos nuestra estrategia de diagnóstico para estimar las empresas formales extranjeras que faltan en los distintos segmentos de la economía colombiana. Por último, concluimos con una discusión sobre las implicaciones de nuestros resultados y recomendaciones políticas. Nuestro informe va acompañado de un Apéndice Metodológico que explica en detalle los cálculos que realizamos sobre los datos como parte de nuestro análisis.

2. Fuentes de datos

En este ejercicio, nos enfocamos en la evolución de la participación laboral y empresarial de los venezolanos entre 2019 y 2021. Creemos que centrarnos en esta ventana puede proporcionar el sentido más útil sobre la absorción de la población venezolana en la economía colombiana. En primer lugar, aunque la presencia venezolana en Colombia siguió creciendo después de 2019, el pico del choque migratorio ya se había estabilizado en 2019. Por lo tanto, creemos que centrarnos en lo que ocurre a partir de 2019 acota la atención a la absorción de un grupo de habitantes más estable en la población colombiana. En segundo lugar, el Permiso Especial de Permanencia (PEP) fue creado mediante la Resolución 5797 de 2017, y se otorgó a los venezolanos inscritos en el Registro Nacional de Venezolanos hasta diciembre de 2018. Dado que este fue un mecanismo clave

para la formalización de los trabajadores venezolanos, consideramos prudente analizar los patrones de inserción laboral después de la clausura del registro. Finalmente, decidimos centrarnos en los cambios entre 2019 y 2021 para evaluar el desempeño laboral y empresarial de los venezolanos antes de la pandemia del COVID-19, y después de su apogeo.

Aprovechamos algunas fuentes de datos primarios en nuestro análisis. La primera es la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH), recolectada por el Departamento de Estadística de Colombia (DANE). La entidad encuesta una muestra representativa de los hogares colombianos a nivel de ciudad y área metropolitana en 50.000 hogares cada mes.Esta encuesta se utiliza principalmente para generar indicadores de mercado laboral y de pobreza, pero capta información sobre la nacionalidad de los hogares encuestados, entre otras características. A partir de 2018, el DANE incluyó un módulo de inmigración en la GEIH que permite tener una muestra representativa, a nivel de ciudades capitales y sus áreas capitales, de inmigrantes y refugiados venezolanos en la encuesta. Así, utilizando estos datos, podemos entender varios hechos estilizados sobre los inmigrantes y refugiados venezolanos con respecto a su participación en el mercado laboral, tanto en el formal como en el informal. Es importante destacar que identificamos a los inmigrantes venezolanos en los datos como aquellos individuos que declaran haber nacido en Venezuela y también declaran haber vivido en Venezuela cinco años antes de la fecha de la encuesta.

También nos exploramos el mercado laboral por medio del censo administrativo de los registros laborales de Seguridad Social. La Planilla Integrada de Liquidación de Aportes (PILA) es recolectada por el Ministerio de Salud, y nos permite ver a los trabajadores nacionales y extranjeros en el mercado laboral formal. Trabajamos con una versión agregada de la PILA que proporciona el total de número de empleados por segmento económico (sectores industriales por departamento) para cada tipo de identificación utilizada por los empleados. Adquirimos estos datos del Mi-

nisterio de Salud a través de una petición formal de datos. Identificamos a los venezolanos en la PILA como aquellos que se registran bajo el Permiso Especial de Permanencia (PEP) y el Permiso por Protección Temporal (PPT). Si bien los trabajadores formales bajo estos tipos de identificación son venezolanos, no obtuvimos a los migrantes colombianos retornados, a los ciudadanos colombianos nacidos en Venezuela o a los venezolanos que regularizaron su situación migratoria a través de medios distintos al PEP y al PPT. Con todo, estos datos muestran que a finales de 2021, había cerca de 100 mil venezolanos trabajando en el sector formal en Colombia.

Por último, aprovechamos los datos de todo el registro empresarial colombiano, conocido como Registro Único Empresarial y Social (RUES). Esto incluye el universo de todas las empresas creadas en Colombia desde que se registraron por primera vez, e información de su registro anual. [2] Obtuvimos el RUES directamente de CONFECÁMARAS (la federación de cámaras de comercio de Colombia) tras una petición formal. Esta base de datos incluye información sobre las empresas en cada año de registro, así como los activos y el empleo autodeclarados. [3] Esta muestra contiene alrededor de 2 millones de empresas, todas creadas entre 2015 y 2021, lo que implica que la tasa de creación de empresas es de alrededor de 285 mil empresas por año en promedio. Combinamos esta muestra con una versión del RUES del portal de Datos Abiertos de Colombia (https://www.datos.gov.co/) que incluye detalles sobre el tipo de identificación del propietario de las empresas de personas naturales, pero también

[2] Si una empresa deja de registrarse durante varios años seguidos, se puede suponer que la empresa dejó de existir. Sin embargo, ocurre que las empresas no se registran durante varios años y hay lagunas en la información.

[3] Alrededor del 1,5 % de las observaciones del RUES están duplicadas. Decidimos eliminar duplicados manteniendo la copia que corresponde al año más antiguo de creación de la empresa cuando hay conflicto en esa variable. En aproximadamente un millón de observaciones las empresas declaran un empleo nulo (0), lo que limita nuestra capacidad de realizar análisis rigurosos que empleen esta variable.

del representante legal de estructuras empresariales más complejas conocidas como *Sociedades* (son similares a una corporación o una LLC en Estados Unidos).[4] En la muestra, el tipo de identificación más común es la *cédula de ciudadanía*, el documento de identificación nacional de los ciudadanos colombianos. Sin embargo, hay una cantidad considerable de empresas cuyo tipo de identificación de sus representantes legales es un pasaporte o *cédula de extranjería*, lo que implica que estas personas son extranjeras.[5] Con esta distinción entre empresas, nos centramos en las empresas de propiedad extranjera como nuestra mejor aproximación a la actividad empresarial de los venezolanos. Creemos que es una buena aproximación -aunque imperfecta-, sobre todo en los últimos años, ya que la mayoría de los extranjeros en el país son venezolanos.

3. Integración laboral de los venezolanos

Datos estilizados y resumen

Comenzamos nuestro análisis centrándonos en los patrones de integración laboral de los venezolanos en la economía colombiana. Esta sección ofrece, primero, un breve análisis de las tendencias recientes de los principales indicadores de la posición general de los venezolanos en el

[4]Las *sociedades* registran su NIT como tipo de identificación en el RUES. Sin embargo, para aquellas empresas que registran el NIT, la base de datos del RUES tiene información sobre el tipo de identificación de su representante legal. A partir de esta identificación es como identificamos las *Sociedades* como de propiedad extranjera o no. En el caso de las *sociedades* para las que faltan datos sobre el tipo de identificación de su representante legal, suponemos que la empresa no es de propiedad extranjera. Creemos que nuestra suposición es una buena aproximación dado que en nuestros datos alrededor del 3 % de todas las *Sociedades* son de propiedad extranjera.

[5]Para sólo unas pocas docenas de observaciones de los 2 millones de datos, observamos un tipo de documento de indetificación que corresponde a los permisos especiales emitidos por el gobierno colombiano a los ciudadanos venezolanos, como el PEP y el PTP. Dado el reducido número, es poco el análisis que podemos hacer con esa submuestra.

mercado laboral colombiano. Este análisis sugiere que la informalidad de los venezolanos sigue siendo el marcador más preocupante de la potencial exclusión laboral.

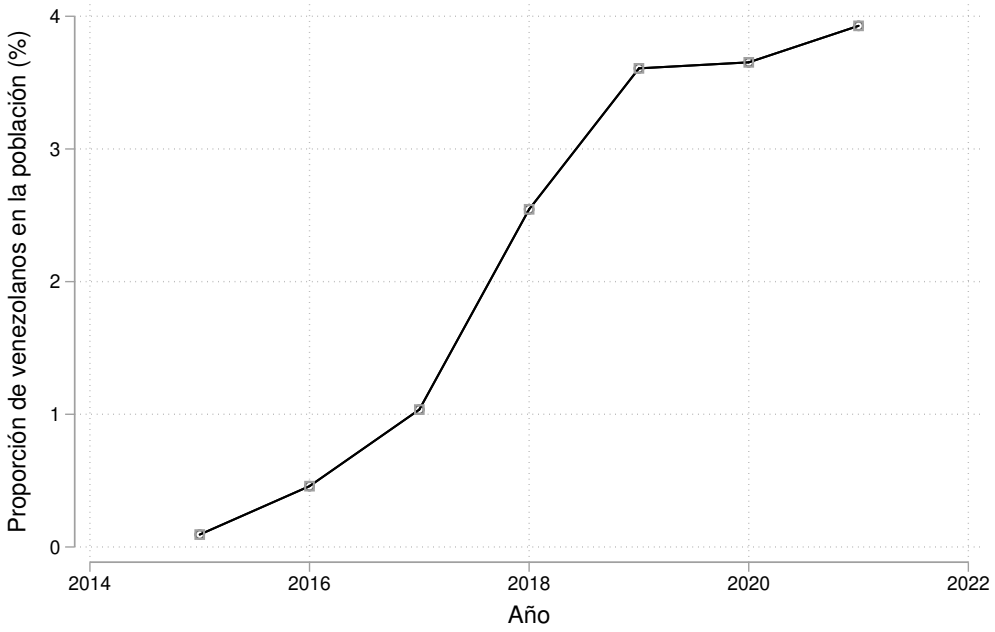
Aprovechamos la información de la Gran Encuesta de Hogares de Colombia, la GEIH, y medimos el número de venezolanos en Colombia, así como sus tasas de actividad económica, desempleo e informalidad. Además, comparamos estas tasas con las de la población colombiana en general, y evaluamos su evolución comparando los índices de 2021 con sus valores en años anteriores.[6]

Según el GEIH, en 2021 había alrededor de 2 millones de venezolanos viviendo en Colombia. La Figura 1 muestra que este número suma alrededor del 3,9 por ciento de la población en el país, una proporción que era sólo el 1 por ciento de la población en diciembre de 2017 y cerca de 0 en 2015. Si bien la tasa de entrada de migración venezolana comenzó a disminuir después de 2019, el número y la proporción de venezolanos en Colombia continuó creciendo durante la pandemia, tal vez en contra de la sabiduría convencional. De hecho, el número de venezolanos creció un 11 por ciento entre 2019 y 2021. Dado que la población colombiana total se mantuvo en gran medida inalterada, aumentando la proporción de venezolanos en la población de poco más del 3,5 por ciento a casi el 4 por ciento.

Según los datos, el 73 % de los venezolanos en Colombia eran económicamente activos a finales de 2021.Esto se define como la proporción de venezolanos que declaran tener un trabajo o estar buscando uno. Esto contrasta con el resto de la población, ya que la población económicamente activa de la población colombiana era del 67 % en 2021. Como se

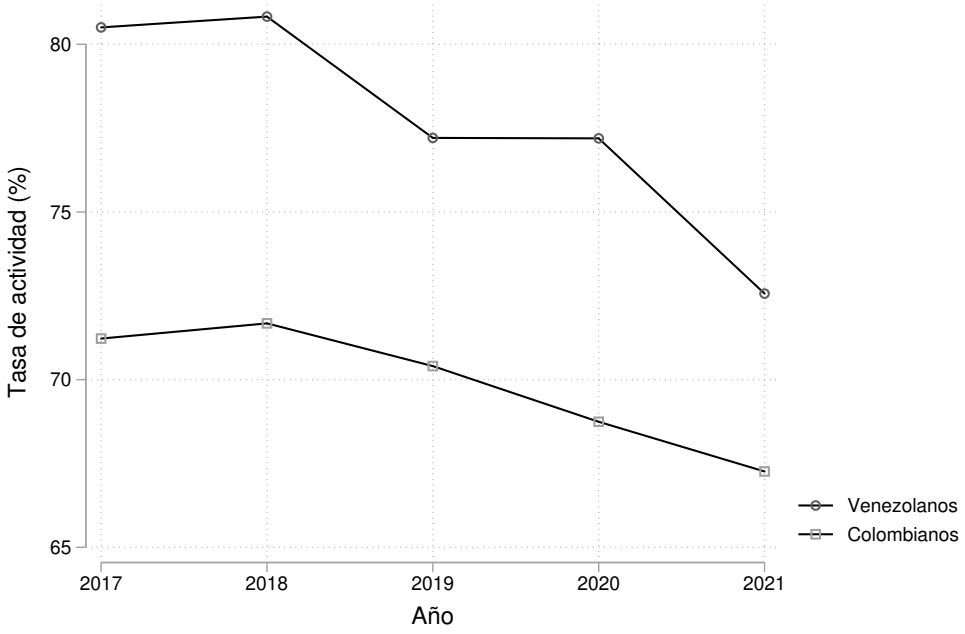
[6]Identificamos a los migrantes venezolanos como individuos nacidos en Venezuela que vivían en Venezuela 5 años antes de la entrevista. Aunque el GEIH introdujo su módulo de migración que permite una imagen más precisa y representativa de la población venezolana sólo en 2018 (que también permite distinguir entre ciudadanos venezolanos o ciudadanos colombianos retornados), utilizamos la misma definición de migrantes venezolanos para los años anteriores a o 2018.

Figura 1: Participación de los venezolanos en la población colombiana



Esta figura muestra la proporción de venezolanos en la población colombiana cada año entre 2015 y 2021. Fuente: GEIH y cálculos de los autores.

Figura 2: Tasas de actividad económica entre venezolanos y colombianos



Esta figura muestra la proporción de venezolanos y colombianos económicamente activos entre 2017 y 2021. Fuente: GEIH y cálculos de los autores.

muestra en la Figura 2, estas tasas se situaron por encima del 80 % y cerca del 71 % en 2017, respectivamente, y han ido disminuyendo desde entonces. Pero en general, la tasa de inmigrantes venezolanos activos en la economía es ligeramente superior a la de la totalidad de la población en Colombia.[7]

Hay varias posibles razones que expliquen la mayor participación de los venezolanos en la fuerza laboral. Por ejemplo, los migrantes son más jóvenes, en promedio, que la población colombiana (que es el caso según la GEIH) y, por lo tanto, es más probable que los jóvenes formen parte de la fuerza laboral.

[7]Las cifras del mercado laboral de los venezolanos en Colombia para los años anteriores a 2017 están muy distorsionadas debido a la escasa presencia de inmigrantes venezolanos en la población en esos años.

