



CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO EN AMÉRICA LATINA

CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURSHIP AND FORMS OF FINANCING IN LATIN AMERICA

<https://doi.org/10.5281/zenodo.4593715>

AUTORES: Consuelo Albán Meneses ¹
Maritza Delgado Freire ²
Víctor Manuel Sellan Icaza ³
Cindy Paliz Sánchez ⁴

DIRECCIÓN PARA CORRESPONDENCIA: calban@utb.edu.ec

Fecha de recepción: 10 de noviembre del 2020

Fecha de aceptación: 10 de diciembre del 2020

RESUMEN

El emprendimiento se ha convertido en un tema para el debate y la discusión por su importancia e impacto para el crecimiento y el desarrollo. Es así que el objetivo de esta investigación es explorar las características del emprendimiento y analizar las formas de financiamiento en América Latina, a través de una revisión bibliográfica de la literatura publicada en bases de datos, atendiendo los criterios de inclusión y exclusión elegidos. Una vez realizada la búsqueda en las bases de datos correspondientes, fueron seleccionados 26 trabajos relacionados con el objetivo propuesto. Los resultados muestran que los emprendimientos en América Latina se caracterizan por necesidad, con un entorno poco favorable para su permanencia y desarrollo con un mercado muy

¹ Licenciada En Enfermería-Universidad Técnica De Babahoyo, Magister En Gerencia De Servicios De Salud-Universidad Técnica De Babahoyo, Docente Titular de la Universidad Técnica de Babahoyo.

² Licenciada En Ciencias Sociales Y Políticas Universidad De Guayaquil, Abogado De Los Tribunales Y Juzgados De La Republica Del Ecuador-Universidad De Guayaquil, Magister En Docencia Y Currículo Universidad Técnica De Babahoyo, Docente Titular de la Universidad Técnica de Babahoyo.

³ Licenciado en Enfermería, Universidad Técnica De Babahoyo, Magister En Gerencia De Servicios De Salud Universidad Técnica De Babahoyo, Docente contratado de la Universidad Técnica de Babahoyo.

⁴ Economista-Universidad De Guayaquil, Magister En Docencia Universitaria Universidad Agraria Del Ecuador, Magister En Economía Agraria Universidad Agraria Del Ecuador, Docente contratada de la Universidad Técnica de Babahoyo.

activo para las redes de apoyo y actitudes favorables para las iniciativas emprendedoras. Entre los factores externos que afectan gravemente al proceso emprendedor, se destacan los obstáculos para acceder a financiamiento, convirtiéndose en una oportunidad para recurrir a estas inversiones en las nuevas formas de financiamiento como fintech o crowdfunding.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, financiamiento, crecimiento económico

ABSTRACT

Entrepreneurship has become a topic for debate and discussion due to its importance and impact for the growth and development. Thus, the objective of this research is to explore the characteristics of entrepreneurship and analyze the forms of financing in Latin America, through a bibliographic review of the literature published in databases, taking into account the chosen inclusion and exclusion criteria. Once the corresponding databases were searched, 26 papers related to the proposed objective were selected. The results show that entrepreneurs in Latin America are characterized by necessity, with an unfavorable environment for their permanence and development with a very active market for support networks and favorable attitudes for entrepreneurial initiatives. Among the external factors that seriously affect the entrepreneurial process, the obstacles to access financing stand out, becoming an opportunity to resort to these investments in new forms of financing such as fintech or crowdfunding.

KEYWORDS: Entrepreneurship, financing, economic growth

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento, en la actualidad, se le considera un factor esencial para el crecimiento económico, mejorar la calidad de vida y como una alternativa para combatir el desempleo, desigualdad y pobreza. El emprendimiento es, pues, un mecanismo clave para el crecimiento económico y el desarrollo de la innovación de una región. La fundación de nuevas empresas va asociada a la generación de empleo, la creación de riqueza, el incremento de la competitividad y el desarrollo tecnológico.

