

Desarrollo Emprendedor Latinoamericano y sus Determinantes: Evidencias y Desafíos

Latin American Entrepreneurial Development and its Determinants: Evidence and Challenges

Iván Valenzuela-Klagges

ivalenzuelak@docente.uss.cl

Bárbara Valenzuela-Klagges

barbara.valenzuela@uss.cl

Javier Irarrazaval L.

javier.irarrazaval@uss.cl

Universidad de San
Sebastián. Chile

Recibido: 27|03|18

Aceptado: 31|07|18

RESUMEN

El objetivo general de la presente investigación es describir la realidad latinoamericana en relación al desarrollo emprendedor y las variables que están influyendo en dicho proceso. Para ello, se realizó una investigación descriptiva de los últimos estudios y evidencias registradas en la región. El estudio permite concluir que el éxito empresarial se sustenta en la región en mayor medida en emprendedores líderes que poseen educación universitaria y experiencia laboral previa y que posean redes de contacto para percibir oportunidades de negocio, para acceder a recursos, información, financiamiento y para recibir apoyo y asesorías profesionales, en desmedro de canales de apoyo más institucionales. Por lo general, el emprendedor latinoamericano no inicia su proyecto con un plan de negocios y, normalmente, presenta dificultades para gestionar la administración y finanzas de la empresa por falta de conocimientos, provocando en gran medida el fracaso empresarial.

Palabras clave: Emprendimiento; Educación emprendedora; PYME; Redes.

ABSTRACT

The general objective of this research is to describe the Latin American reality in relation to entrepreneurial development and the variables that determine this process. For this, we conducted a descriptive investigation of the most recent studies and evidences registered in the region. The study leads us to the conclusion that, to a greater extent, entrepreneurial success is sustained in the region by leading entrepreneurs who have university education and previous work experience. The study also shows that those that success is fostered by having strong contact networks to perceive business opportunities, to access resources, information and financing, and to receive support and professional advice, at the expense of more institutional support channels. In general, the Latin American entrepreneur does not start his project with a business plan and, normally, presents difficulties to manage the administration and finances of the company due to a lack of knowledge, causing a great deal of business failure.

Key words: Entrepreneurship; entrepreneurship education; PYME; networking.

1. INTRODUCCIÓN

Muchos estudios de América Latina convergen en una misma conclusión: esta región es considerada como una región emergente o en desarrollo que presenta una marcada inestabilidad macroeconómica, bajos montos de inversión en investigación y desarrollo, baja productividad y marcada inequidad social, entre otras características (Antúnez et al. 2017). Frente a la percepción de corrupción y de ausencia de progreso en Latinoamérica, los ciudadanos con sus expectativas frustradas han optado por la indolencia y alta desconfianza hacia las instituciones públicas y políticas, frente a ello, los autores Hernaíz et al. (2014) plantean que, en los estudios del desarrollo, la corrupción constituye un aspecto clave para entender el desempeño de los países, dado que es un freno al bienestar de las personas. Los problemas que afectan directamente a los ciudadanos como son la contaminación ambiental, la mala calidad de los servicios públicos de salud, la baja calidad en la educación, el aumento de la deuda privada, el aumento de la delincuencia y la mala calidad del transporte público, entre otros, muchas veces no son enfrentados con políticas públicas estratégicas, que garanticen una vía al desarrollo.

Es ese escenario las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) latinoamericanas son consideradas imprescindibles para el desarrollo económico del país y para la generación de empleo (Van Hoof y Gomez 2015). Por este motivo, es que, en las últimas décadas el emprendimiento ha sido promovido por ONGs, gobiernos y universidades, lo que se ha traducido en un aumento de fondos de financiamiento, asesorías y capacitación, entre otros.

No obstante, lo anterior, se observa un escaso desarrollo de estos temas en Latinoamérica, en particular en cuanto a la medición del impacto de las políticas públicas en el desarrollo del emprendimiento. Por eso, el objetivo general de la presente investigación es describir la realidad latinoamericana en relación al desarrollo emprendedor y las variables que están influyendo en dicho proceso, con el fin de que ésta sea un aporte a la evaluación de las decisiones gubernamentales en este tema. Las preguntas de investigación que este estudio trata de responder son: ¿Qué influye en el desarrollo emprendedor latinoamericano? ¿Qué evidencias se han observado en la región?