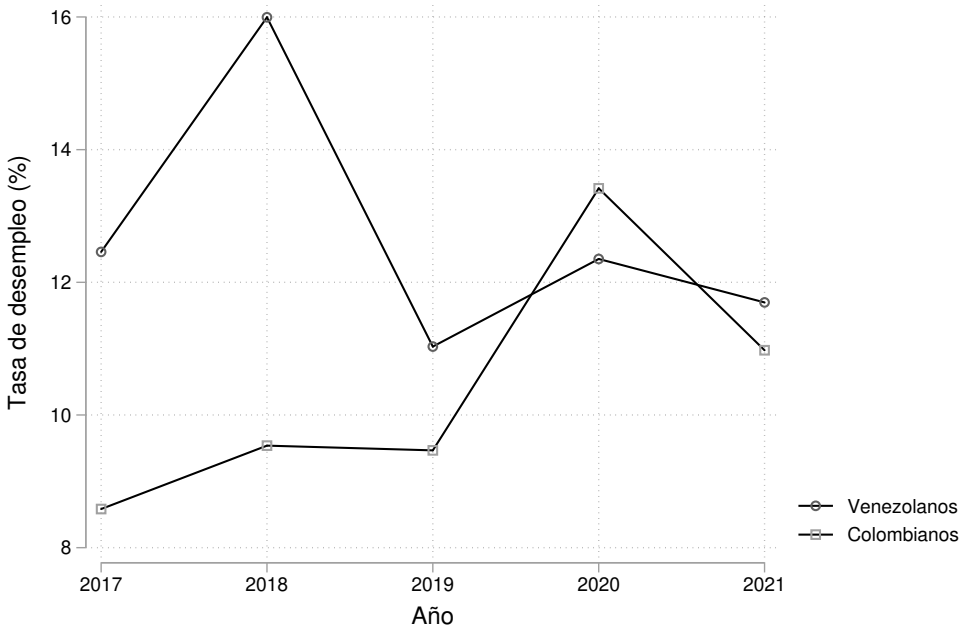
Otra posible razón es la necesidad económica: los inmigrantes llegan en situación de vulnerabilidad y más personas dentro de un hogar deben trabajar para llegar a fin de mes.

Como se insinuó anteriormente, un subconjunto de la población económicamente activa podría estar buscando un trabajo, o en otras palabras, desempleados. A finales de 2021, la tasa de desempleo de los venezolanos en Colombia era del 11,7 por ciento, mientras que esta tasa se situaba en el 11 por ciento para el resto de la población económicamente activa del país. Como se muestra en la Figura 3, estas tasas se situaban por encima del 12 por ciento y cerca del 9 por ciento, respectivamente, a finales de 2017. Si bien el aumento global del desempleo entre 2019 y 2021 apunta a tendencias más amplias de la economía colombiana -explicadas potencialmente en parte por el choque COVID-19- los venezolanos siguen rezagados en materia de empleo. Sin embargo, el aumento del desempleo para los venezolanos fue menor que el del resto de la población, lo que quizás sea una "buena noticia" desde la perspectiva de la inserción laboral. Sin embargo, no está claro hasta qué punto estos venezolanos desempleados están protegidos por las prestaciones de desempleo u otras redes de seguridad que los colombianos recibirían al pasar de un empleo a otro. Nótese que durante la pandemia de COVID-19, en 2020, el desempleo venezolano fue inferior al de los colombianos, un hecho estilizado interesante que merece la pena estudiar para entenderlo mejor.

Tal vez el mayor "elefante en la habitación" cuando se trata de la situación de los venezolanos en la fuerza laboral colombiana es su tasa de informalidad. Para finales de 2021, cerca del 51 por ciento de los venezolanos que se encontraban trabajando se encuentraban en el sector informal según la definición del DANE (Agencia Estadística de Colombia)[8],

[8]Hasta 2021, el DANE calculó la informalidad según el tamaño de la empresa y la situación laboral del encuestado. De acuerdo con su definición, la que utilizamos en este estudio, se considera a un trabajador como un trabajador informal a aquella persona que trabaja en establecimientos, negocios o empresas que emplean hasta cinco personas

Figura 3: Tasas de desempleo entre venezolanos y colombianos



Esta figura muestra la proporción de venezolanos y colombianos desempleados entre 2015 y 2021, según la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del Departamento de Estadística de Colombia (DANE).

mientras que las tasas de trabajo informal fueron del 44 por ciento para el resto del mercado laboral.

Como se muestra en la Figura 4, la tasa de informalidad de los trabajadores venezolanos en Colombia siempre ha sido significativamente mayor que la de los colombianos. En 2017, cerca de la mitad de los trabajadores venezolanos se encontraban en el sector informal, mientras que la misma cifra para los colombianos era de alrededor del 45 por ciento. La tasa de informalidad entre los venezolanos se incrementó hasta alcanzar un máximo de 54,6 por ciento en 2019, y si bien ha disminuido desde entonces hasta los niveles actuales de 51 por ciento, la informalidad se mantuvo prácticamente sin cambios para los colombianos durante ese período.

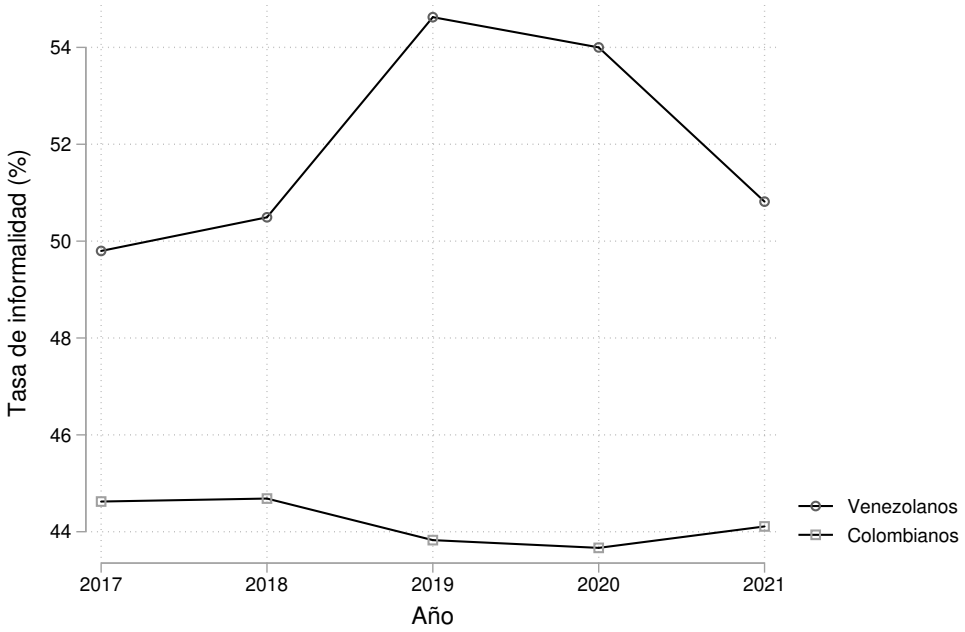
Si bien las crecientes tasas de formalidad de los venezolanos entre 2019 y 2021 son una señal alentadora de la decisión del Gobierno de otorgarles un estatus de protección, la diferencia de casi 7 puntos porcentuales en la formalidad entre los venezolanos y el resto del mercado laboral colombiano apunta hacia una señal más preocupante: las restricciones a la inclusión laboral de los venezolanos en la economía colombiana.

Por lo tanto, en este informe nos centramos especialmente en los mercados laborales formales. No sólo porque es donde vemos la mayor brecha en términos de integración en el mercado laboral, sino también porque el éxito de la integración incluye tener un empleo que incluya no sólo el pago, sino también los beneficios, la estabilidad y la certeza que simplemente es casi inexistente en el sector informal. Además, mediante la integración en los mercados formales de trabajo, los inmigrantes pueden pagar los impuestos que les corresponden y aumentar su ya rica contribución a la sociedad.

Según nuestra muestra de la base de datos PILA, el número de ve-

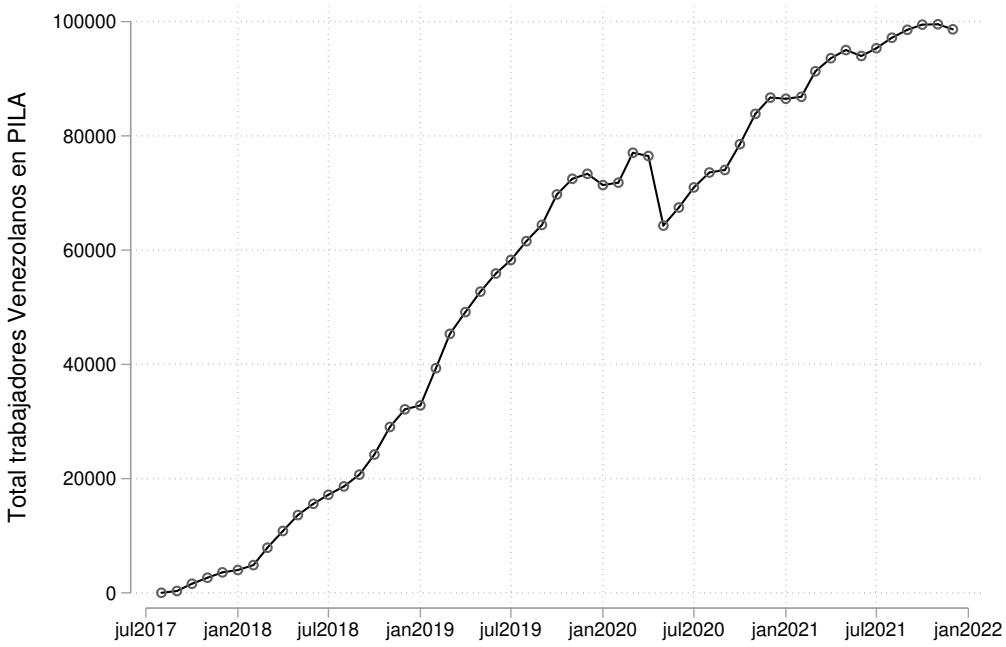
en todas sus agencias y sucursales, con excepción de los profesionales independientes. También incluye a los trabajadores familiares no remunerados, trabajadores no remunerados en empresas o negocios pertenecientes a otros hogares, empleados domésticos, jornaleros.

Figura 4: Tasas de informalidad entre venezolanos y colombianos



Esta figura muestra la proporción de venezolanos y colombianos que trabajan en el sector informal entre 2015 y 2021, tal y como se recoge en la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del Departamento de Estadística de Colombia (DANE).

Figura 5: Número de trabajadores venezolanos en el PILA



Esta figura traza el número total de trabajadores venezolanos, mes a mes, que aparecen en la base de datos de la PILA, que es un proxy para trabajar en el sector formal, desde mediados de 2017 hasta finales de 2021. Fuente: PILA y cálculos de los autores.

nezolanos que aparecen en dicha base de datos -una aproximación a su participación en la fuerza laboral formal- desde mediados de 2017 hasta finales de 2021, a diciembre de 2021, el número de trabajadores venezolanos en el PILA llegaba a casi 100 mil. La tendencia positiva a lo largo del tiempo representada en la Figura 5 es alentadora, pero por supuesto, durante este mismo período los inmigrantes venezolanos siguieron fluyendo en la economía, por lo que la tendencia es de esperar.

En general, la integración laboral de los venezolanos en el mercado de trabajo formal no sólo es el mayor reto, sino que también representa la mayor oportunidad, y una situación en la que todos ganan para los propios migrantes, sus comunidades receptoras y el país.

Un marco para evaluar e identificar los obstáculos a la integración laboral de los inmigrantes venezolanos

Si bien las brechas en las tasas de actividad económica, desempleo e informalidad parecen estar convergiendo entre colombianos y venezolanos, como se mostró anteriormente, el gran y crónico rezago en la participación de los venezolanos en la economía formal de Colombia se mantiene como la señal agregada más preocupante de su potencial exclusión laboral.

Por lo tanto, en esta sección describimos y aplicamos una metodología propia para identificar las restricciones a la inclusión laboral de los venezolanos. En particular, utilizamos los patrones de crecimiento del empleo formal en los segmentos (definidos como sectores económicos en cada departamento) de la economía colombiana para los venezolanos y los comparamos con los del resto de la población. Esto nos permite identificar los segmentos en los que la penetración del mercado laboral para los venezolanos fue más lenta que para el resto de la población, lo que sugiere la existencia de importantes cuellos de botella. Aunque reconocemos que probablemente podría haber otras razones por las que los venezolanos no están siendo contratados al mismo ritmo que otros en la fuerza laboral, como su conjunto de habilidades o experiencias. Sin embargo, con estos patrones calculamos un número de trabajadores formales venezolanos "ausentes" por segmento, que puede ser utilizado por los hacedores de política para priorizar su atención en la evaluación de las restricciones a la integración laboral de los venezolanos en particular 32 departamentos colombianos y 22 sectores económicos (definidos como "sectores" en la Clasificación Industrial Internacional Estándar).[9]

[9] Los sectores son Agricultura, Artes, Servicios Administrativos, Comercio, Comunicaciones, Construcción, Educación, Electricidad, Extraterritorial, Finanzas, Gobierno, Salud, Hoteles/Restaurantes, Empleo Doméstico, Manufactura, Minería, Otros Servicios, Inmobiliaria, Servicios Profesionales, Transporte y Agua.

Comparar de los venezolanos con el rendimiento de los trabajadores colombianos es importante, ya que estos últimos captan la evolución de las demandas del mercado laboral local e industrial en ausencia de las posibles limitaciones a las que pueden enfrentarse los venezolanos. Sin embargo, una adecuada comparación del crecimiento del empleo observado entre venezolanos y colombianos en estos estrechos segmentos debe considerar el crecimiento estructural de la presencia venezolana en todo el país. Esto es crítico ya que, como mencionamos anteriormente, el número de venezolanos en Colombia creció un 11,2 % entre diciembre de 2019 y 2021, mientras que la población total en el país se mantuvo prácticamente inalterada.

Para realizar este análisis, utilizaremos los datos de la PILA, que es algo así como el censo administrativo de todos los trabajadores formales en Colombia, que nos proporciona en forma agregada el Ministerio de Salud de Colombia (quien administra el conjunto de datos). Utilizamos los agregados del número de trabajadores en cada departamento y segmento industrial para diciembre de 2021 y diciembre de 2019. Es importante que clasifiquemos estos agregados según la nacionalidad, separando a los venezolanos del resto de la fuerza laboral formal.