En este sentido, los emprendedores no son una mera consecuencia del desarrollo, sino motores importantes del mismo. Los emprendedores juegan un papel crucial en la transformación de las sociedades de ingresos bajos caracterizadas por la productividad reducida y, a menudo, por el autoempleo de subsistencia, en economías dinámicas caracterizadas por la innovación y el aumento del número de trabajadores bien remunerados. Dicho de otra forma, existe una relación causal entre el emprendimiento y el crecimiento de la productividad, por lo cual se es necesario incentivar instrumentos de las políticas para acelerar el proceso de desarrollo mediante la mejora de los incentivos y el apoyo de las instituciones a la innovación de los emprendedores.

Ahora bien, para un emprendedor, resulta crucial disponer de fuentes de financiamiento para cubrir su crecimiento. El capital de

deuda obtenido de los bancos y otros intermediarios financieros, así como el capital privado a cambio de una participación en la propiedad del emprendimiento, ofrecen recursos que permitirían sostener actividades de innovación y expansión, especialmente en las etapas más tempranas del ciclo de negocio. Sin embargo, dejado a su propia dinámica, el mercado tiende a producir un nivel subóptimo de financiamiento para esas actividades, por lo que los gobiernos han entrado a intervenir con diversas medidas de política.

En el caso de América Latina, los emprendimientos son una fuente esencial de empleo, por eso, los esfuerzos deben estar dirigidos en proveerles acceso al financiamiento a través del crédito tradicional y del mercado de valores, que deben encaminar los objetivos naturales y lógicos desde el punto de vista de políticas públicas.

DESARROLLO

Estado del arte

El emprendimiento es un área de investigación relativamente joven que ha experimentado un crecimiento substancial en los últimos años, tanto en Estados Unidos como en países europeos. Este aumento de los estudios sobre la actividad emprendedora va asociado a la progresiva relevancia de la contribución de las nuevas empresas en las economías (Vallmitjana, 2017). Se entiende como un fenómeno práctico, que los empresarios experimentan directamente en sus actividades y funciones, como un acto de superación y mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad.

Carrasco y Castaño (2008) definen al emprendedor como el creador de una nueva empresa, un innovador que hace a un lado la forma habitual de hacer las cosas, el mismo que debe tener un nivel alto de liderazgo, capaz de identificar oportunidades en donde otros solo ven problemas, por esta razón los emprendedores no son gerentes ni inversores, los emprendedores son un tipo especial de persona, para este autor, lo más importante al momento de realizar un emprendimiento es la innovación.

Es así, como desde la inclusión del emprendimiento - economía, a partir de la contribución de economistas como Schumpeter, la idea de emprendimiento ha generado cada vez más curiosidad, al estar asociado al crecimiento económico de las naciones.

Emprendimiento y ¿crecimiento económico?

Los estudios sobre la relación del capital emprendedor y el crecimiento económico realizados por Audretsch y Keilbach (2004) permitieron introducir el concepto del capital emprendedor como una subcategoría del capital social y mostraron que existe una relación directa entre la creación de empresas y el crecimiento económico. En este sentido, la actividad emprendedora actúa a nivel macroeconómico siendo el motor primordial de creación de empleo, y a nivel micro promueve de forma constructivista el fomento de la empresa y su expansión (Aguirre, 2018). De esta forma se crea un círculo virtuoso entre economía y empresa que genera mejoramiento económico.

A partir de estas bases conceptuales y metodológicas, la literatura sobre la relación entre emprendimiento y crecimiento económico se puede sistematizar teniendo en cuenta los canales a través de los cuales se materializa dicha relación, difusión del conocimiento, incremento de la productividad, generación de empleo, y cómo dicha relación está mediada por tipos de empresas/emprendimientos y niveles de desarrollo económico empresarial (Gary, 2017). Existen otros investigadores que manifiestan o incluyen la causalidad positiva entre las dos variables señaladas, apoyándose en evidencia empírica como Acs et al. (2012). Otros defienden la dependencia existente entre el emprendimiento y el ciclo económico en el que se lo analiza (Fritsch, Kritikos, & Pijnenburg, 2015) u otros como Almodóvar (2016) que patrocinan la reciprocidad entre las variables.