Este estudio es una consecuencia de la revisión bibliográfica y conclusiones obtenidas en la tesis de Maestría en Dirección Estratégica (Valenzuela-Klagges 2017), que permitió identificar las principales variables que podrían estar influyendo en el desarrollo emprendedor latinoamericano. Para este estudio y siguiendo el aporte de (Valenzuela-Klagges 2017), se realiza una revisión bibliográfica principalmente entre los años 2011 al 2018. La diversificación de evidencias de países latinoamericanos y las visiones multidisciplinarias sustentaron la metodología de selección de trabajos para esta investigación.

Este estudio está dividido en tres secciones fundamentales. La primera es el desarrollo descriptivo de la investigación dividido en dos subsecciones: una de ellas, expondrá la realidad del emprendimiento latinoamericano y, la otra, describirá las principales variables que influyen en este desarrollo emprendedor identificadas tanto por (Valenzuela-Klagges 2017) como por otros estudios y evidencias en los últimos años. La segunda parte, analizará la influencia del contexto regional en el desarrollo emprendedor Latinoamericano. Finalizando con conclusiones y recomendaciones.

2. DESARROLLO EMPRENDEDOR LATINOAMERICANO Y VARIABLES DETERMINANTES

2.1. Desarrollo Emprendedor

La relación causal entre crecimiento económico y emprendimiento es confusa en la literatura. En muchos estudios el emprendimiento es analizado como una variable determinante para el crecimiento económico y, en otros, el crecimiento económico determina el desarrollo emprendedor. Esta aparente contradicción podría dilucidarse según la región estudiada. Según (Almodóvar 2016), en los países desarrollados el emprendimiento surge como "oportunidad" y es positivo para el crecimiento económico, pero en los países en desarrollo, predominaría el emprendimiento por "necesidad", producto del bajo crecimiento económico, y no garantiza crecimiento. En Latinoamérica, la relación de emprendimientos por "oportunidad" y

emprendimientos por “necesidad” es de 2,7 en promedio (*Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, 2016). En línea con esto, (Contreras et al. 2015) muestran que el bajo crecimiento económico es el precursor del emprendimiento por necesidad.

Pérez et al. (2015, Cit. Rodríguez 2014), que compiló estudios y datos de diferentes autores, expone la supervivencia empresarial en Latinoamérica y porcentaje de destrucción de empresas según años de vida en su etapa inicial en diferentes países: en México, el 75% de las empresas nuevas perduran hasta un máximo de 2 años; en Argentina, el 93% no llega al segundo año de vida; en Chile, el 25% desaparece en el primer año, 17% en el segundo y 13% el tercer año. Por lo general, y según lo descrito por el autor, en países emergentes entre el 50% y el 75% de las nuevas empresas desaparecen en los primeros tres años de vida. Comparativamente, en Estados Unidos el promedio de vida es de 6 años y casi el 40% llega al tercer año. Lo anterior permitiría concluir que a mayor inestabilidad macroeconómica en un país menor posibilidad de sobrevivencia en el primer o segundo año de vida.

Para Formichella (2004: 32) “existe un círculo virtuoso entre los conceptos de emprendimiento, educación, empleo y desarrollo local”. El rol del Estado es vital para fomentar este círculo, sobre todo, en cuanto a “educación en emprendimiento”. De acuerdo con Campo (2016), los rasgos de personalidad, los factores organizacionales y los factores ambientales son claves para el éxito de una nueva empresa. (Sastre 2013) destaca para la primera etapa del emprendimiento factores de éxito de carácter interno como valores, virtudes y deseo de independencia económica. Al avanzar en el proceso emprendedor, predominan factores externos, siendo la falta de recursos financieros el mayor obstáculo. Entre los determinantes del éxito emprendedor en Latinoamérica, (Barrado y Molina 2015) se refieren a la influencia que ejercen múltiples variables en la decisión de emprender y en el éxito de un proyecto. Estas variables corresponden a factores externos y macroeconómicos como crecimiento del producto, tipo de cambio, tasa de interés e inflación, y a factores internos como educación, edad, género del emprendedor y aspectos familiares. Entre los factores más importantes que determinan el éxito de las empresas latinoamericanas durante su desarrollo emprendedor los estudios mencionan:

2.1.1. Las Características del Emprendedor

Se observa que la motivación principal para emprender es buscar nuevas oportunidades y la necesidad (Barrado y Molina 2015). En cuanto al perfil del emprendedor iberoamericano (Park et al. 2015:309), destacan atributos similares tales como “personas innovadoras, creativas, que ven las oportunidades donde los demás solo perciben la rutina, tolerancia al fracaso, perseverancia, necesidad de logro, motivación, optimismo, trabajo arduo, concentración y disfrutar siendo emprendedor”. (Federico et al. 2009) observan que la educación, experiencia emprendedora y motivaciones pueden determinar el crecimiento empresarial Latinoamericano, mientras que otros autores determinan que la educación universitaria y experiencia laboral previa son fundamentales para caracterizar al emprendedor exitoso (Messina y Hochsztain 2015, Cit. Messina y Hochsztain, 2015 y (Segura et al. 2009).

2.1.2. Redes

Martins et al. (2015) realizan una investigación con 121 Pymes manufactureras en España, concluyendo que las redes afectan positivamente y tanto directa como indirectamente en el desarrollo de la orientación emprendedora y crecimiento de la pyme. Merino y Vargas (2011) destacan que la red social del empresario le permite reconocer oportunidades de negocios y aportar a un mejor desempeño de su nueva empresa. América Latina es uno de los mercados más activos en el uso de redes sociales, ejemplo de ello, es que solo en Facebook hay 217.5 millones de usuarios mensuales latinoamericanos (*Social Media Engagement* 2015), siendo Panamá el más rápido para responder a sus consumidores por redes.

2.1.3 Financiamiento

Según (GEM 2017), un 41% de los emprendedores latinoamericanos confiesan que la baja rentabilidad fue el principal problema que causó el cierre de su emprendimiento, seguido, en un 13%, de problemas con el acceso a financiamiento. De acuerdo con la opinión de Pymes ecuatorianas su preferencia es la financiación bancaria y, la segunda, son las cooperativas de ahorro y crédito. Sin embargo, al consultarles por el financiamiento bancario, sólo el 22.5% piensa que es adecuado; atribuyendo su desconsuelo a los costos altos (70.59%), plazos inadecuados (56.21%), recorte en la cuantía (63.73%), documentación compleja (57.84%), demora en la concesión (71.24%); y, finalmente las garantías (69,93%) (García y Villafuente 2015). Según Informe de Deuda Morosa de Empresas de la Universidad San Sebastián y Equifax (2018), el 90% de las empresas morosas chilenas corresponden a Mipymes.

2.2. Variables Que Influyen en el Desarrollo Emprendedor

Existen estudios específicos para cada una de las principales variables que determinan el éxito de un emprendimiento Latinoamericano. A continuación, se identifican las variables más estudiadas y que fueron ratificados en el estudio (Valenzuela-Klagges, 2017).

2.2.1. Educación

Guerrero y Urbano (2017) plantean que las universidades son una pieza fundamental en los ecosistemas de emprendimiento y de innovación. En este mismo contexto de análisis, (Tinoco y Pereira 2011) reconocen que la educación cumple con una "función preparatoria" en la capacitación para crear nuevas empresas, pero critica la ausencia de un "enfoque sistémico del individuo" al fomentarse solo actitudes favorables y evadirse temas como la decisión de acometer acciones emprendedoras. Según estos estudios, el diseño y difusión de programas de emprendimiento "tanto en acciones transversales como estableciendo contenidos específicos en el currículum de la educación básica" (Damián 2013: 186) y en todos los niveles educativos, es estratégico para desarrollar la creatividad y la innovación en las nuevas generaciones. En este sentido, el rol del gobierno debería centrarse en establecer, previa evaluación de calidad, programas educacionales en emprendimiento y empresariado para crear una cultura emprendedora y desarrollo de habilidades propias del emprendedor. Del estudio de (Gómez 2010: 88) y referido a la educación superior, se deduce que América Latina necesita incorporar la educación empresarial en todos sus programas profesionales "para que los egresados adquieran actitud y competencias empresariales", mientras que (Trombetta 2017) concluye que la educación financiera básica tiene un efecto positivo sobre el éxito de un emprendimiento empresarial; en cambio, la educación financiera avanzada tiene un efecto negativo, justificando este resultado con la asunción de riesgo: Un nivel más alto de educación financiera básica implica una mejor comprensión del principio de diversificación del riesgo, mientras que un nivel más bajo de conocimientos financieros avanzados implica un enfoque orientado a la liquidez y un estilo de gestión financiera con aversión a la deuda.