Como el número de venezolanos también está cambiando en ese período de tiempo (y por lo tanto el empleo total de venezolanos crecerá, naturalmente), medimos la importancia relativa de los venezolanos en un segmento determinado de la economía formal. Lo hacemos dividiendo los trabajadores venezolanos en ese segmento como proporción del total de trabajadores en ese mismo segmento por la proporción de venezolanos en la población total (ver el Apéndice Metodológico para las ecuaciones formales).

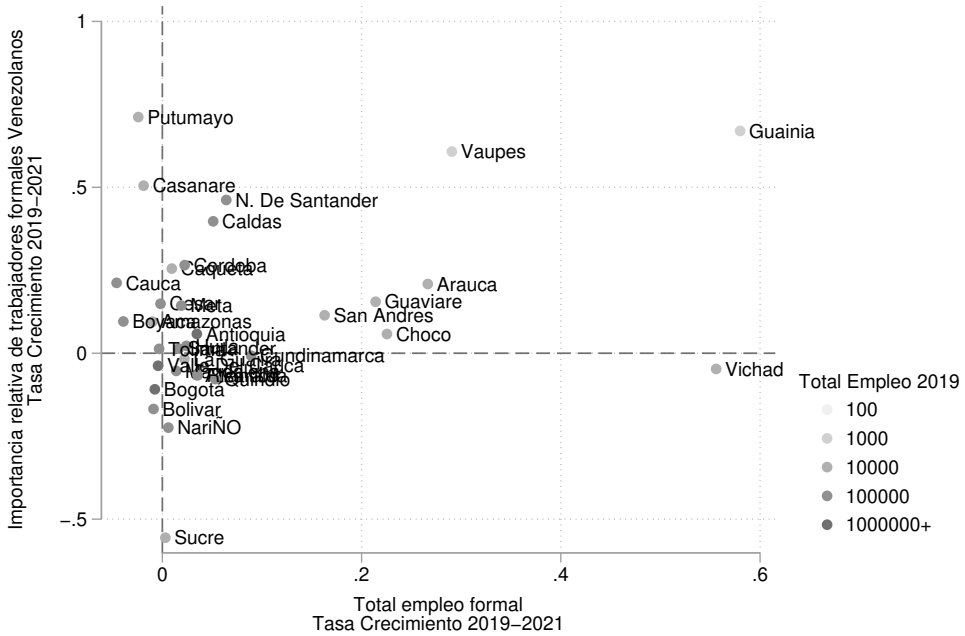
Por ejemplo, en el año 2021, los trabajadores venezolanos representaban el 3 por ciento del total del empleo formal en el sector de Hoteles y Restaurantes en Bogotá; mientras que los venezolanos en ese mismo

año representaban cerca del 0,8 por ciento del total del empleo formal en el país. Por lo tanto, en este caso, la importancia relativa de los venezolanos en ese segmento es de 3,75 (3/0,8). Esto significa esencialmente que los trabajadores formales venezolanos están sobrerrepresentados en el sector de Hoteles y Restaurantes en Bogotá en 3,75 veces, dada su participación en la población total de relevancia.

Aunque esto parece un buen ejemplo de integración del mercado laboral, curiosamente, esta misma cifra para 2019 fue de 4,25, lo que implica que hubo una caída en la presencia relativa de los trabajadores formales venezolanos en este sector, lo que implica que este es un sector en el que los venezolanos empeoraron en términos de integración laboral a lo largo de los dos años. Así, nuestra metodología toma en cuenta la tasa de crecimiento de la importancia relativa de los trabajadores formales venezolanos en cada segmento como insumo para identificar los cuellos de botella. En el caso de Hoteles y Restaurantes en Bogotá, esta tasa de crecimiento es de aproximadamente -11 %.

Además, como parte de nuestra metodología, también calculamos el crecimiento global del empleo formal para cada segmento basándonos en las cifras de empleo formal para todos los trabajadores de la economía (también de la PILA). Esto es crucial, ya que sirve como medida de referencia que pone en contexto la presencia reiterativa de los venezolanos dada la tendencia general del mercado laboral en ese mismo segmento. Para continuar con el ejemplo del sector de Hoteles y Restaurantes en Bogotá, el empleo formal cayó cerca de 14 por ciento en ese segmento entre 2019 y 2021. Esto implica que los trabajadores formales venezolanos perdieron importancia en ese segmento en una proporción similar (incluso ligeramente menor) a la del segmento en su conjunto. Por lo tanto, esto pone en contexto el hecho de que si bien los venezolanos empeoraron en términos de su presencia en ese segmento, es posiblemente un artefacto del choque económico al sector como un todo y no impulsado por el

Figura 6: Indicadores de inserción laboral de los venezolanos, por departamento



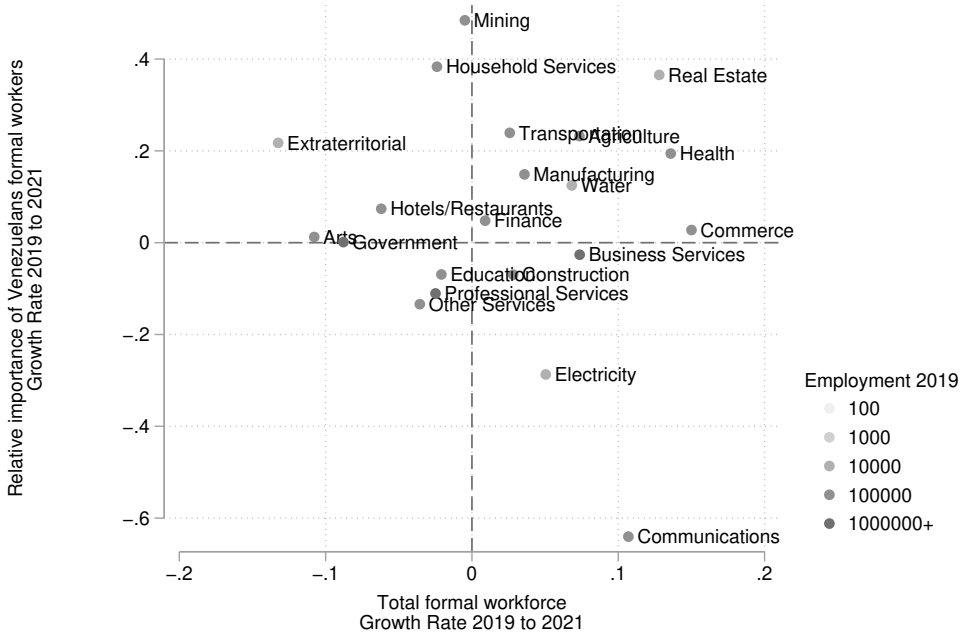
Esta figura traza el crecimiento nacional entre 2019 y 2021 de la fuerza de trabajo formal total (eje horizontal) y de la importancia relativa de los venezolanos en su fuerza de trabajo formal (eje vertical) por actividad económica. Las líneas horizontales y verticales discontinuas representan marcas de no crecimiento. El color de los marcadores se asemeja al tamaño de la fuerza laboral en la línea de base (año 2019), con colores más claros (más oscuros) que representan tamaños de fuerza laboral más pequeños (más grandes). Fuente: PILA y cálculos de los autores.

desempeño específico de los venezolanos en ese segmento.

Por ejemplo, la Figura 7 representa estas dos tasas de crecimiento para cada uno de los 32 entidades geográficas (departamentos) de Colombia, mientras que la Figura 6 visualiza estas dos medidas utilizando los 22 sectores económicos de nuestra muestra para Colombia en su conjunto.

En ambas figuras el eje vertical mide la tasa de crecimiento de nuestra medida sobre la importancia relativa de los venezolanos en el segmento explicado anteriormente (y detallado en el Apéndice Metodológico). Si-

Figura 7: Indicadores de inserción laboral de los venezolanos, por sectores



Esta figura traza el crecimiento nacional entre 2019 y 2021 del total de la fuerza laboral formal (eje horizontal) y de la importancia relativa de los venezolanos en su fuerza laboral formal (eje vertical) para cada departamento de Colombia. Las líneas discontinuas horizontales y verticales representan marcas de no crecimiento. El color de los marcadores se asemeja al tamaño de la fuerza laboral en la línea de base (año 2019), con colores más claros (más oscuros) que representan tamaños de fuerza laboral más pequeños (más grandes). Fuente: PILA y cálculos de los autores.

guiendo la misma lógica, el eje horizontal es la tasa de crecimiento del empleo formal total en ese segmento entre 2019 y 2021. Los marcadores están coloreados según al tamaño del total del segmento en 2019 en logarítmico común (en base a 10), de forma que el número 4 implica un sector que tenía 10.000 trabajadores en 2019, y el 5 que tenía 100.000 trabajadores en 2019, como se detalla en la leyenda.

Las líneas discontinuas marcan los casos en los que no hay crecimiento en la importancia relativa de los venezolanos o en el tamaño del mercado laboral formal (en valores cero para ambos). Los valores a la izquierda (derecha) de la línea vertical son aquellos en los que los venezolanos redujeron (aumentaron) su importancia relativa entre 2019 y 2021, mientras que los valores por encima (debajo) de la línea horizontal discontinua son aquellos en los que el empleo total en ese segmento creció (se redujo) entre 2019 y 2021.

Basándonos en las líneas discontinuas, podemos describir los cuatro cuadrantes resultantes de la siguiente manera:

- **Ganar (arriba a la derecha)**: El segmento creció y la presencia de venezolanos también aumentó.
- **Resistencia (arriba a la izquierda)**: El segmento se redujo, pero la presencia de venezolanos aumentó.
- **Oportunidad perdida (abajo a la derecha)**: El segmento creció y la presencia de venezolanos disminuyó.
- **Pérdida (abajo a la izquierda)**: El segmento se redujo y la presencia de venezolanos disminuyó.

Si bien ambos segmentos inferiores son preocupantes desde la perspectiva de la inclusión, sostenemos que los responsables de la formulación de políticas deberían prestar más atención al cuadrante de la “Oportunidad perdida”, ya que los patrones anteriores observados de participación de los venezolanos deberían haber conducido a un aumento de

las oportunidades de empleo para los venezolanos dado el desempeño observado de un segmento determinado.

Así, según los datos de la Figura 6, departamentos como Atlántico, Cundinamarca, La Guajira, Magdalena, Nariño, Quindío, Risaralda, Sucre y Vichada experimentaron un lento crecimiento de la integración venezolana en la fuerza de trabajo formal, mientras que la economía formal en su conjunto creció en términos de empleo. Se trata de oportunidades perdidas para la integración laboral de los venezolanos y son casos dignos de estudio para identificar posibles cuellos de botella a nivel departamental. De acuerdo con la Figura 7, que considera sectores más amplios para el mercado nacional, la actividad económica en los sectores de Comunicaciones, Construcción, Electricidad y Servicios Empresariales representa casos en los que la integración del mercado laboral formal venezolano quedó rezagada con respecto a la tendencia general del mercado durante 2019 a 2021.

Sin embargo, según ambas cifras, también hay buenas noticias. Los puntos situados en el cuadrante superior derecho (o en ambos cuadrantes superiores, de hecho) muestran signos positivos de integración de los venezolanos en el mercado laboral. Esto incluye industrias como Manufactura, Comercio, Inmobiliaria, Finanzas, Agricultura y Transporte, entre otras; así como lugares como Norte de Santander, Arauca, Boyacá, y otros.

Sin embargo, este es un análisis que vale la pena hacer a un nivel mucho más granular. Esto es lo que se muestra en la Figura 8, que visualiza 503 puntos para combinaciones de 32 departamentos y 22 sectores económicos en nuestro conjunto de datos para los que el empleo en la línea de base en 2019 tenía al menos un empleado formal (para los puntos con cero empleo formal en 2019 no podemos calcular las tasas de crecimiento). Uno de estos puntos, por ejemplo, es Hoteles y Restaurantes en Bogotá.

Hay 140 segmentos en esta visualización que caen en el cuadran-

te inferior derecho de “oportunidades perdidas”. Estos, como se explicó anteriormente, son segmentos para los cuales el mercado laboral formal creció pero la importancia relativa de los venezolanos en esos segmentos, en cambio, se redujo. En nuestra siguiente subsección diseñamos una metodología para identificar estos segmentos y, a su vez, clasificar todos los segmentos según la integración de los venezolanos en el mercado laboral (o la falta de ella) de acuerdo con un simple cálculo, para proporcionar a los responsables de las políticas una lista de segmentos que podrían requerir atención dados los posibles cuellos de botella que impiden la integración de los inmigrantes.

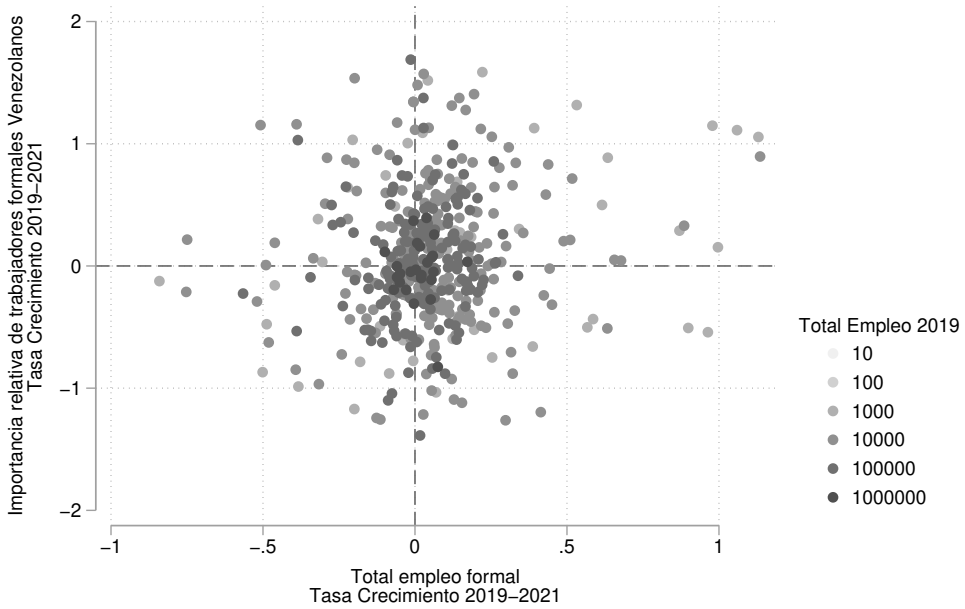
Computar los “venezolanos ausentes”: identificar los segmentos que presentan bajo rendimiento

Podemos utilizar las tasas de importancia relativa por segmento de 2019 para estimar el número de venezolanos que se habrían empleado en un determinado segmento en 2021 si hubiera mostrado el mismo rendimiento general, pero con tasas de participación venezolana inalteradas.