Por otro lado, se ha definido que el emprendimiento de alto potencial tiene incidencia en el crecimiento económico. Mientras que el emprendimiento por necesidad (aquel en donde las personas llevan adelante un negocio que va a generar ingresos que les permitan cubrir sus necesidades básicas en el corto plazo, generalmente desarrollados en el sector informal de la economía) demostró no tener ningún impacto en el crecimiento económico, a diferencia del emprendimiento por oportunidad (aquel en donde las personas empiezan su negocio siguiendo una oportunidad en el mercado, para mejorar sus condiciones laborales y de ingresos, y generalmente tienen perspectivas de desarrollo futuro), lo cual puede ser explicado por la existencia de economías poco desarrolladas (Wong, Yuen, & Autio, 2005).

En América Latina existen muy pocos estudios que traten las relaciones entre el emprendimiento y el crecimiento de la economía en general y de la productividad en particular. Según Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini (2014) en la región se crean muchas pequeñas empresas, pero con muy poca innovación. Entendiendo al emprendimiento según los preceptos de Schumpeter, como la entrada de empresas en mercados nuevos o ya establecidos, la introducción de productos nuevos en el mercado y los avances organizativos que permiten a las empresas mejorar la calidad o el precio de los productos o adoptar maneras de producir más eficientes, los autores ponderan en su investigación que la medición del emprendimiento no es una tarea sencilla, ya que está relacionada con los rasgos y aptitudes individuales de una pequeña élite de empresarios.

Financiamiento al emprendimiento

La forma de financiar los nuevos negocios ha venido evolucionando en la última década, impulsada por una serie de cambios, principalmente en la tecnología e innovación social. Entendiendo que el sistema financiero cumple un papel fundamental en la economía al facilitar la transferencia de fondos desde los tenedores de ahorros a las empresas que demandan capital para sus proyectos de inversión. Levine (1997) afirma que la función básica de dicho sistema, es asignar recursos a empresas y

proyectos y subdivide en cinco las otras funciones que hacen posible la acumulación de capital y la innovación.

- Moviliza y consolida el ahorro de los hogares.
- Produce información, investiga y evalúa, sobre la factibilidad y el riesgo de distintos proyectos de inversión y canaliza el ahorro hacia aquellos que prometen un adecuado retorno y tienen más chance de tener éxito.
- Monitorea el comportamiento de las empresas después de recibir el financiamiento y verifica que se están obteniendo los retornos prometidos.
- Crea mecanismos para aumentar la liquidez y diversificar el riesgo y con ello posibilita la inversión en proyectos riesgosos y de larga maduración, que de otra forma se quedarían sin financiamiento.
- Facilita el intercambio de bienes y servicios y la especialización, aspectos esenciales para la innovación y el crecimiento.

Fuentes de financiamiento al emprendimiento

Las fuentes de financiamiento se refieren a las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa. Brealy (2007) lo identifica como la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo. Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. La necesidad y tipo de financiamiento va a depender de la etapa en que se encuentra las empresas o el emprendimiento, Rojas (2017) identifica las siguientes:

- Etapa de gestación: fondos propios, es decir, el financiamiento propio se complementa con fondos provenientes de amigos y familiares y, en casos esporádicos, de inversionistas ángeles.
- Etapa de creación: en esta etapa los inversionistas, llamados “ángeles”, de forma individual o en consorcio, entran a respaldar proyectos que consideran prometedores con capital “semilla”, acompañados de fuentes no tradicionales, como son las plataformas de crowdfunding, las incubadoras y las corporaciones, mediante programas de innovación abierta.
- Etapa de desarrollo: en esta etapa la empresa necesita financiamiento para optimizar sus operaciones, perfeccionar su producto o expandir su producción e incluso entrar a nuevos mercados. de manera que la empresa levantarán capital de riesgo a través de distintas rondas de financiamiento donde participan plataformas de crowdfunding y fondos de capital de riesgo y otros fondos de inversión, incluyendo los de impacto, que esperan que la empresa madure

hasta que pueda hacer una oferta en el mercado o ser comprada por otra empresa y de esa manera recuperar la inversión.

□ Desarrollo: en esta etapa los bancos adquieren más importancia.