Tanto (Mancilla y Amorós 2012) como (Guerrero y Urbano 2017) planean que universidades como entidades educativas no destacan por una orientación demasiado emprendedora e innovadora. Para (Mancilla y Amorós 2012) las variables que están relacionadas con la educación (secundaria y superior) y formación emprendedora muestran efectos negativos sobre el emprendimiento en Latinoamérica, demostrando la necesidad de revisar y reformar los programas educativos en pro del emprendimiento latinoamericano.

2.2.2. Normas Culturales y Sociales.

Los valores y normas culturales relacionados con el emprendimiento y que son aceptados por la sociedad, legitiman el comportamiento emprendedor de una población. De hecho, según el (GEM 2017), Latinoamérica y el Caribe es la región en el mundo que cuenta con la menor proporción de adultos que tienen en alta estima a los emprendedores (63%), a pesar de que es la región en donde los emprendedores se consideran a sí mismos con la mayor autopercepción de capacidades. Por este motivo, (Duarte y Ruiz 2009) consideran ineludible que en los planes de estudio se incluya

la cultura emprendedora, al observar que las instituciones normativas en países emergentes ponen énfasis en la proactividad, asertividad y orientación al éxito, la población presenta una mayor vocación emprendedora y busca oportunidades de negocio (Cit. García-Cabrera et al. 2015), pero cuando en estos países las instituciones son menos desarrolladas, la incertidumbre macroeconómica afecta a las decisiones del emprendedor. En cuanto a la brecha de género en relación al emprendimiento, Latinoamérica por una menor disparidad de género: hay ocho emprendedoras por cada diez emprendedores (GEM 2017).

2.2.3. Impuestos y Burocracia.

Para (Trujillo et al. 2018) la corrupción, la competencia desleal, las pocas o nulas posibilidades que el sistema financiero ofrece a las pymes colombianas impiden su progreso sostenible. Las barreras al crecimiento empresarial se manifiestan en las regulaciones restrictivas e impositivas que dificultan la entrada al mercado de pequeñas firmas, contribuyendo de esta manera a los bajos niveles de productividad de la región (OCDE 2013). Según (GEM 2017), Latinoamérica tiene la nota más baja en cuanto a la valoración por parte de los emprendedores de las políticas gubernamentales en cuanto a impuestos y burocracia.

En cuanto a Colombia, (Montoya et al. 2010) reconoce que las tarifas de los impuestos corporativos y de los procedimientos tributarios continúan siendo considerablemente más altas que en el promedio mundial, generando distorsiones por concepto de tratos preferenciales y sobrecargas tributarias. Frente a esto, Alamo y Romero (2015) sugieren aplicar una política fiscal que considere incentivos fiscales, tales como subsidios o exoneraciones del pago de impuestos, como un estímulo al emprendimiento en determinadas áreas productivas. Estos incentivos y beneficios también adoptan la forma de deducciones a la base imponible, crédito tributario y pago diferido, entre otros, siendo un real apoyo a las Pymes.

3. INFLUENCIA DEL CONTEXTO REGIONAL EN EL DESARROLLO EMPRENDEDOR: CASOS Y EVIDENCIAS

Existe una estrecha y compleja relación entre actividad emprendedora y el entorno macroeconómico en que el nivel de desarrollo de cada país establece el entorno para la toma de decisión emprendedora y que implicará el tipo y calidad del emprendimiento y si contribuirá o no al crecimiento y desarrollo económico del país (Minniti 2012). El nivel de actividad emprendedora latinoamericana es muy alto, sin embargo, Merino y Vargas (2011) indican que no presenta concordancia con el nivel de crecimiento económico e incluso se observa que la capacidad competitiva ha ido disminuyendo. Esta realidad se atribuye a que, en general, los emprendimientos se originan por necesidad, no se basan en el conocimiento ni en innovación, son generados por políticas fiscales y programas de apoyo inconsistentes y presentan deficiencias en la educación de emprendedores a nivel universitario (Valenzuela-Klagges 2017).

a. La Pyme y su Aporte al Crecimiento.