Este enfoque es útil porque se basa en los patrones descritos en nuestro marco, pero pondera los eventos de un segmento determinado por su tamaño relativo, lo que permite a los hacedores de política clasificarlos teniendo en cuenta su rendimiento, su inclusión de venezolanos y su importancia general relativa.

Por ejemplo, según nuestro método el sector de la construcción en Bogotá tiene 321 trabajadores formales *venezolanos ausentes*. La forma en que llegamos a este número comienza con el hecho de que identificamos a 2535 venezolanos trabajando en ese segmento en 2019. Lo multiplicamos por el factor de crecimiento del empleo total en ese segmento entre 2019 y 2021, que es de 1,021 (es decir, un crecimiento de alrededor de 2 %). A continuación, multiplicamos de nuevo por el crecimiento de los ve-

Figura 8: Indicadores de integración laboral de los venezolanos, por segmentos



Nota: Solamente valores entre los percentiles 1 y 99 son visualizados.

Esta figura traza para cada combinación de 32 departamentos y 22 actividades económicas (por ejemplo, segmentos) el factor de crecimiento entre 2019 y 2021 de la fuerza laboral formal total (eje horizontal) y de la importancia relativa de los venezolanos en su fuerza laboral formal (eje vertical). Las líneas horizontales y verticales discontinuas representan marcas de no crecimiento. El color de los marcadores se asemeja al tamaño de la fuerza de trabajo en la línea de base (año 2019), con colores más claros (más oscuros) que representan tamaños de fuerza de trabajo más pequeños (más grandes). Fuente: PILA y cálculos de los autores.

nezolanos en el mercado laboral formal en su conjunto en relación con el crecimiento del mercado laboral formal en su conjunto, que corresponde a 1,312 (es decir, un crecimiento de alrededor del 30 %), para asegurarnos de que damos cuenta del crecimiento continuo de los venezolanos en la población pertinente. Esto nos da 3395 trabajadores. Como en realidad, para 2021, sólo había 3074 trabajadores formales venezolanos en ese segmento, concluimos que faltaban 321 trabajadores venezolanos. Para ver las ecuaciones formales detrás del cálculo, remitimos al lector a nuestro Apéndice Metodológico.

Estos cálculos permiten a los responsables de tomar las decisiones de política pública centrarse en un número limitado de segmentos que muestran niveles desproporcionados de *venezolanos ausentes*. Además, creemos que estas estimaciones son útiles para clasificar los segmentos de forma ordinal para orientar otros análisis cuantitativos y cualitativos con el fin de seguir evaluando los patrones de exclusión y considerar políticas para abordarlos. Es importante resaltar que estos números están destinados a servir como un ordenamiento no cardinal. Si bien el cálculo que hacemos se basa en cifras reales, hay otros factores (como un mayor flujo de los mercados laborales informales a los formales, por ejemplo) que podrían afectar significativamente el número de venezolanos desaparecidos, que lamentablemente no observamos en los datos. Pero en la medida en que los patrones de crecimiento de la inclusión en el mercado laboral están efectivamente representados por la dinámica que vemos en los mercados laborales formales, nuestras cifras sirven para priorizar ciertos segmentos sobre otros.

El análisis más granular en la visualización presentada en la Figura 8 anterior nos permite listar en la Tabla 1 las diez combinaciones de departamento y actividad económica con mayor número de venezolanos desaparecidos según nuestra metodología. Destaca el sector de comunicaciones en Bogotá, al ser un segmento con un crecimiento global del

empleo formal de cerca del 8 por ciento entre 2019 y 2021, mientras que el empleo formal venezolano en ese sector en 2021 se encontraba en el 44 por ciento del nivel que tenía en 2019 (es decir, una caída del 66 por ciento) con cerca de 1800 venezolanos desaparecidos. Como se explicó anteriormente, esto significa que si la presencia relativa de venezolanos en ese segmento hubiera evolucionado de la misma manera que el crecimiento general del segmento, habríamos visto 1800 venezolanos más empleados de lo que realmente vemos, al final de 2021. Este segmento estaría representado en el punto que se encuentra en el cuadrante inferior derecho de la Figura 8 anterior. Vale la pena mencionar nuevamente que los números de venezolanos faltantes (en la última columna de la tabla) sólo pretenden servir como una medida ordinal unidimensional que nos permite identificar los sectores de acuerdo a su per- fección en términos de integración al mercado laboral de los inmigrantes venezolanos. El número real de venezolanos que podrían ser absorbidos en ese segmento podría ser mayor o menor que eso, dado un conjunto de condiciones económicas.

Otros sectores económicos de Bogotá en los que hay importantes diferencias entre el crecimiento global y la integración de los venezolanos son los servicios administrativos, la ciencia, la construcción, el comercio y servicios, incluidos los profesionales. No es de extrañar que Bogotá aparezca tantas veces en esta lista, ya que la clasificación tiene en cuenta el tamaño global del segmento. Al ser la ciudad más grande del país, Bogotá tiende naturalmente a ocupar un lugar más alto en todos los sectores. Sin embargo, hay otras combinaciones de departamentos y sectores en esa lista, como Construcción y Ciencia en el Valle del Cauca, así como Ciencia en Antioquia y Servicios Administrativos en el Departamento de Risaralda.

Es importante señalar que la prevalencia de los Servicios Profesionales en esta lista podría sugerir que un importante cuello de botella que

Cuadro 1: Segmentos de peor desempeño que integran a los trabajadores venezolanos

Departamento	**Sector**	**Crecimiento Venezolanos**	**Crecimiento Total**	**Venezolanos Faltantes**
Bogotá	Comunicaciones	0.44	1.08	1,807
Bogotá	Servicios administrativos	0.89	1.06	842
Bogotá	Servicios Profesionales	0.91	0.94	520
Valle Del Cauca	Construcción	0.70	1.05	506
Bogotá	Otros Servicios	0.82	0.97	426
Bogotá	Construcción	0.91	1.02	321
Valle Del Cauca	Servicios Profesionales	0.82	0.93	240
Antioquia	Servicios Profesionales	0.93	1.02	230
Bogotá	Comercio	0.95	1.06	220
Risaralda	Servicios administrativos	0.63	1.12	207

Esta tabla enumera los diez segmentos (combinaciones de sectores económicos y departamentos geográficos) con peor desempeño en cuanto a la inserción laboral de los inmigrantes venezolanos entre 2019 y 2021, según nuestra medida de venezolanos desaparecidos.

impide a los venezolanos integrarse podría ser las dificultades que encuentran los inmigrantes para validar sus credenciales profesionales, que es un requisito importante para trabajar en el sector formal en muchas industrias en ocupaciones profesionales.

El cuadro 2, en cambio, presenta los segmentos para los que la integración de venezolanos en la fuerza laboral según nuestras métricas fue la más exitosa entre finales de 2019 y finales de 2021. Nótese que en esta tabla, los números de *venezolanos ausentes*(última columna) son siempre negativos, lo que podría ser contraintuitivo a primera vista. Sin embargo, se trata de casos en los que los trabajadores venezolanos tuvieron un rendimiento superior en términos de integración en el mercado laboral y hubo una ganancia neta de venezolanos en ese segmento, lo que se representa con números negativos de desaparecidos. En ocasiones, estas cifras negativas podrían servir a los tomadores de decisiones como ejemplos de segmentos en los que la integración se está produciendo a un ritmo

Cuadro 2: Segmentos con mejor rendimiento que integran a los trabajadores venezolanos

Departamento	**Sector**	**Crecimiento Venezolanos**	**Crecimiento Total**	**Venezolanos Faltantes**
Antioquia	Manufactura	1.29	1.07	-864
Bogotá	Transporte	1.48	1.04	-424
Antioquia	Servicios administrativos	1.07	1.06	-351
Valle Del Cauca	Manufactura	1.21	1.01	-188
Antioquia	Hoteles/Comida	1.06	1.11	-146
Cundinamarca	Manufactura	1.27	1.05	-144
N. De Santander	Construcción	1.82	1.17	-139
Antioquia	Salud	1.86	1.16	-138
Antioquia	Transporte	1.17	1.02	-131
Vichada	Comercio	1.39	5.93	-130

Esta tabla enumera los diez segmentos (combinaciones de sectores económicos y departamentos geográficos) con mejor desempeño en cuanto a la inserción laboral de los inmigrantes venezolanos entre 2019 y 2021, según nuestra medida de venezolanos desaparecidos.

rápido, y quizás haya lecciones que aprender de ellos.

El sector manufacturero en Antioquia, por ejemplo, se destaca como un segmento en el que los venezolanos han logrado integrarse en el mercado laboral formal. Por ejemplo, la presencia relativa de venezolanos en ese segmento creció 29 por ciento entre 2019 y 2021 (desde el 1,29 cifra de la columna 7) mientras que el segmento en su conjunto creció un 7 por ciento (a partir de la cifra de 1,07 de la columna 8). En ese sentido, los venezolanos lograron incorporarse a ese segmento más rápido que el conjunto de la fuerza laboral formal. El departamento de Antioquia, de hecho, aparece varias veces en la tabla en varios sectores como Administración, Hoteles y Restaurantes, Salud y Transporte. Por lo tanto, vale la pena aprender de su experiencia. Otros segmentos que se encuentran entre los de mejor desempeño son el sector de Transporte en Bogotá, los sectores de mMnufactura en el Valle del Cauca y en Cundinamarca, el sector de la Construcción en Norte de Santander y el sector de Comercio

en Vichada.

Una importante contribución de este informe es un conjunto de datos descargables que proporciona estas estimaciones de los trabajadores formales venezolanos que faltan para cada segmento de la economía colombiana, que incluye 22 sectores para 32 departamentos, para que los tomadores de decisiones de todo el país puedan utilizar las herramientas a su disposición para identificar posibles cuellos de botella para la integración en sus propias jurisdicciones.

Es importante destacar que nuestra identificación de segmentos no es en absoluto una afirmación definitiva de la existencia de fallas o distorsiones del mercado que afectan a la integración en esos mismos segmentos. Esperamos que un análisis más profundo, que incluya quizás más análisis de datos junto con grupos de discusión y entrevistas, pueda distinguir entre los casos en los que existen distorsiones y fallos del mercado que impiden a los inmigrantes venezolanos integrarse, frente a otras posibles explicaciones que no son necesariamente un reflejo de una distorsión. Por ejemplo, en algunos casos podría ser que los inmigrantes venezolanos simplemente no tuvieran el conjunto de habilidades adecuado para trabajar en una industria determinada. Por ello, invitamos a los responsables políticos a utilizar nuestros resultados como punto de partida de una investigación para identificar posibles fallos del mercado o distorsiones específicas de cada segmento que puedan explicar la escasa integración.

4. Emprendimiento inmigrante

Datos estilizados sobre el emprendimiento de los inmigrantes en Colombia

Otra forma importante en la que los inmigrantes pueden participar en la actividad económica no es como empleados, sino como empresarios.

Al fin y al cabo, el acto de inmigrar comparte algunas características con el acto de convertirse en empresario, a saber, la capacidad de asumir riesgos. De hecho, en Estados Unidos está bastante documentado que los inmigrantes tienden a ser empresarios en tasas desproporcionadas (e.g., Kerr et al. (2020); Azoulay et al. (2022)). Como Bahar et al. (2022b) en su revisión de la literatura también documentan, los refugiados muestran tasas más altas de emprendimiento en lugares como Australia y el Reino Unido, en comparación con los nativos.

Sin embargo, en países en vía de desarrollo como Colombia, con muchos obstáculos a los que se enfrenta todo el mundo, y quizás especialmente los inmigrantes, como el acceso limitado a los mercados de crédito, las redes sociales limitadas y la falta de conocimiento de los mercados locales, el emprendimiento podría ser una propuesta especialmente arriesgada. De hecho, un estudio reciente de Bahar et al. (2022a) muestra que los inmigrantes venezolanos indocumentados que obtienen un visado multiplican por diez sus tasas de emprendimiento, lo que indica que tener acceso a los mercados formales, así como una mayor certeza sobre la duración de su estancia, es un factor importante que determina la actividad empresarial de los inmigrantes.

Como tal, la actividad empresarial de los inmigrantes puede responder a las políticas que pretenden resolver las fallas latentes del mercado que impiden a los individuos crear sus propios negocios. Por lo tanto, en esta sección nos centramos en los patrones y tendencias del emprendimiento *formal* entre los venezolanos en Colombia, para entender, si es que existen, los posibles cuellos de botella que, si se resuelven, pueden impulsar la creación de empresas por parte de estos inmigrantes, que a su vez podrían ser motores de la creación de empleo.

En particular, utilizamos el RUES, el registro mercantil completo de las empresas en Colombia, para estudiar todas las empresas creadas desde 2015 hasta 2021, con el fin de documentar las tendencias relativas a la

creación de empresas en Colombia por parte de extranjeros. Desafortunadamente, no podemos identificar a los propietarios de las empresas como venezolanos porque no disponemos de esos datos. [10] Sin embargo, al entender y documentar los patrones de emprendimiento de los extranjeros en Colombia, estamos seguros de que estamos documentando evidencia que es indicativa de la actividad empresarial de los inmigrantes venezolanos, ya que los venezolanos se han convertido en una parte cada vez mayor de todos los ciudadanos extranjeros en el país.

Nos centramos en la creación de empresas formales por la misma razón por la que nos centramos en los empleos formales en la sección anterior. Nos interesa entender los cuellos de botella de la actividad empresarial que representan situaciones en las que todos ganan: el gobierno, los inmigrantes y los colombianos.