Ahora bien, para Olmos (2009) el sector financiero público, conformado por los organismos e instituciones de microcréditos, entidades bancarias, sociedades de garantías recíprocas, banca de exportación, banca de segundo piso, sociedades de capital de riesgo, entre otras, han evidenciado todo tipo de carencias, en particular la incapacidad para cumplir con su propósito de origen, promover e impulsar la creación, desarrollo y expansión de figuras económicas como las pequeñas y medianas industrias (pymes) y los emprendimientos. Por su parte, el sector financiero privado conceptualiza y desarrolla políticas para las pymes y los emprendimientos de modo diferenciado.

Por otro lado, estudios teóricos demuestran que existe una relación entre el financiamiento y la innovación, pero no ha sido comprobado el nexo de causalidad entre ambas variables (Rojas, 2017). Debido a que las empresas nuevas son más innovadoras, se asume que la disponibilidad de capital para financiar las etapas tempranas del negocio estimula la innovación.

Una de las características de los emprendimiento en América Latina, es que usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acude al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo, como el préstamo bancario. Además de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se ha documentado ampliamente las dificultades de los emprendimientos para obtener dinero de los bancos, especialmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación y la entrada a mercados internacionales. Si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de un emprendimientos su ausencia hará que negocios con potencial fracasen. De hecho, una de las etapas por la cual pasan los emprendimientos, es la conocida como “valle de la muerte” durante la que desafortunadamente fallan muchos emprendimientos. Es el período desde que se inicia la operación y se genera el flujo de caja suficiente, hasta alcanzar el punto de equilibrio entre ingresos y gastos. Hay varias razones para el fracaso durante esta etapa, como retrasos en los planes, haber partido de supuestos financieros o de mercados errados, haber escalado demasiado rápido o falta de financiamiento. En esta etapa la empresa no es atractiva para fondos de capital de riesgo, porque no ha probado su viabilidad comercial o el éxito de su estrategia.

¿Nuevas formas de financiamiento al emprendiendo?

El crecimiento tecnológico y el uso que se la ha dado en diferentes áreas ha permitido que una infinidad de empresas puedan crearse para satisfacer necesidades que el mundo poco a poco en su evolución ha ido creando, permitiendo así tener una amplia oferta

de productos y servicios a través de sus redes, permitiendo así el nacimiento de empresas como las fintech (financial technologies). Las empresas que proveen productos y servicios financieros innovadores, mediante la utilización de tecnología han tenido un crecimiento exponencial en el mercado financiero mundial en los últimos años. Estas empresas reducen los costos y simplifican los procedimientos, mejorando la eficiencia de los servicios financieros, lo que favorece la inclusión financiera y el acceso al crédito para los emprendimientos y las pymes.

Las fintech es un anglicismo que combina las palabras finance y technology, es decir, tecnología financiera. Es un término de uso frecuente, referido a las compañías que proveen o facilitan servicios financieros mediante el uso de tecnología. Hoder, Wagner, Sguerra y Bertol (2016) definen fintech como aquella innovación financiera que tiene la capacidad técnica para producir nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos que tienen un efecto material asociado a los mercados e instituciones financieras y a la prestación de servicios financieros.

En este contexto las fintech en América Latina han tenido un acelerado surgimiento dada la importancia estratégica de este sector para la región, ya que esta tecnología de financiamiento ha permitido la inclusión financiera, entendida ésta como el acceso y uso de servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población.

En el caso del financiamiento al emprendimiento y a las pymes, la irrupción de plataformas tecnológicas de financiación y de nuevos sistemas de pago está generando un nuevo escenario en la financiación empresarial. En América Latina existe un marcado crecimiento en los emprendimientos fintech. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2018) relevó la existencia de este tipo de empresas en la región, registrando 1.166 empresas jóvenes, distribuidas en 11 segmentos de negocio. Dentro de ellos destacan: pagos y remesas (24%), préstamos (14%) y gestión de finanzas empresariales (15%). En tal sentido, las fintech jugarán un papel fundamental en el próximo desarrollo de los países emergentes.

A partir de estas reflexiones, este artículo se propone explorar las características del emprendimiento en América Latina y analizar sus formas de financiamiento.