A pesar de la insuficiencia de datos estadísticos y que no se dispone de una definición estándar internacional, Ferraro y Stumpo (2010) advierten que las Pymes son muy numerosas y que, en algunos países, como Colombia y Perú, predomina la microempresa. Según Morfín (2015), corresponden al 99% de las empresas de la región con un 66% de aporte al empleo y baja productividad y con estructuras de costos que no son competitivas, contrastando con la realidad del sudeste asiático, Europa y Estados Unidos. Además, la contribución al producto interno bruto y a las exportaciones es baja, debido a la escasa producción de manufacturas. De acuerdo con el estudio de Saavedra (2012), las pymes exhiben poca exportación directa y una gran diferencia de productividad comparadas con las grandes empresas de la región y con las pymes de países desarrollados. Por ejemplo, la participación de las pymes en la economía formal de Argentina es, aproximadamente, 43,6% en empleo, 41% en ventas y 8,4% en exportaciones; en Brasil representan el 42,6%, 25,9% y 12,5% respectivamente; en Ecuador es 24%, 15,9% y menos del 2%; en Perú es

11,9%; 27% y menos del 2%. En relación a la pyme no exportadora, la pyme exportadora incorpora mayor tecnología en sus productos y se dirige a mercados de países vecinos, Estados Unidos y Europa. Para Morfín (2015), la mayor dificultad para el crecimiento de estas empresas es su desajuste con la cadena de valor exportadora, al operar en actividades poco productivas y de manera primaria. Son pocas las pymes insertadas como proveedoras de bienes y servicios en cadenas productivas de empresas grandes. Añade que el tipo de empleo es de baja calificación laboral y bajas remuneraciones, la mayoría con pocos empleados debido a que muchas se aglutinan en servicios de poco valor agregado y en actividades industriales de bajísima capacidad productiva.

b. Innovación

Las Mipymes latinoamericanas, que en su mayoría son empresas familiares, presentan serias dificultades para su proceso de internacionalización debido a las barreras existentes para acceder a la innovación, financiamiento y recurso humano capacitado. Para Dutrénit (2016) el sistema nacional de innovación en estos países es emergente y con poca capacidad en ciencia, tecnología e innovación, y poco vínculo entre ellas. El sector público y privado no destinan los recursos financieros necesarios, al parecer debido a que la actividad productiva de las mayorías de las Mipymes con ganancias a corto plazo no se relaciona con innovación o manufactura. Los *startups* definidos como nuevas empresas intensivas en innovación o de alto impacto presentan operaciones de alto riesgo e incertidumbre, principalmente en las etapas más tempranas de su desarrollo. Dada las barreras para su creación y expansión, en los países de América Latina, se están implementando mecanismos especiales de apoyo, especialmente en Chile.

Montoya et al. (2010) reconoce que en Colombia los insumos necesarios para innovar son escasos, lo que hace evidente que la innovación en el país requiere un ambiente más favorable para el emprendimiento productivo, en particular, capacidad de absorción tecnológica y disponibilidad de capital de riesgo. Debido a esto, sugiere que las Pymes elaboren redes personales a través de una búsqueda activa de individuos con los mismos intereses, constituyendo una red personal que permita incentivar la participación en asociaciones profesionales, clubes de negocios, ferias comerciales y redes empresariales. Así, una empresa puede formar una red de cooperación Pyme con el propósito de aprovechar nuevos productos o servicios innovadores.

3. CONCLUSIÓN

La revisión teórica, empírica y de evidencias de estudios y casos latinoamericanos, permite observar que en mayor medida el éxito empresarial se sustenta en la región en emprendedores líderes que poseen educación universitaria y experiencia laboral previa, y que posean redes de contacto para percibir oportunidades de negocio, para acceder a recursos, información, financiamiento y para recibir apoyo y asesorías profesionales, en desmedro de canales de apoyo más institucionales. Por lo general, el emprendedor latinoamericano no inicia su proyecto con un plan de negocios y, normalmente, presenta dificultades para gestionar la administración y finanzas de la empresa por falta de conocimientos, provocando en gran medida el fracaso empresarial. Por otra parte, y, probablemente derivado de lo anterior, la Pyme latinoamericana no logra la innovación en procesos y productos ni su internacionalización, con excepción de muy pocas empresas.