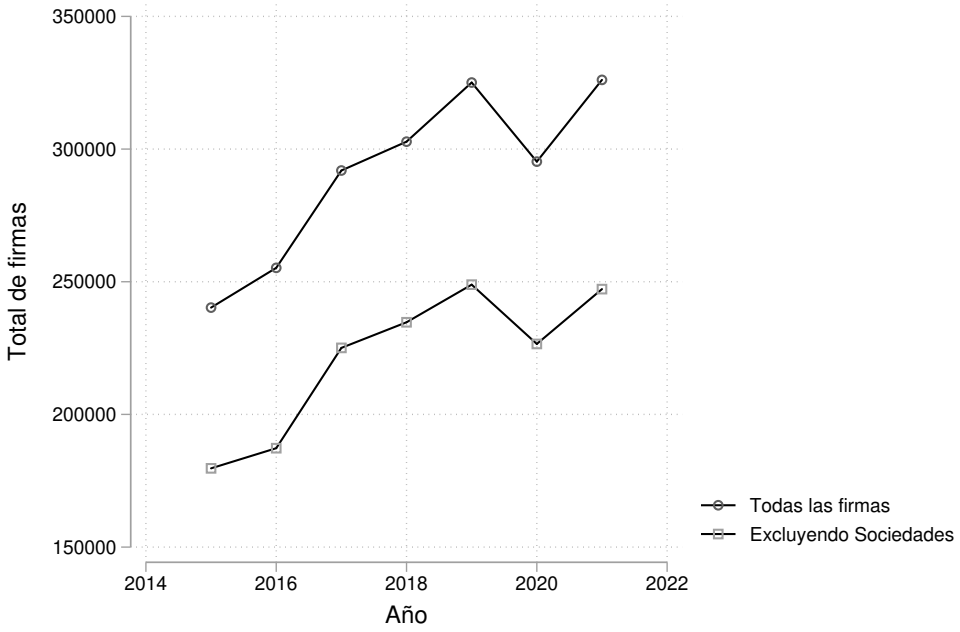
Antes de aplicar nuestro marco presentado anteriormente, presentamos algunas estadísticas básicas sobre las empresas de nuestra muestra.

La Figura 9 presenta el recuento de empresas totales por año en nuestra muestra desde 2015 hasta 2022. La línea con marcadores redondos cuenta el número total de empresas, mientras que la línea con marcadores cuadrados excluye del recuento todas las *Sociedades*, que a lo largo del análisis trataremos de forma diferente ya que las *Sociedades* tienden a ser empresas mucho más grandes y diferentes que la creadas por personas naturales. El número total de empresas creadas en Colombia ronda los 300 mil por año, con menos de 250 mil en 2015 y alrededor de 325 mil en 2021 (la evidente caída de la cifra en 2020 corresponde a la desaceleración económica relacionada con la COVID-19).

De todas estas empresas, podemos identificar las que son de propiedad extranjera basándonos en el tipo de identificación que su represen-

[10] Como se indica en la nota al pie 1, nuestros intentos de obtener estos datos de Migración Colombia fueron infructuosos.

Figura 9: Recuento de empresas formales, por año de creación



Esta figura muestra el número total de empresas creadas en Colombia para los años 2015 a 2022 según nuestra muestra. Incluye el recuento de todas las empresas (línea con marcadores redondos) y el recuento excluyendo las Sociedades (línea con marcadores cuadrados). Fuente: RUES y cálculos de los autores.

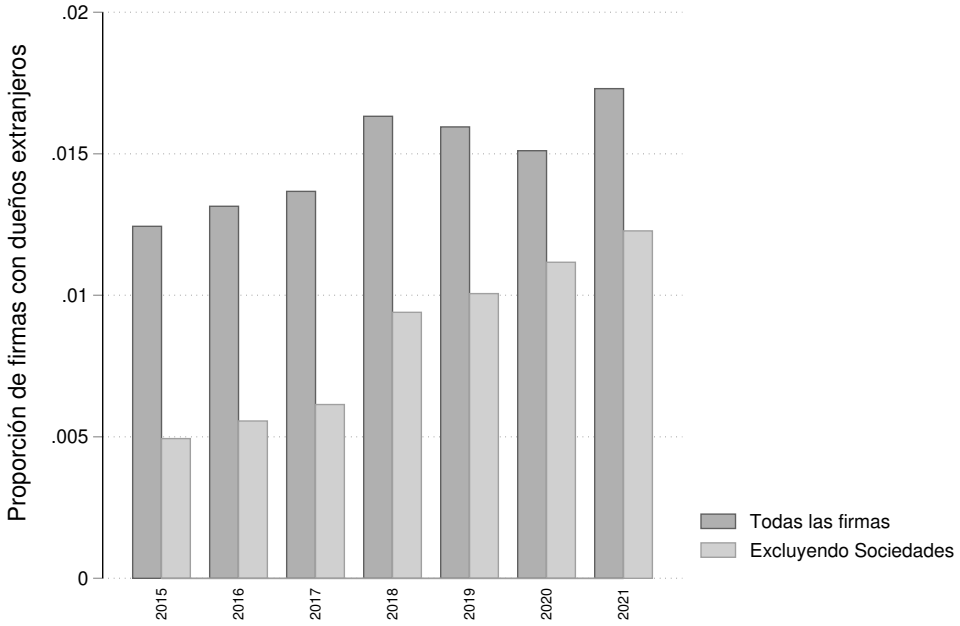
tante legal utilizó durante su registro formal. Consulte la discusión en la sección Datos para obtener más detalles al respecto.

La Figura 10 presenta este desglose, haciendo también la distinción para las empresas que excluyen a las *Sociedades*. La proporción de todas las empresas por parte de extranjeros en Colombia ha crecido de forma constante, pasando de alrededor del 1,25 por ciento en 2015 a cerca de 1,75 % en 2021. Si se excluyen las *Sociedades*, esta proporción disminuye, pero también aumenta con el tiempo, a un ritmo aún más rápido. En 2015, alrededor del 0,5 por ciento de todas las empresas de personas naturales creadas ese año eran propiedad de un extranjero, mientras que esa cifra se duplica con creces en 2021 hasta alcanzar el 1,25 por ciento. Es probable que este crecimiento refleje la gran afluencia de venezolanos en el país durante esos años.

La Figura 11 visualiza la intensidad de las empresas de propiedad extranjera creadas en 2021 en todos los departamentos de Colombia. Bogotá encabeza la lista con el 3,42 por ciento de las empresas creadas en 2021 pertenecientes a un extranjero, seguido por Antioquia con el 2,92 por ciento. La Guajira, un departamento fronterizo con Venezuela, también ocupa un lugar destacado con el 2,25 por ciento, mientras que la misma cifra para Norte de Santander, otro gran departamento fronterizo, es del 1,56, por debajo de la media nacional. [11] Bolívar es otro departamento con una proporción relativamente grande de empresas de propiedad extranjera creadas en 2021, con un 1,95 por ciento. Para el resto del país, las cifras tienden a estar por debajo del promedio nacional. Tal vez Atlántico se destaque como un departamento con una economía grande (concentrada principalmente alrededor de Barranquilla). Sin embargo, cuenta con una proporción muy baja de empresas de propiedad extranjera creadas en 2021, que se ubica en 0,7, la mitad del promedio nacional.

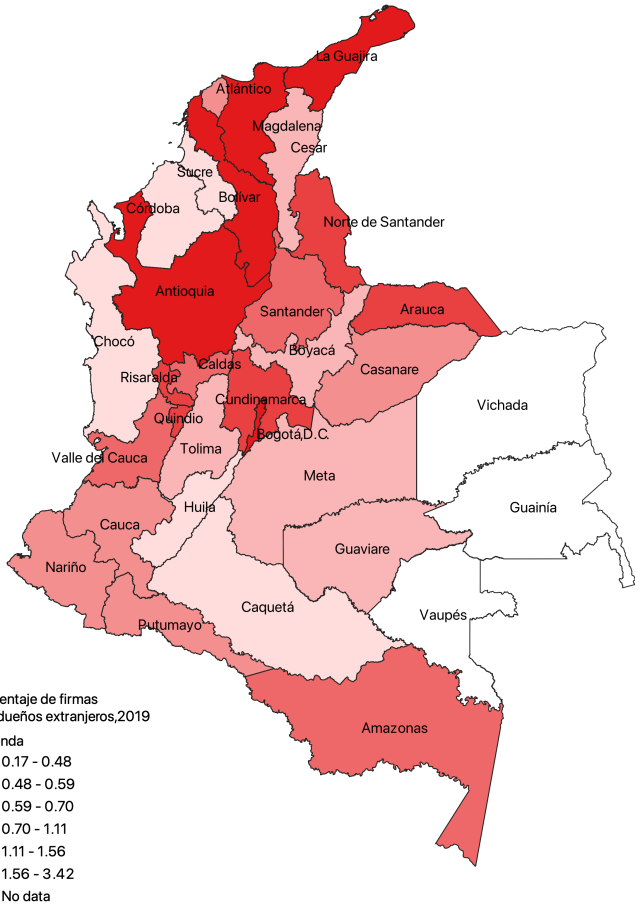
[11] Obsérvese que en la Figura 10 se estableció que en 2021 alrededor del 1,75 % de todas las empresas creadas en el país fueron creadas por un empresario extranjero.

Figura 10: Proporción de empresas formales creadas por extranjeros, por año



Esta figura muestra la proporción de todas las empresas creadas en Colombia para los años 2015 a 2022 que identificamos como de propiedad extranjera. Incluye la proporción de todas las empresas (barras más oscuras) y el recuento excluyendo las Sociedades (barras más claras). Fuente: RUES y cálculos de los autores.

Figura 11: Porcentaje de empresas de propiedad extranjera, 2021



Esta figura visualiza el porcentaje de empresas de propiedad extranjera en cada departamento de Colombia. Fuente: RUES y cálculos de los autores.

El cuadro 3 presenta la distribución de la actividad económica de las empresas de propiedad extranjera nacidas en 2021, en comparación con la distribución de los sectores de las empresas de propiedad colombiana. Casi el 30 % de todas las empresas creadas por extranjeros en 2021 se encuentran en el sector del Comercio (minorista y mayorista), en comparación con el 42 % de las empresas de propiedad colombiana. Además, el 17 por ciento de las empresas de propiedad extranjera fundadas en 2021 se encuentran en el sector de Hoteles y Restaurantes, mientras que la cifra correspondiente a las empresas de propiedad colombiana es del 15 por ciento. Otros sectores importantes para las empresas de propiedad extranjera fundadas en 2021 son los servicios (empresariales, profesionales, inmobiliarios y otros) que representan en total más del 24 por ciento, en comparación con poco más del 15 por ciento para las empresas de propiedad colombiana. Los empresarios extranjeros son 3 veces más propensos a iniciar negocios en el sector de las Comunicaciones, con un 6,5 por ciento de las empresas creadas en 2021 por extranjeros que pertenecen a este sector, en comparación con el 2,3 por ciento de las empresas de los empresarios colombianos. En cuanto al sector manufacturero y al sector de la construcción, la proporción de empresas extranjeras y colombianas creadas en 2021 es similar, situándose en torno al 9 por ciento, 10 por ciento (manufactura) y alrededor de 3 a 4 por ciento (Construcción). El cuadro detalla todos los demás sectores de la economía. El cuadro detalla todos los demás sectores de la economía.

Un análisis importante a tener en cuenta en el caso de las empresas es hasta qué punto las empresas de propiedad extranjera se destacan en términos de rendimiento. Aquí estamos limitados por los datos, ya que no observamos características importantes como las ventas o los beneficios, pero sí los activos y el empleo.

Por lo tanto, una aspecto importante que queremos abordar es hasta qué punto las empresas de propiedad extranjera son más o menos inten-

Cuadro 3: Proporción de empresas creadas en 2021 por actividad económica y tipo de propietario

Sector	**% Extranjera**	**% Colombiana**
Comercio	27.37	42.07
Hoteles/Comida	17.05	15.10
Otros Servicios	9.32	4.54
Manufactura	9.20	9.81
Servicios Profesionales	7.35	4.76
Comunicaciones	6.51	2.30
Servicios Administrativos	4.95	4.18
Inmobiliaria	3.57	1.76
Construcción	3.12	4.21
Transporte	1.72	2.70
Artes	1.68	2.35
Agricultura	1.60	1.76
Electricidad	1.51	0.11
Educación	1.45	0.89
Salud	1.40	1.36
Finanzas	1.29	1.03
Minería	0.54	0.30
Agua	0.34	0.70
Gobierno	0.05	0.05
Servicios Domésticos	0.00	0.01
Extraterritorial	0.00	0.00

En este cuadro se desglosa, tanto para las empresas creadas por extranjeros como por colombianos, la participación de esas empresas por actividad económica, con base en la totalidad de las empresas creadas en 2021. Fuente: RUES y cálculos de los autores.

sivas en capital que las empresas comparables de propiedad colombiana. Esta es una cuestión de política importante, porque en la medida en que los extranjeros -entre ellos los venezolanos- tengan limitaciones en el acceso al capital, esto podría reflejarse en la relación entre el capital (por ejemplo, activos) y los empleados en sus establecimientos en el momento del nacimiento de una empresa. En general, si este es el caso, esta distorsión del mercado podría estar impidiendo que estos empresarios alcancen su pleno potencial y que surjan mayores emprendimientos.

Para abordar esto, realizamos un análisis de regresión lineal en el que estimamos la diferencia media de activos por empleado en el año de nacimiento de la empresa entre las empresas de propiedad extranjera y las de propiedad colombiana. Estimamos esta regresión incluyendo una batería de efectos fijos, lo que nos ayuda (aunque de forma imperfecta) a comparar las empresas de propiedad extranjera con un conjunto de empresas comparables de propiedad colombiana definidas por estar activas en el mismo código industrial (CIIU a cuatro dígitos), ubicadas en el mismo departamento y fundadas en el mismo año (véase nuestro Apéndice metodológico para más información).

Una palabra de precaución es importante aquí, ya que estas dos variables obtenidas del RUES a través de CONFECAMARAS, los activos y el empleo, son autodeclarados en el momento del registro de la empresa, y por lo tanto su exactitud puede ser cuestionada. Sin embargo, para este análisis utilizamos los datos de los años 2019, 2020 y 2021 únicamente. Lo hacemos porque en 2019, tras una decisión del gobierno detallada en el CONPES (2019), se volvió obligatorio para las empresas que se registran en sus respectivas cámaras de comercio deben informar anualmente sobre el empleo, entre otros indicadores de la empresa.