METODOLOGÍA

La metodología utilizada consistió en la revisión de la literatura teórica y empírica, revisión entendida de manera convencional como el método sistemático, explícito y reproducible para identificar, evaluar y sistematizar documentos relacionados que constan en publicaciones académicas y bases de datos como Scopus, Proquest, Ebsco, Repec, Scielo. Se empleó una búsqueda en cadena por medio de artículos, informes y documentos públicos inicialmente encontrados que se ajustaran a las palabras claves: financiamiento al emprendimiento, emprendimiento, crecimiento económico, políticas públicas para el financiamiento del emprendimiento, nuevas formas de financiamiento. Para delimitar la búsqueda se utilizaron los

operadores booleanos <AND> (operador restrictivo) y <OR> operador de adición), así como los filtros disponibles en cada base de datos. La búsqueda fue delimitada a documentos, investigaciones y artículos publicados entre el año 2010 y agosto de 2020, en idioma español e inglés, que tuvieran como objeto de estudio el financiamiento al emprendimiento. La selección de los documentos y artículos se realizó por el análisis de resúmenes, donde se excluyeron aquellos cuya temática no se relacionaba con los criterios de inclusión establecidos. Resultados
Realizada la búsqueda en las bases de datos fueron identificados 66 documentos de los cuales fueron eliminados 15 repeticiones exactas, 7 que sólo presentaban resumen de congreso y 18 que no cumplían con los criterios de inclusión. Finalmente se analizaron 26 documentos y artículos científicos.

Desarrollo emprendedor y sus características en América Latina

Las empresas nuevas y jóvenes suelen ser consideradas como un motor importante del desarrollo económico por su capacidad de generación de empleo y por estar asociadas a la introducción de innovaciones, el cambio estructural, la competencia, la eficiencia y la diversificación de actividades. Sin embargo, la evidencia empírica indica que la realidad se comporta de una manera más compleja. En efecto, lo que terminan mostrando los últimos estudios es que sólo una porción de las nuevas empresas que se crean, aquellas que logran sobrevivir y crecer, son las responsables de la mayor parte de estos efectos. Por sus características, la literatura internacional ha llamado a estas últimas empresas con el nombre de gacelas o empresas de alto impacto.

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. El surgimiento de emprendimientos dinámicos depende de la existencia de condiciones sistémicas favorables para que ello ocurra. Así, Almodóvar, (2016) sostiene en su estudio que 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. De manera que, las condiciones más desfavorables para el emprendimiento se concentran en América Latina y África. En pocas palabras, el mapa global de condiciones sistémicas para el emprendimiento exhibe situaciones muy desiguales entre regiones y países. En Latinoamérica, los estudios indican que los emprendimientos por oportunidad y emprendimientos por necesidad es de 2,7 en promedio según el reporte de Global Entrepreneurship Monitor (2020). Así mismo, las condiciones de entorno en las que desarrollan y ven crecer sus negocios los emprendedores juveniles no son completamente favorables. Diferentes obstáculos impiden un mayor desarrollo emprendedor en la región. Murillo (2015) identifica la falta de apoyo financiero, las debilidades en cuanto a educación y entrenamiento, algunas limitantes en el desarrollo y transferencia de Investigación y Desarrollo (I&D), y la necesidad de fortalecer aún más, las políticas gubernamentales dirigidas a robustecer el emprendimiento. Los países que exhiben

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO EN AMÉRICA LATINA

Las mejores y las peores condiciones para el emprendimiento a nivel global se muestran en la tabla 1.

Tabla 1 Emprendimiento. Ranking global 2018

Posición	País	Ranking	Posición	País	Ranking
1	EEUU	65,6	33	Chile	37,6
2	Países Bajos	65,3	34	Rusia	37,1
3	Singapur	65,2	35	Argentina	35,1
4	Finlandia	65	37	India	37,7
5	Alemania	61,6	40	México	33,2
6	Suiza	61,4	41	Costa Rica	33,2
7	Suecia	61,3	43	Colombia	32,3
8	Irlanda	61,9	44	Uruguay	32,1
9	Canadá	60	45	Brasil	31,8
10	Reino Unido	59,1	49	Perú	29,4
11	Noruega	56,9	53	Panamá	24,6
12	Austria	56,4	54	República Dominicana	23,6
13	Hong Kong	55,9	56	Ecuador	21,4
14	Australia	55,8	57	El Salvador	20,9
15	Francia	55,1	58	Bolivia	18,7
22	China	49,4	59	Venezuela	16,2
31	España	40,1	60	Guatemala	14,1