Los estudios concuerdan en que existen fallas sistémicas en el mercado de la región que no son abordadas adecuadamente por las instituciones públicas ni privadas. Entre los factores externos que afectan gravemente al proceso emprendedor, se destacan los obstáculos para acceder a financiamiento, a información adecuada, a materias primas de calidad, para insertarse en cadenas de valor y la carencia de recurso humano calificado; falta de tecnología y muy baja inversión en I+D que impiden la innovación; falta de apoyo de las políticas gubernamentales (regulaciones, reformas, impuestos, burocracia); ausencia o mínima evaluación de instrumentos y programas gubernamentales aplicados y descoordinación entre ellos. Se añade que la calidad de la educación formal enfocada en el emprendimiento e innovación debe ser revisada y reenfocada a la necesidad de emprender con innovación, desarrollando la industria.

Las políticas de apoyo al desarrollo emprendedor son cortoplacistas y se sustentan esencialmente en la voluminosa extracción y exportación de materias primas. Esta actividad es considerada el pilar del desarrollo económico regional, promueve la ayuda asistencialista y excluye en su cadena de valor a las Pymes. Al no existir una política de desarrollo económico y social a largo plazo, las utilidades de esta actividad no se reinvierten en pro de una economía desarrollada. Por ello y siguiendo la sugerencia de Montoya et al. (2010) las Pymes latinoamericanas deben elaborar redes personales integradoras a través de una búsqueda activa de individuos o empresas Pymes con los mismos intereses, constituyendo una red personal que permita incentivar la participación en asociaciones profesionales, clubes de negocios, ferias comerciales y redes empresariales. Así, una empresa puede formar una red de cooperación Pyme no sólo en su país sino en otras empresas Latinoamericanas, con el propósito de aprovechar nuevos productos o servicios innovadores y lograr internacionalizar sus productos aprovechando las redes sociales.

Frente a esta realidad, y según lo que exponen Guerrero y Urbano (2017), las universidades son una pieza fundamental para fomentar el emprendimiento y la innovación. Sin embargo, las universidades latinoamericanas han evolucionado más lentamente que los cambios científicos, innovadores y desarrollo tecnológico. Por esta razón, las universidades deben adaptarse rápidamente a la dinámica mundial, presentando programas académicos que permitan entregar herramientas para la innovación y éxito emprendedor, investigación y transferencia convirtiéndose así en una promotora de conocimientos, asesorías y habilidades para las Pymes de su región o país.

REFERENCIAS

1. Alamo Cerrillo, Raquel y Luis María Romero Flor. "La Ley de emprendedores y su efectividad." *Revista ICE: Información Comercial Española*. 2015.
2. Almodóvar González, Manuel. "Actividad emprendedora y crecimiento económico." Dehesa.Unex, España. 2016.
3. Antúnez, A. M. C., Araujo, E. J. R. S., & Carrascal, H. J. M. (2017). Análisis macroeconómico de los países pertenecientes a la asociación latinoamericana de integración. En *Congreso Internacional en Administración de Negocios Internacionales*. CIANI. Universidad Pontificia Bolivariana: 2017 pp. 293-308.
4. Barrado, Beatriz, and José Alberto Molina. "Factores Macroeconómicos que estimulan el emprendimiento. Un análisis para los países desarrollados y no desarrollados". *Documento de Trabajo*, (6), 2015.
5. Campo, José Luis. "La propensión al espíritu empresarial: Factores psicológicos y sociales". *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, Vol. 6, N° 10 (2016): 51-76.
6. Damián, Javier. "Sistematizando experiencias sobre educación en emprendimiento en escuelas de nivel primaria". *Revista mexicana de investigación educativa* 18. 56 (2013): 159-190.
7. Duarte, Tiro y Myriam Ruiz. "Emprendimiento, una opción para el desarrollo". *Scientia et Technica*, 3.43 (2009): 326-331.
8. Dutrénit, Gabriela. "Innovación, recursos naturales y manufactura avanzada: nuevos dilemas de la industrialización en América Latina". *EKONOMIAZ. Revista vasca de Economía*, 89.01 (2016): 57-85.
9. Federico, Juan, H. Kantis y Rodrigo Rabetino. "Factores determinantes del crecimiento en empresas jóvenes. Evidencias de una comparación internacional". *Nuevas empresas en América Latina*. N° 21, 2009.
10. Ferraro, Carlo y Giovanni Stumpo. *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL & Cooperazione Italiana, 2010.
11. García-Cabrera, Antonia, María García-Soto y Jeremías Días-Furtado. "Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo". *Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales*, 2015: 133-156.
12. García, Galo H. y Marcelo Villafuerte. "Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones". *Actualidad Contable FACES*, 18. 30 (2015).
13. Global Entrepreneurship Research Association. *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2016/17*. 2017.
14. Global Entrepreneurship Research Association. *Global Entrepreneurship Monitor: Global Report 2015/16*. 2016.
15. Montoya, Alexandra, Iván Montoya y Oscar Castellanos. "Situación de la competitividad de las Pyme en Colombia: elementos actuales y retos". *Agronomía colombiana*, 28.1 (2010).
16. Gómez, Bernardo. "Tendencias actuales en la educación superior: rumbos del mundo y rumbos del país". *Revista Educación y pedagogía*, 18.46 (2010): 79-90.
17. Guerrero, Maribel y David Urbano. "Emprendimiento e innovación: realidades y retos de las universidades españolas". *Economía industrial*, 404 (2017): 21-30.
18. Hernaíz, Carlos, Mauricio Phélan y Jonathan Camacho. "Sobre las mediciones de corrupción y su relación con el desarrollo y el bienestar en América Latina". *Paradigmas: Una Revista Disciplinar de Investigación*, 6.2 (2014): 131-177.
19. Mancilla, Claudio y José Amoros. "La influencia de factores socio- culturales en el emprendimiento, evidencia en Chile 2007-2010". *Multidisciplinary Business Review*, 5.1 (2012): 15-25.