Sin embargo, cerca de la mitad de la muestra de empresas que nacen entre 2019 y 2021 declaran no tener ningún empleado. [12] Una de las ra-

[12]Esto es consistente con Confecámaras (2018), quienes encuentran que una gran

zones es que estas empresas son de un solo empleado. Normalmente el propietario es el único empleado, y estos propietarios no se cuentan a sí mismos como empleados al procesar el registro de la empresa, dada la naturaleza de la pregunta. En los resultados que mostramos a continuación asumimos que este es el caso y añadimos uno a todas las cifras de empleo de todas las empresas (independientemente de si era cero o no). Sin embargo, no se trata de una suposición crítica, ya que nuestros resultados son cualitativamente iguales si excluimos las empresas con empleo cero de la estimación o mediante otras formas de estimación, que analizamos con más detalle en nuestro Apéndice Metodológico.

Los resultados de la estimación se ilustran en la figura 12. La figura muestra dos patrones muy interesantes. En primer lugar, las empresas de propiedad extranjera parecen ser más intensivas en capital que las empresas comparables de propiedad colombiana, en general. Esto no es sorprendente, ya que los extranjeros, que tienden a ser muy emprendedores por naturaleza, como se ha demostrado en la literatura, también podrían representar una propuesta más atractiva para los inversores y, por lo tanto, sus empresas están, en promedio, mejor equipadas con activos. Tampoco es sorprendente que este patrón aumente cuando se incluyen las *Sociedades* (barras más oscuras), ya que éstas tienden a ser más grandes que las empresas unipersonales.

Pero a través del tiempo, hay un patrón muy interesante que vale la pena señalar. Por ejemplo, según nuestro estimador, las empresas de propiedad extranjera creadas en 2019 son entre un 10 y un 25 por ciento más intensivas en capital (medido por los activos por empleado) que las empresas pares de propiedad colombiana. En 2020, las empresas de propiedad extranjera, en promedio, siguen siendo más intensivas en capital que las empresas comparables de propiedad colombiana, pero en me-

proporción de empresas en Colombia -alrededor del 65 por ciento en 2017- no tienen empleados según los registros de la PILA (y no por auto-reporte).

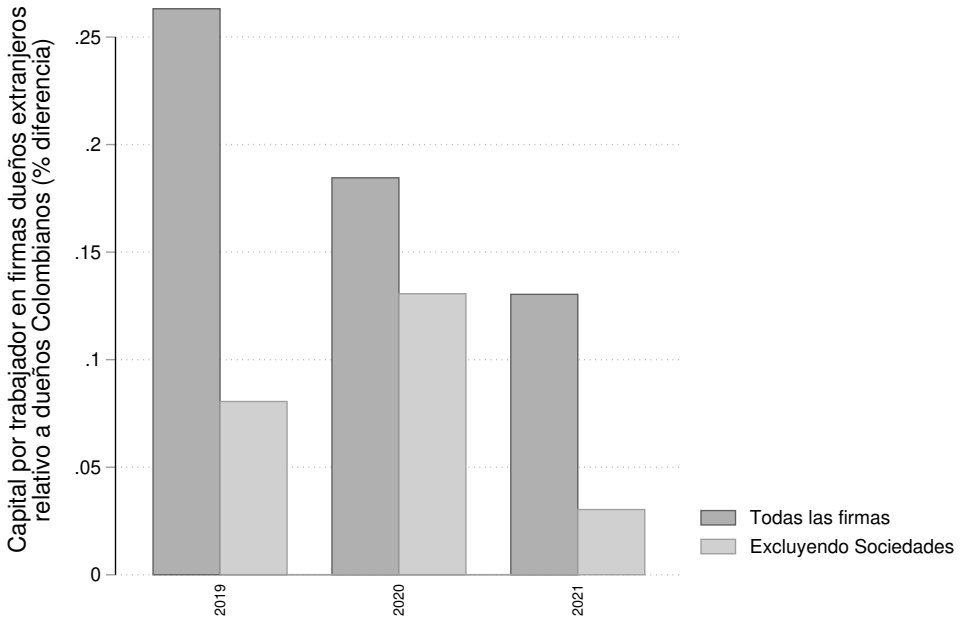
nor medida, con una prima de apenas un 18 % cuando se incluyen las Sociedades y alrededor del 10 % cuando se consideran sólo las empresas de personas naturales. En 2021, sin embargo, esta prima es mucho menor, especialmente cuando se excluyen las *Sociedades* de la muestra, como puede verse en la Figura. De hecho, el estimador en 2021 para la muestra sin *Sociedades* es de sólo un 3 por ciento, y es estadísticamente insignificante [13], lo que significa que para las empresas creadas en 2021 no podemos distinguir, estadísticamente hablando, ninguna diferencia en la intensidad de capital entre las empresas de propiedad extranjera y las de propiedad colombiana, mientras que para las empresas un poco más antiguas la diferencia era mucho mayor.

Vemos en este último dato un hecho empírico muy importante que insinúa que, a medida que más extranjeros (probablemente venezolanos) se convierten en emprendedores, sus empresas con el tiempo están menos equipadas (por ejemplo, con menos activos), lo que a su vez es probablemente un reflejo de las dificultades de estos emprendedores para reunir capital y, en general, para acceder a los mercados de crédito. Si este es el caso, es un llamado a los responsables de tomar decisiones políticas para que visualicen los posibles cuellos de botella en los mercados de crédito para los venezolanos, lo que podría dar lugar a que muchos posibles emprendedores no creen sus empresas, una propuesta en la que todos pierden.

Otro hecho estilizado que es consistente con la historia de que los emprendedores extranjeros -venezolanos entre ellos- han tenido más dificultades como emprendedores en el último año es la tasa de supervivencia de sus empresas. La Figura 13 presenta el diferencial en las tasas de supervivencia entre las empresas registradas a nombre de un extranjero y las empresas registradas a nombre de un colombiano por año de nacimiento de la empresa. La línea con marcadores redondos representa los

[13] Esto no es visible en la figura, pero proviene de los cálculos para crear la figura.

Figura 12: Capital por empleado de empresas de propiedad extranjera, por año de creación



Esta figura presenta las estimaciones de una estimación OLS del capital por trabajador sobre si una empresa es de propiedad extranjera para las empresas creadas en los años 2019, 2020 y 2021. La estimación incluye efectos fijos para cada combinación de código industrial de 4 dígitos, departamento y año de creación. La barra oscura realiza la estimación sobre la muestra con todas las empresas, mientras que la barra clara lo hace sobre una muestra que excluye a las *Sociedades*. La estimación que utiliza todas las empresas sí incluye un control para saber si la empresa es una Sociedad, ya que éstas tienden a ser de mayor tamaño. Véase el Apéndice Metodológico para más información sobre nuestra estimación. Fuente: RUES y cálculos de los autores.

diferenciales estimados para las tasas de supervivencia de 2 años mientras que la línea con marcadores cuadrados estima los diferenciales para las tasas de supervivencia de 3 años. Consideramos que una empresa no ha sobrevivido 2(3) años después de su nacimiento si reporta valores faltantes tanto de empleo como de activos 2(3) años después y todos los años posteriores hasta 2021, el último año del que tenemos datos. Por ejemplo, para una empresa nacida en 2015, consideramos que no ha sobrevivido 2 años después si no declara activos también en 2018, 2019, 2020 y 2021. En el caso de la tasa de supervivencia a tres años, consideramos que la empresa de 2015 no sobrevive si no declara activos ni empleo en los años 2018, 2019, 2020 y 2021. La Figura muestra las estimaciones basadas en la muestra completa de empresas nacidas entre los años 2015 y 2018 (el último año para el que podemos calcular la supervivencia a tres años) que se originan en un análisis de regresión que compara efectivamente las empresas de propiedad extranjera con las de propiedad colombiana dentro de la misma clasificación industrial, departamento y año de nacimiento (véase nuestro Apéndice Metodológico para más detalles sobre la estimación).

Aquí vale la pena mencionar que hay que tener precaución con el análisis que se realice con los datos. Como se señaló anteriormente, sólo en 2019 se hizo obligatorio reportar ciertos indicadores financieros de la empresa al registrarse cada año, como el empleo, según (CONPES, 2019). Por lo tanto, podría parecer incorrecto utilizar la muestra completa de 2015 a 2021 para los cálculos de supervivencia, dado que la información faltante antes de 2019 podría no implicar efectivamente que la empresa dejó de existir. Sin embargo, seguimos optando por utilizar la muestra completa de empresas entre 2015 y 2021 por varias razones. En primer lugar, la muestra más amplia nos permite ser más precisos con los cálculos de supervivencia, ya que necesitamos observaciones para la misma empresa a lo largo del tiempo. En segundo lugar, en nuestros cálculos, si una

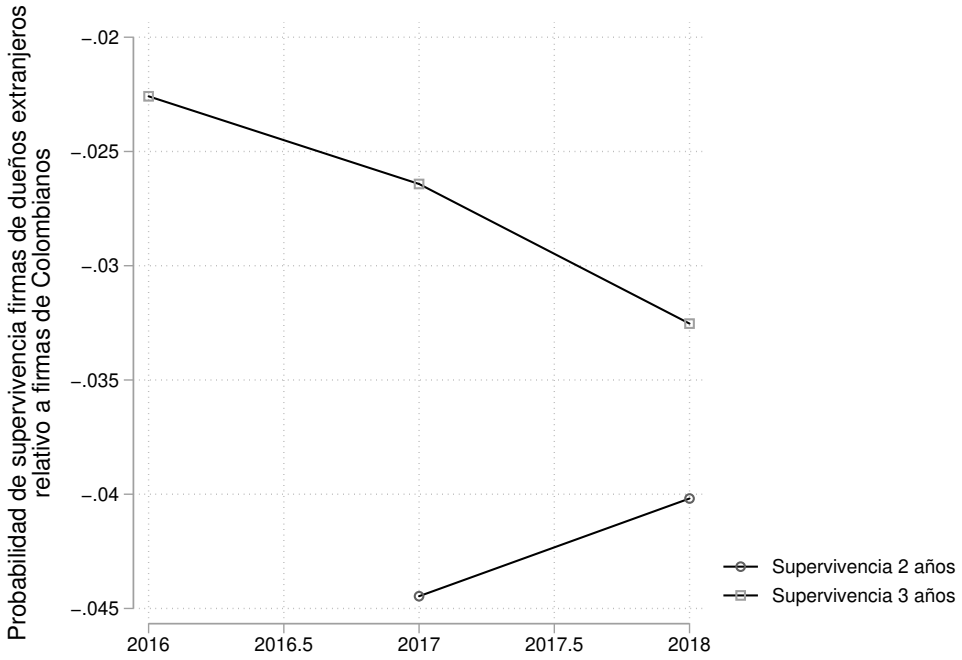
empresa fundada en 2015 no informa de los empleados/activos en 2017 ni en 2018, porque entonces no era obligatorio, pero sí en 2019 y en adelante, estamos considerando que esta empresa sigue activa. Por lo tanto, siempre usamos los datos posteriores a 2019, cuando se hizo obligatorio informar. Por lo tanto, aunque reconocemos que podría haber un error de medición, mientras este error de medición no sea sistemáticamente diferente entre las empresas de propiedad extranjera y las de propiedad colombiana (que es nuestro supuesto), nuestra estimación debería ser una buena aproximación a la realidad.

Según nuestra estimación, los resultados representados en la figura muestran que las empresas de propiedad extranjera nacidas en 2015 tenían una tasa de supervivencia similar a la de las empresas de propiedad colombiana. Sin embargo, con el paso del tiempo, la tasa de supervivencia a dos años de las empresas de propiedad extranjera se ha reducido significativamente hasta situarse unos 3 puntos porcentuales por debajo de la tasa de supervivencia de las empresas colombianas, mientras que la diferencia entre las tasas de supervivencia a 3 años es de aproximadamente 4 puntos porcentuales. Consideremos que, en promedio, en nuestra muestra, las tasas de supervivencia a 2 y 3 años son de alrededor del 57 y 45 por ciento, respectivamente. Por lo tanto, estos diferenciales suponen entre un 5 y un 8 por ciento, lo que no es trivial.

Estos resultados, por tanto, sugieren la posibilidad de que ser empresario, para los extranjeros, se esté volviendo más difícil con el tiempo, tanto en términos de acceso a la financiación, como quizás relacionado con ella, a la supervivencia.

En consonancia con estos obstáculos generales, y bajo el entendimiento que el emprendimiento de los inmigrantes es clave para la integración general y puede, a su vez, aportar importantes beneficios a sus comunidades receptoras, a continuación adaptamos el mismo marco que diseñamos para identificar los segmentos de bajo rendimiento en términos

Figura 13: Tasa de supervivencia de las empresas de propiedad extranjera en relación con las de propiedad colombiana



Esta figura presenta las estimaciones de una estimación OLS de las tasas de supervivencia de 2 y 3 años sobre si una empresa es de propiedad extranjera para las empresas creadas en 2015 a 2018. La estimación incluye efectos fijos para cada combinación de código industrial de 4 dígitos, departamento y año de creación, así como un control para saber si una empresa es una Sociedad. Véase el Apéndice Metodológico para más información sobre nuestra estimación. Fuente: RUES y cálculos de los autores.

de integración laboral de los venezolanos a la actividad empresarial.

Un marco para evaluar e identificar los obstáculos a la creación de empresas para los emprendedores venezolanos

Para identificar mejor en qué segmentos de la economía colombiana los inmigrantes venezolanos podrían estar enfrentando restricciones para participar en la actividad empresarial, limitando las contribuciones económicas de su llegada a la economía colombiana en general, adaptamos el marco presentado anteriormente para identificar los segmentos en los que la actividad empresarial de los extranjeros ha mostrado signos de desaceleración significativa entre 2019 y 2021, mediante el aprovechamiento de los niveles y las tendencias de la iniciativa empresarial formal venezolana frente a los niveles de iniciativa empresarial de los colombianos.