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de los 60 países estudiados por Kantis, Ibarra, y Federico (2018)

Como se observa, los países de América Latina se ubican a partir de la posición 33 con Chile, 34 Argentina, 40 México, hasta llegar a las posiciones más bajas, como Ecuador en la posición 56, Bolivia en la 58 y Guatemala en la posición 60. Mientras que países como Estados Unidos, los Países Bajos, Singapur y Finlandia, se ubican en las primeras posiciones, seguido por un grupo de países integrado por Alemania, Suiza, Suecia, Irlanda, Canadá y Reino Unido. El estudio de Kantis, Ibarra y Federico (2018) sostienen que las fortalezas de estos países tienen que ver, antes que nada, con la existencia de facilidades para concretar y desarrollar nuevas empresas. Se destaca, especialmente, la presencia de una oferta de financiamiento apropiada y de una base de capital social que facilita a los emprendedores tejer redes de contacto que son vitales para implementar y desarrollar sus proyectos.

Otros estudios como los de Pérez, Moreno, Cuevas y Toscano (2015) exponen 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. De acuerdo con los autores, 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. En otras palabras, a mayor inestabilidad macroeconómica en un país menor posibilidad de sobrevivencia en el primer o segundo año de vida.

Otras de las características del emprendimiento tiene que ver con las redes de apoyo, tal como lo señalan Martins, Rialp, Rialp, & Aliaga, (2015) en un estudio a 121 pymes manufactureras en España, concluyendo que las redes afectan positivamente tanto directa como indirectamente en el desarrollo de la orientación emprendedora y crecimiento de la pyme. En tanto, que la red social del empresario le permite reconocer oportunidades de negocios y aportar a un mejor desempeño de su nueva empresa (Merino & Vargas, 2011). En el caso de América Latina, las investigaciones sostienen que 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, siendo Panamá el más rápido para responder a sus consumidores por redes (Sánchez, 2017).

Por otro lado, los emprendimientos latinoamericanos reportan que casi dos tercios de la población presenta actitudes sociales positivas sobre este factor (Global Entrepreneurship Monitor , 2020). Sin embargo pese a este escalonamiento en empresas la tasa de crecimiento latinoamericano en 2017 fue de -1,1% (Aguirre, 2018). Esta situación para Aguirre (2018) es bastante llamativa, pues los modelos de crecimiento endógeno, muestran la gran importancia de las empresas en el fomento del crecimiento económico, sin embargo la región muestra un comportamiento diferente. Altas tasas de emprendimiento y bajo o casi nulo crecimiento económico en conjunto, esto considerando las heterogeneidades presentes en los países. Lo anterior hace suponer que en América Latina la preocupación se centra en torno a la necesidad de mejorar la productividad de las economías para impulsar el crecimiento.

Otro elemento novedoso en los estudios sobre el emprendimiento son las redes de diásporas como articuladoras del emprendimiento. En este sentido, las teorías de emprendimiento tradicional se han enfocado en las características del emprendedor y cómo estas impactan en la decisión de emprender, dejando constante el contexto donde este opera. Actualmente, muchos autores invierten el enfoque, centrándose en las características del entorno que favorecen o entran el proceso emprendedor.

Los estudios como los de Ridley (2011) sostienen que los agentes individuales traerían consigo una dotación de conocimiento: nuevos descubrimientos científicos, nuevas tecnologías, modelos de negocios innovadores, nuevos usos para tecnologías existentes, etc. El despliegue y diseminación de este conocimiento puede verse obstaculizado por múltiples factores: entorno corporativo adverso al riesgo, burocracia, sanciones contra la quiebra, entre otros. Este autor advierte que un factor clave que limita la actividad emprendedora son las barreras a la movilidad del capital humano. Muchos ecosistemas emprendedores exitosos se han caracterizado justamente por la ausencia de estas barreras. La inmigración es un factor que favorece el emprendimiento innovador, ya que por lo general los inmigrantes se caracterizan por su menor aversión al riesgo. Un contexto donde existe diversidad cultural es también

más favorable a la innovación (mientras exista una sociedad abierta, no jerárquica, donde se den relaciones sociales fluidas) (Ridley, 2011).