20. Martins, Izaias, Alex Rialp, Josep Rialp y Rocio Aliaga. "El uso de las Redes como propulsor para la orientación emprendedora y el crecimiento de la pequeña y mediana empresa". *Innovar*, 25;55 (2015), 117-130.
21. Merino, María y Delfino Vargas Chanes. "Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel". *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 46 (2011).
22. Messina, María y Esther Hochsztain. "Factores de éxito de un emprendimiento: Un estudio exploratorio con base en técnicas de *data mining* (*Entrepreneurial success factors: An exploratory study based on Data Mining Techniques*)". *Tec Empresarial*, 9.1 (2015): 30-40.
23. Minniti, María. "El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones". *Economía industrial*, 383 (2012): 23-30.
24. Morfín, A. "Garantías y apoyo al comercio exterior de las pymes en América Latina" CEPAL03. LC/L3966. (2015)
25. Park, Sebastián, Il Sung y Sergio Duarte. "El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores iberoamericanos." *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales* 11.2 (2015): 291-314
26. Pérez, Ana, Rosa Moreno, Enrique Cuevas y Selene Toscano. "Determinantes de la supervivencia empresarial en la industria alimentaria de México, 2003-2008". *Trayectorias*, 17.41 (2015): 3-28.
27. Saavedra, María. "Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana". *Pensamiento & Gestión*, 33 (2012): 93-124.
28. Sastre, Raquel. "La motivación emprendedora y los factores que contribuyen con el éxito del emprendimiento". *Ciencias administrativas*, 1 (2013).
29. *Social Media Engagement de Latin América*. "The 2015 Sprout Social Index" (2015) Web: <<https://sproutsocial.com/insights/infographics/social-media-engagement-in-latin-america/>>
30. Tinoco, Osorio y Fernando Pereira. "Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva". *Cuadernos de administración*, 24.43 (2011).
31. Trombetta, Marco. "Educación financiera e iniciativa empresarial: evidencia internacional". *Cuadernos de Información económica*, 261 (2017): 1-13.
32. Trujillo, Eduardo, Maribel Gamba y Laura Arena. "Las dificultades de las Pymes en América Latina y Colombia para lograr ser competitivas y sostenibles". Tesis Especialista en Estándares Internacionales de Contabilidad y Auditoría. Colombia: Universidad de Bogotá 2018.
33. Universidad San Sebastián y Equifax "Informe de Deuda Morosa de Empresas". Santiago-Chile. 2018.
34. Valenzuela-Klagges, Ivan. "Variables que Influyen en el Desarrollo Emprendedor Sudamericano (2005-2014)". Tesis para optar al grado de Magister en Dirección Estratégica de Empresas Familiares. Universidad Internacional Iberoamericana. 2017.
35. Van Hoof, Bart, and Henry Gómez. *Pyme de avanzada: motor del desarrollo en América Latina*. Universidad de los Andes Ediciones Uniandes. 2015.