Para llevar a cabo este análisis, utilizamos datos sobre la creación de empresas en 2019 y en 2021 en cada segmento de la economía colombiana. Una vez más, nos centramos en el crecimiento de la importancia relativa de las empresas de propiedad extranjera en un segmento determinado como nuestro principal resultado de interés, dado el probable crecimiento secular de la presencia de empresarios venezolanos, y lo comparamos con el crecimiento general de la creación de empresas en ese mismo segmento.[14]

La figura 14 visualiza nuestro marco utilizando las tasas de crecimiento de la creación de empresas. El eje vertical mide el crecimiento de la importancia relativa de las empresas de propiedad extranjera, y el eje horizontal mide el crecimiento de la actividad empresarial global, a través de 634 segmentos de la economía colombiana, que surgen de la combina-

[14] Para esta parte del análisis incluimos todos los tipos de empresas y no distinguimos entre empresas de personas naturales y Sociedades.

ción de 22 actividades económicas y 32 áreas geográficas. [15]

En la figura observamos una variación sustancial en los cuatro cuadrantes de análisis. Una vez más, nos centramos en el cuadrante inferior derecho, que hemos acuñado anteriormente como el cuadrante de la "oportunidad perdida". Este cuadrante cuenta con 58 segmentos - combinaciones de sectores económicos y ubicaciones- con un rápido crecimiento empresarial general, pero con una caída en la prevalencia relativa de los venezolanos entre 2019 y 2021. La caída en la creación de empresas de propiedad extranjera en estos segmentos, donde el emprendimiento general aumentó, merecen una mirada más profunda para entender si alguna falla de mercado prevalente u otras restricciones están impidiendo que los migrantes venezolanos se dediquen a la actividad empresarial (o alternativamente, estas caídas son de esperar por otras razones que no tienen nada que ver con las fallas del mercado u otras distorsiones, que también es una posibilidad).

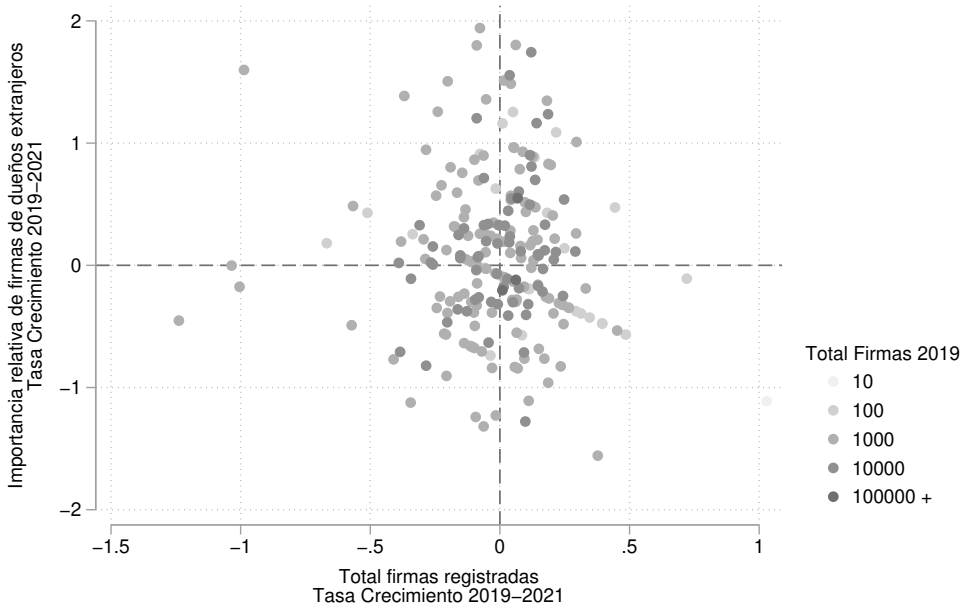
Computar las "empresas extranjeras ausentes"

Para identificar estos segmentos y priorizarlos, adaptamos nuestro cálculo de trabajadores venezolanos ausentes para crear una métrica de empresas de propiedad extranjera ausentes. Esta métrica estima el número de empresas de propiedad extranjera en cada segmento de la economía si la importancia relativa de las empresas de propiedad extranjera en ese segmento se mantuviera como en 2019, aumentada por el tamaño de ese segmento (en términos de número de empresas) en la línea de base.[16] Se trata de una medida ordinal.

[15] Es importante destacar que el lector puede notar un número relativamente menor de segmentos en comparación con la Figura **??**. Esto se debe a que hay muchos más segmentos sin emprendimiento formal en el extranjero que segmentos sin empleo formal en Venezuela. Esto se debe al hecho de que hay muchos más segmentos sin emprendimiento formal en el extranjero que segmentos sin empleo formal en Venezuela.

[16] Véase el Apéndice mMetodológico para una definición formal.

Figura 14: Indicadores de creación de empresas por parte de extranjeros, por segmento



Nota: Solamente valores entre los percentiles 1 y 99 son visualizados.

Esta figura traza para cada combinación de 32 departamentos y 22 actividades económicas (por ejemplo, segmentos) el factor de crecimiento entre 2019 y 2021 de la creación total de empresas formales (eje horizontal) y de la importancia relativa de los extranjeros en la creación de empresas (eje vertical). Las líneas horizontales y verticales discontinuas representan marcas de no crecimiento. El color de los marcadores se asemeja al tamaño de las empresas totales en la línea de base (año 2019), con colores más claros (más oscuros) que representan tamaños de plantilla más pequeños (más grandes). Fuente: RUES y cálculos de los autores.

El cuadro 4 enumera las diez combinaciones de departamento y actividad económica con el mayor número de empresas extranjeras ausentes según nuestra metodología. Bogotá encabeza la lista en el sector de comercio. Allí, la creación general de empresas fue un 1 por ciento mayor en 2021 que en 2019 (la tabla reporta el factor de crecimiento de 1,01 en la columna 4), mientras que el número de empresas de propiedad extranjera en ese mismo segmento se redujo en un 18 por ciento (la tabla reporta un factor de crecimiento de 0,82 en la columna 3) entre 2019 y 2021, lo que resulta en 134 empresas de propiedad extranjera ausentes (columna 5). Como se ha explicado anteriormente, en nuestros cálculos los segmentos que tienen un gran número de empresas en la línea de base (año 2019 en este caso) tienen una mayor clasificación. Por lo tanto, no es una sorpresa que efectivamente el sector de comercio en Bogotá, con casi 24 mil empresas en 2019, encabece la lista. Sin embargo, el sector de comercio también se destaca como de rendimiento no sólo en Bogotá, sino también en lugares como Atlántico, Cundinamarca y Norte de Santander.

Nuestra metodología también identifica importantes lagunas en esta lista sobre el sector de los servicios en general, en lugares como Bogotá, Atlántico, Cundinamarca y Valle del Cauca.

En general, Bogotá parecen ser un lugar donde el empresariado extranjero se está quedando atrás, según nuestra metodología.

También presentamos la lista de contraste en la Tabla 5, que enumera los segmentos para los que la actividad empresarial de los extranjeros según nuestras métricas fue la más exitosa entre finales de 2019 y finales de 2021. De forma similar que en la sección de integración laboral, nótese que en esta tabla las cifras de las empresas de propiedad extranjera que faltan (última columna) son siempre negativas, lo que implica simplemente que hubo más crecimiento del esperado dados los cambios en el crecimiento general y la presencia relativa de empresas de propiedad extranjera a lo largo del tiempo. Una vez más, creemos que estos seg-

Cuadro 4: Segmentos con peores resultados para los empresarios extranjeros

Department	**Sector**	**Growth Foreign**	**Growth Total**	**Missing Firms**
Bogota	Comercio	0.82	1.01	134
Bogota	Servicios Administrativos	0.69	0.88	45
Atlantico	Comercio	0.49	1.10	29
Bogota	Otros Servicios	0.90	0.71	28
Cundinamarca	Otros Servicios	0.66	1.03	25
Cundinamarca	Comercio	0.81	1.18	24
Valle del Cauca	Otros Servicios	0.44	0.75	18
Bogota	Artes	0.70	0.85	16
N. de Santander	Comercio	0.85	1.16	16
Bogota	Agricultura	0.40	0.81	15

Esta tabla enumera los diez segmentos (combinaciones de sectores económicos y departamentos geográficos) con peores resultados en materia de emprendimiento extranjero (medido por la creación de empresas de propiedad extranjera) entre 2019 y 2021, según nuestra medición de las empresas de propiedad extranjera ausentes. Fuente: RUES y cálculos de los autores.

Cuadro 5: Segmentos con mejores resultados para el empresariado extranjero

Department	**Sector**	**Growth Foreign**	**Growth Total**	**Missing Firms**
Antioquia	Comercio	1.74	1.07	-107
Antioquia	Hoteles/Comida	2.04	0.94	-90
Antioquia	Otros Servicios	3.33	0.91	-53
Santander	Comercio	5.72	1.13	-52
Antioquia	Manufactura	1.73	1.05	-46
Santander	Hoteles/Comida	10.41	0.94	-29
Santander	Otros Servicios	29.15	0.95	-29
Antioquia	Servicios Administrativos	1.40	0.96	-23
Bolivar	Comercio	1.71	1.28	-21
Bogota	Comunicaciones	1.08	0.86	-16

Esta tabla enumera los diez segmentos (combinaciones de sectores económicos y departamentos geográficos) con mejor rendimiento en términos de emprendimiento extranjero (medido por la creación de empresas de propiedad extranjera) entre 2019 y 2021, según nuestra medida de empresas de propiedad extranjera ausentes. Fuente: RUES y cálculos de los autores.

mentos podrían servir a los responsables políticos como historias de éxito con posibles lecciones que aprender.

En esta tabla vemos un contraste interesante. Antioquia se destaca como un departamento de Colombia con altos niveles de empresas extranjeras en industrias como el comercio, hoteles y restaurantes, manufactura y todo tipo de servicios. Bolívar, en el sector del comercio, parece ser también un caso interesante que merece ser estudiado. También hay que tener en cuenta lugares como Santander que, aunque los factores de crecimiento particularmente grandes para las empresas de propiedad extranjera, a menudo de dos dígitos, reflejan segmentos con niveles muy

bajos de empresas de propiedad extranjera en 2019 y nada más allá de eso.

Como se ha mencionado anteriormente, un archivo descargable adjunto incluye la lista completa de segmentos para que los hacedores de política puedan entender su posición relativa e identificar posibles cuellos de botella en sus jurisdicciones particulares.

5. Conclusiones y recomendaciones políticas

La experiencia de Colombia en los últimos años no es trivial. De repente, con la crisis humanitaria y política de Venezuela, se convirtió en un país de inmigrantes, recibiendo 2 millones de venezolanos en muy pocos años, alcanzando el 4 por ciento de su población. Todo esto sucedió en paralelo a una pandemia mundial que generó un choque económico global y local adverso.

A pesar de ello, Colombia ha acogido a los inmigrantes venezolanos con los brazos abiertos y nunca se ha planteado restringir ese flujo. De hecho, Colombia se ha convertido en un ejemplo para el mundo sobre cómo tratar a los inmigrantes y a los refugiados de forma humana y, al mismo tiempo, inteligente. Y lo ha hecho a pesar de la importante falta de financiación internacional documentada por Bahar and Dooley (2021).

Pero la naturaleza de los retos a los que se enfrenta Colombia hoy en día son muy diferentes a los que tenía durante el pico de la rápida afluencia de inmigrantes y refugiados de Venezuela hace unos años. Muchos de estos inmigrantes y refugiados huyeron necesitando ayuda humanitaria, por lo que Colombia tuvo que proporcionar rápidamente servicios de salud, alimentación, educación y vivienda a muchos de estos inmigrantes necesitados. Hoy en día, dado que los flujos se han ralentizado, y que la realidad sobre el terreno indica que estos inmigrantes están ahí para quedarse a largo plazo, el nuevo y enorme reto consiste en cómo facilitar la

adecuada integración de los venezolanos en la economía colombiana.

De hecho, parte de lo que el gobierno colombiano ya está haciendo, descrito y previsto en el CONPES (2022), va al corazón de ese esfuerzo. En efecto, la concesión de un estatuto de protección de diez años a todos los venezolanos en el país tiene por objeto precisamente eso: proporcionar a los inmigrantes y refugiados las herramientas legales -incluido un estatuto migratorio regular- para alcanzar su pleno potencial en sus nuevos hogares. Otras políticas, como la creación de Centros Intégrate para ayudar a los inmigrantes en su búsqueda de empleo y otros aspectos de la integración, son recursos importantes que esperamos agilicen el proceso. Las organizaciones de la sociedad civil, muchas de ellas dirigidas por los propios inmigrantes, como Coalición Por Venezuela, desempeñan también un papel importante en la asistencia a los esfuerzos de integración de los inmigrantes.

En este contexto, el valor añadido de nuestro trabajo es que proporciona una visión granular que abarca el país en su conjunto y trata de identificar los cuellos de botella que reflejan la dinámica del mercado en general. Es de vital importancia ayudar a los inmigrantes a buscar trabajo o ayudarles con los trámites burocráticos que conlleva convertirse en empresario, pero también hay que saber cuáles son los obstáculos del mercado que impiden que surjan esos puestos de trabajo o nuevas empresas. Nuestro método, que aplicamos al contexto colombiano en este informe, puede aplicarse de hecho a cualquier país y a cualquier situación en la que los inmigrantes, o los grupos desfavorecidos, se enfrenten a dificultades de integración económica. Animamos a otros investigadores a utilizar nuestro método para identificar cuellos de botella en la integración laboral y empresarial diferentes contextos.

Esperamos que este informe ayude a los responsables de la formulación de políticas en todos los niveles de gobierno a identificar los lugares y sectores de la economía en los que, a pesar de la demanda de trabajado-

res o de nuevas empresas, los trabajadores y empresarios venezolanos se mantienen rezagados. Esperamos que el uso de la información que presentamos en este informe estimulará a los formuladores de políticas de todo el país a desarrollar más análisis de datos, entrevistas y grupos focales sobre los lugares y sectores identificados como problemáticos. Estos estudios detallados permitirán el diagnóstico de fallos reales de mercado que impiden a los venezolanos integrarse, cuyas consecuencias vemos reflejadas en la dinámica de crecimiento diferencial entre venezolanos y colombianos. Sólo entonces, tras diagnosticar el problema para cada lugar y actividad económica específica, se podrán diseñar e implementar políticas públicas adecuadas. Aspiramos a que estos estudios lleven a diseñar políticas que complementen todos los demás esfuerzos que están realizando las diferentes entidades gubernamentales, a nivel nacional o local, así como la sociedad civil, para impulsar la integración socioeconómica de los inmigrantes y refugiados venezolanos.

Dicho esto, debemos admitir que los métodos presentados en este informe no son impecables. Las características laborales y emprendedoras de los venezolanos en algunos lugares podría ser diferente a la de la población local colombiana. Por ello, algunos de los segmentos que identificamos como problemáticos podrían no tener en realidad una falla de mercado subyacente, sino que los trabajadores venezolanos no son un buen complemento para ellos, lo que se reflejaría en una dinámica de crecimiento diferente para ambos grupos. En general, creemos que, efectivamente, en muchos de los segmentos que hemos identificado como problemáticos hay fallos de mercado que hay que solucionar. Sin embargo, nuestro objetivo es identificar posibles segmentos con restricciones a la integración, con la esperanza de que los análisis complementarios arriba descritos puedan distinguir entre falsos positivos y casos de trabas estructurales a la integración.