Igualmente, los estudios señalan que las empresas de rápido crecimiento o gacelas representan un pequeño porcentaje de la actividad empresarial y son fundadas principalmente en países y regiones de más altos ingresos. Son menos comunes en América Latina que en otras regiones del globo, ya que los emprendedores latinoamericanos tienden a iniciar negocios con menores expectativas de crecimiento que sus pares en otros continentes (Hidalgo, Kamiya, & Reyes, 2014). De acuerdo con estos estudios en los países de la región, los emprendedores de carácter dinámico se caracterizan por ofrecer productos o servicios diferenciados, principalmente orientados a empresas, siendo en su mayoría liderados por hombres, con educación superior mayormente en el exterior, con experiencia laboral relacionada con la actividad de su empresa, que emprenden para alcanzar realización personal y contribuir con la sociedad, y que utilizan con eficacia sus redes de contacto para la obtención de recursos Rivas (2014).

Emprendimiento en Latinoamérica y la brecha financiera

De acuerdo con el Banco Mundial (2010) alrededor del 38% de las empresas encuestadas en todas las regiones en 2010 sufría de restricción financiera. En América Latina y el Caribe la situación era algo mejor: menos del 32% de las compañías estaba en esa categoría. Junto con las empresas de Europa del Este y Asia Central, las de la región tenían menos probabilidades de sufrir de restricción financiera. Esto se mantiene para todos los tamaños de empresas. En general, los países que han tendido a cerrar la brecha en el período 2012- 2018 lo han hecho gracias a sus avances en el acceso al financiamiento, a las mejoras en cultura, educación y en las condiciones de la demanda. Estonia y China son los países que han tendido a cerrar sus brechas en una mayor cantidad de dimensiones (Kantis, Ibarra, & Federico, 2018)

Estudios de la CEPAL (2018) indican que la proporción de la inversión total, incluida la correspondiente al capital de trabajo y al capital fijo, que se financia con fondos propios es del 72% en todas las regiones del mundo, mientras que en el caso de América Latina y el Caribe es del 63%, el porcentaje más bajo entre todas las regiones. En promedio, más del 80% de las empresas pequeñas se financia con recursos internos (CEPAL, 2018). Por otro lado, el 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 (Global Entrepreneurship Monitor, 2020). El estudio realizado por García, Galo y Villafuente (2015) sobre la opinión de pymes ecuatorianas en cuanto a las preferencias de financiamiento, los encuestados prefieren el financiamiento bancario seguidos por las cooperativas de ahorro y crédito. Sin embargo, al consultarles por el financiamiento bancario, sólo el 22.5% piensa que es adecuado; atribuyendo su preocupación 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%).

En el mismo sentido, Barona y Gómez (2011) en su estudio determinaron que el 17% de las empresas consultadas respondió haber recurrido a distintos mecanismo para financiarse. Resultados consistentes con lo anterior, es el estudio realizado por Torres, Guerrero y Paradas (2016) donde señalan que el financiamiento basado en fuentes internas suele ser más atractivo para los emprendimientos, puesto que brinda mayores beneficios en términos de costos respecto al financiamiento externo, por no incurrir en costos de transacción para su obtención ni de intereses para su uso. Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini (2014) atribuyen que si bien América Latina es una región de emprendedores, como lo evidencia el elevado número de empresarios per cápita en comparación con el de otros países, la brecha en innovación existe no solo en el ámbito de la investigación y el desarrollo (I+D) y las patentes, sino también en el contexto de la innovación de productos y procesos; además, la sufren las empresas grandes y pequeñas por igual. De manera que en la región prevalece un círculo vicioso en el que la escasez de innovación hace que la demanda para que florezca un sector de inversionistas ángeles y capital de riesgo sea demasiado baja. Esa conclusión es consistente con los estudios ya mencionados que señalan que la innovación precede al financiamiento y que este no sería la casusa más probable de la brecha de innovación, sino los rasgos estructurales del entorno (Gary, 2017).