Nos centramos en los fallos y las distorsiones del mercado porque

creemos que solucionarlos es el principal papel del gobierno cuando se trata de la integración del mercado laboral. Los propios inmigrantes tienen la capacidad de alcanzar todo su potencial una vez que tienen plena capacidad de acción y las mismas oportunidades que los demás. El predominio de los servicios profesionales como uno de los sectores en los que los venezolanos están experimentando mayores rezagos nos sugiere que la convalidación de credenciales educativas puede ser una restricción relevante. Así también, los resultados observados en el análisis de emprendimiento extranjero sugieren que ampliar el acceso al crédito de los potenciales empresarios venezolanos podría resolver algunas de las trabas a la integración emprendedora. Dicho esto, la respuesta de política correcta dependerá de la localidad y de la actividad económica que se considere en análisis posteriores.

La integración socioeconómica de los venezolanos es la clave para maximizar los beneficios de la migración, ya que permite a los migrantes alcanzar todo su potencial. Además, no sólo es beneficiosa para los migrantes y para todos los colombianos, sino que también lo es para el futuro de los venezolanos, ya que muchos de estos migrantes adquieren experiencia y habilidades que podrán transferir a su país cuando se inicie el proceso de reconstrucción del mismo. Colombia ha sido un ejemplo mundial de política migratoria responsable, humana y eficaz. También puede seguir siendo una referencia mundial en materia de integración socioeconómica. Esperamos que nuestro documento ayude a esa misión.

Referencias

Azoulay, P., Jones, B. F., Kim, J. D., and Miranda, J. (2022). "Immigration and entrepreneurship in the united states." *American Economic Review: Insights*, 4(1), 71–88.

Bahar, D., Cowgill, B., and Guzman, J. (2022a). "The economic effects of immigration pardons: Evidence from venezuelan entrepreneurs in colombia." *Available at SSRN*.

Bahar, D. and Dooley, M. (2021). "Venezuelan refugees and their receiving communities need funding, not sympathy." *Brookings*, <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2021/02/26/venezuelan-refugees-and-their-receiving-communities-need-funding-not-sympathy/> (February).

Bahar, D., Parsons, C., and Vézina, P.-L. (2022b). "Refugees, trade, and fdi." *Oxford Review of Economic Policy*, 38(3), 487–513.

Confecámaras (2018). "Nuevos Hallazgos de la Supervivencia y Crecimiento de las Empresas en Colombia." *Report no.*, Confecámaras (December).

CONPES (2019). "Política de Formación Empresarial." *Report no.*, Departamento Nacional de Planeación (January).

CONPES (2022). "Estrategia para la integración de la población migrante como factor de desarrollo para el país." *Report no.*, Departamento Nacional de Planeación (July).

IIES (2020). "Encuesta nacional de condiciones de vida 2019-2020. Accessed: 2022-10-10.

Kerr, S. P., Kerr, W. R., et al. (2020). "Immigration policy levers for us innovation and startups.

R4V (2022). “Regional refugee and migrant response plan (RMRP) January - December 2022.” *Report no.*, R4V - Inter-Agency coordination platform for refugees and migrants from Venezuela.

Apéndice Metodológico

A. Un mercado laboral y una integración empresarial

En esta sección se formulan las ecuaciones utilizadas para calcular los diversos indicadores utilizados en nuestro análisis. Obsérvese que en el cuerpo principal del documento, como se ha explicado, no podemos identificar las empresas propiedad de venezolanos, sino de extranjeros. Sin embargo, para simplificar, en este apéndice metodológico ignoramos esa distinción y nos referimos a esas empresas como de propiedad venezolana.

La importancia relativa de los trabajadores formales venezolanos o de las empresas de propiedad venezolana en un segmento económico determinado compara la proporción de venezolanos en ese segmento con su presencia global en el conjunto de los mercados relativos (el mercado laboral formal total o el número total de empresas). Formalmente, para cada segmento industrial/departamental (s) en un año dado (y) tenemos:

- V_y^s: El número de trabajadores formales venezolanos o de empresas de propiedad venezolana.
- E_y^s: El número de trabajadores o empresas formales.

Entonces calculamos:

- $Sh_y^s = \frac{V_y^s}{E_y^s}$: Proporción de trabajadores venezolanos o de empresas de propiedad venezolana en el segmento s en el año y.
- $Sh_y = \frac{\sum_{s=1}^{S} V_y^s}{\sum_{s=1}^{S} E_y^s}$: Proporción global de trabajadores venezolanos o firmas de propiedad extranjera en el mercado en el año y.

- $R_y^s = \frac{Sh_y^s}{Sh_y}$: Importancia relativa de los trabajadores venezolanos o firmas de propiedad extranjera en s para en año y.

Dado que la proporción de trabajadores venezolanos o de empresas de propiedad venezolana está creciendo en todos los segmentos de la economía colombiana durante el período de nuestro estudio (dada la continua afluencia de inmigrantes), medimos el crecimiento de los trabajadores venezolanos y de las empresas de propiedad venezolana en cada segmento en función de sus niveles de importancia relativa a lo largo de los años:

- $\Delta R^s = \frac{R_{2021}^s}{R_{2019}^s}$: : Factor de crecimiento en la importancia relativa de los trabajadores venezolanos o empresas de extranjeros en s.

Por último, medimos el rendimiento global de un determinado segmento económico como medida del crecimiento de la mano de obra de ese segmento o de las nuevas empresas al margen de las posibles limitaciones a las que se enfrentan los trabajadores o empresarios venezolanos:

- $G^s = \frac{E_{2021}^s}{E_{2019}^s}$: Rendimiento del factor de crecimiento del segmento s.

Nuestras figuras de diagnóstico representan los valores de ΔR^s en el eje vertical contra G^s en el eje horizontal.

Trabajadores o empresas ausentes

Para calcular el número de trabajadores formales venezolanos que faltan o de empresas de propiedad venezolana que faltan, primero calculamos un número de referencia de trabajadores venezolanos o de empresas de propiedad venezolana para 2021 en un segmento determinado si su importancia relativa en ese segmento se mantuviera como en 2019, de la siguiente manera:

- $ZV^s_{2021} = V^s_{2019} \times G^s \times \frac{Sh_{2021}}{Sh_{2019}}$: Número de referencia (línea base) de trabajadores venezolanos o firmas de extranjeros en s.

Este número aumenta esencialmente el número de trabajadores venezolanos o de empresas de propiedad venezolana en 2019 por la tasa de crecimiento global del segmento entre 2019 y 2021, y luego, por el cambio relativo en el número de trabajadores venezolanos o de empresas de propiedad venezolana entre 2019 y 2021.

Finalmente, estimamos el número de trabajadores venezolanos faltantes o de empresas de propiedad venezolana faltantes como la diferencia entre el número observado y el de referencia de trabajadores venezolanos o de empresas de propiedad venezolana en un segmento determinado en 2021, como:

- $M^s_{2021} = ZV^s_{2021} - V^s_{2021}$: Estimación de *Venezolanos ausentes* (ya sea trabajadores o firmas) en s.

Intensidad de capital de las empresas de propiedad extranjera

Para estimar si las empresas de propiedad extranjera abren con niveles diferenciales de capital (activos) por trabajador en comparación con las nativas a lo largo del tiempo, estimamos la siguiente ecuación utilizando mínimos cuadrados ordinarios:

$$IHS(\frac{Asset_{i,s,d,t}}{Workers_{i,s,d,t}}) = \beta \times Foreign_i \times \sum 1(year_t = t) + sociedad_i + \Phi_{s,d,t} + \varepsilon_{i,s,d,t}$$

Donde i indexa la empresa, s indexa la actividad económica (utilizando los 4 dígitos del código CIIU), d indexa el departamento donde se encuentra la empresa y t el año de creación de la empresa. $IHS(\frac{Asset_{i,s,d,t}}{Workers_{i,s,d,t}})$

es la inversa hiperbólica de la relación entre el total de activos y el total de trabajadores que la empresa reportó tener el año de su creación. Para este ejercicio, sólo mantenemos las empresas creadas entre 2019 y 2021, ya que fue en estos años cuando se estableció la obligatoriedad de que las empresas presentaran el empleo y otros indicadores al momento de registrarse (CONPES, 2019). $Foreign_i$ es una variable dummy que toma el valor de 1 si la empresa fue creada por un extranjero y 0 en caso contrario. La interacción de este coeficiente con las variables ficticias de año (representadas por la interacción entre $Foreign_i$ y $\sum 1(year_t = t)$ nos permite tener un estimador que varía con el tiempo.

Las estimaciones puntuales β se pueden observar en la Figura **??**.

Nuestras estimaciones incluyen el control $sociedad_i$ para dar cuenta de las diferentes tasas de supervivencia de las empresas identificadas como *Sociedades*, ya que estas empresas son, en esencia, diferentes de las empresas unipersonales. Sin embargo, a menudo presentamos resultados para una muestra que excluye las *Sociedades* (en cuyo caso omitimos este control).

Incluimos efectos fijos $\Phi_{s,d,t}$ a nivel de industria de 4 dígitos, año y departamento. Por último, $\varepsilon_{i,s,d,t}$ es el término de error; nuestro coeficiente de interés es β. Un detalle importante es que en nuestra muestra de unos 2 millones de observaciones, alrededor de 1 millón de empresas declaran tener cero empleados el año de fundación de la empresa. Suponemos que esto significa que muchos propietarios de empresas, al declarar el número de empleados de la empresa, no se incluyeron a sí mismos como empleados, lo que significaría que, en esencia, se trata de empresas con un solo empleado. Por lo tanto, calculamos los activos por trabajador después de corregir esto añadiendo 1 a todos los registros de empleo en los datos (independientemente de si declaran cero o no). No obstante, nuestros resultados son cualitativamente consistentes tanto si corregimos como si no corregimos los ceros en el empleo (a pesar de que en este

último caso utilizamos una muestra mucho más reducida dado que los activos divididos por los empleados serían indefinidos cuando el empleo es cero). Nuestros resultados también son robustos a una especificación alternativa que utiliza los activos en el lado izquierdo y los empleados como control.

Supervivencia de las empresas de propiedad extranjera

Para estimar la tasa de supervivencia de las empresas de propiedad extranjera en relación con las empresas de propiedad colombiana, estimamos la siguiente ecuación mediante mínimos cuadrados ordinarios:

$$survival_{i,s,d,t+T} = \beta \times Foreign_i \times \sum 1(year_t = t) + sociedad_i + \Phi_{s,d,t} + \varepsilon_{i,s,d,t}$$

Donde i indexa la empresa, s indexa la actividad económica (utilizando el código CIIU de 4 dígitos), d indexa el departamento donde se encuentra la empresa, t el año de creación de la empresa, y T es 2 o 3 que son el número de años desde el nacimiento de la empresa que utilizamos para evaluar su supervivencia.

Más concretamente, $survival_{i,s,d,t+T}$ es una variable binaria que toma el valor 1 si la empresa informa de un valor no ausente en los activos o en el empleo en el año $t + t$ *y* en todos los años posteriores hasta 2021 (el último año de nuestra muestra). Así, para un año nacido en 2015, consideramos que no ha sobrevivido después de 2 años si reporta valores faltantes tanto para el empleo como para los activos en los años 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021. Al examinar la tasa de supervivencia a 3 años, para una empresa nacida en 2015, asignamos un valor 0 (por ejemplo, no ha sobrevivido) si informa de la falta de empleo y activos en los años

2018, 2019, 2020 y 2021. Lo hacemos así porque a menudo las empresas informan con lagunas y marcar una empresa nacida en 2015 como que no sobrevivió 3 años si informa de los valores que faltan en 2018 pero sí en 2019 o 2020 o 2021 sería un error. En cualquier caso, somos conscientes de que las empresas pueden seguir vivas aunque dejen de informar durante varios años y, por tanto, nuestro indicador de supervivencia es una aproximación y no es perfectamente preciso.

Para este ejercicio, sólo mantenemos las empresas creadas entre 2015 y 2018, ya que no podemos medir la supervivencia de las empresas nacidas después. Al igual que en el caso anterior, $Foreign_i$ es una variable ficticia que toma el valor de 1 si la empresa fue creada por un extranjero y 0 en caso contrario. La interacción de este coeficiente con variables ficticias de año (representadas por la interacción entre $Foreign_i$ y $\sum 1(year_t = t)$ nos permite tener un estimador que varía con el tiempo.

Todas nuestras estimaciones incluyen el control $sociedad_i$ para tener en cuenta las diferentes tasas de supervivencia de las empresas identificadas como *Sociedades*, ya que estas empresas son esencialmente diferentes de las empresas unipersonales. En este ejercicio, a diferencia de los anteriores, no informamos de los resultados excluyendo las *Sociedades* porque nuestros resultados son robustos a su exclusión y, por tanto, excluyendo aquellas que no añaden nada fundamental a nuestras conclusiones.

También incluimos efectos fijos $\Phi_{s,d,t}$ a nivel de industria de 4 dígitos, año y departamento. Por último, $\varepsilon_{i,s,d,t}$ es el término de error.

Nuestro coeficiente de interés es β, que representa la probabilidad diferencial en la tasa de supervivencia de las empresas propiedad de extranjeros y de las empresas propiedad de colombianos. Las estimaciones puntuales de β se presentan en la Figura 13.

Una advertencia importante es que, como se explica en el informe, recién en 2019 se hizo obligatorio reportar ciertos indicadores financieros

de la empresa al registrarse cada año, según (CONPES, 2019). Así, podría parecer como incorrecto utilizar la muestra completa de 2015 a 2021 para los cálculos de supervivencia. Sin embargo, lo hacemos para tener suficiente poder en nuestros cálculos. Además, nuestra forma de calcular la supervivencia tiene en cuenta todos los años de la muestra, reduciendo la preocupación de que. Por ejemplo, estamos marcando una empresa nacida en 2016 como no superviviente después de 2 años si no informa de los empleados y los activos en 2018, pero también en los años siguientes, cuando era obligatorio informar de esos indicadores. Cualquiera que sea el ruido en la medición que pueda haber -y reconocemos que podría haber- estamos asumiendo que no es sistemáticamente diferente para las empresas de propiedad extranjera que para las empresas de propiedad colombiana.