En este contexto, las fuentes de financiamiento para la actividad emprendedora temprana (TEA) que prevalecen en la región, según Lasio y Zambrano (2016) son:

- fondos propios 75% destacan países como Brasil y Panamá, donde los emprendedores cubren casi la totalidad de la inversión requerida (90% y 93%, respectivamente). Llama la atención que en Colombia esta proporción es relativamente baja (59%).
- Inversionistas informales: la prevalencia en la región es del 30%.
- Gobierno: Argentina, Chile, Colombia, Puerto Rico y Uruguay, a través de diferentes programas financian a más emprendedores que el promedio regional de 10%.
- Capital riesgo: entre el 19% y 15% de los emprendedores, respectivamente, se apoyan con estos capitales.

El mismo estudio destaca que en países como México y Ecuador, donde la TEA está concentrada en actividades orientadas a consumidores, quienes no innovaron requirieron mayor inversión que aquellos que sí.

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, debido a que la actividad productiva de las mayorías de las pymes 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.

Por algunas de estas razones el potencial de productividad y crecimiento en la región se obstaculiza en parte por una escasez de opciones de financiamiento adecuadas.

Nuevas formas de financiamiento al emprendimiento

Las empresas de tecnología financiera especializadas han desarrollado aplicaciones innovadoras para los mercados financieros. Muchas de estas empresas han tenido éxito ofreciendo independientemente varios servicios tradicionalmente proporcionados por instituciones financieras. Al hacer uso de las tecnologías digitales, las fintech encuentran formas innovadoras para mejorar el apoyo a los clientes, recaudar capital, facilitar los pagos electrónicos y analizar Big Data. El sistema financiero se enfrenta así a un cambio de paradigma que va íntimamente ligado a los avances tecnológicos que se han producido en los últimos años. La irrupción de estos nuevos competidores, en un mercado que hasta el momento había tenido unas importantes barreras de entrada, se hace de la mano de algunas pequeñas compañías, que a pesar de haber sido creadas hace pocos años, en algunos casos ya son competidores a tener en cuenta en el sector. El estudio realizado por Skan, Dickerson y Gagliardi (2016) en el sector conocido como fintech, señalan que éste había recibido 50 millardos de dólares hasta 2015, distribuidos entre unas 2.500 empresas. Estas cifras demuestran que el sector está altamente visible en el mundo de las finanzas y, por lo tanto, proporciona un terreno fértil para más ideas e investigaciones ingeniosas. Además, la fintech ofrece nuevas oportunidades para emprendimientos individuales, por ejemplo, permitiendo transparencia, reduciendo costos o recortándolos.

Un elemento central a la hora de analizar el desarrollo de nuevos agentes como las fintech es el hecho de que su ingreso al mercado y su expansión dependen en gran medida de la infraestructura de pago de los incumbentes para ofrecer servicios complementarios o diferenciados (Vives, 2017). Es decir, para poder desarrollarse, las fintech podrían necesitar de la infraestructura de bancos incumbentes. Estas cuestiones, junto con la regulación y la innovación en el sector, son objeto de análisis y de debate en varios foros internacionales, en particular en la OECD, que desde 2019 promueve un espacio de discusión titulado Digital disruption in financial markets. Sin embargo, poco se ha escrito al respecto en América Latina. En este marco, el BID (2018) prevé que las empresas de tecnologías financieras impulsarán para el año 2025 el crecimiento de estas economías en un 6%, lo que corresponde a unos 3,7 mil millones de dólares, mejorando la calidad de vida de mil millones de personas aproximadamente. En el informe presentado por BID (2018) se identifican 703 emprendimientos en 15 países, que incluyen una amplia gama de segmentos además de las tecnológicas. La forma de obtención de los recursos financieros se presentan bajo

Las modalidades de donaciones o intercambiándolos por sus productos, servicios o ideas ofrecidas (recompensas), así mismo, se incluyen los modelos de Lending Crowdfunding, el cual es basado en préstamos financieros, o Equity Crowdfunding, adquiriendo activos financieros (participación accionaria). Las plataformas electrónicas, han servido en conjunto a las redes sociales de apalancamiento para que el Crowdfunding (CF) se extienda rápidamente en el mundo. Así se observa, según datos extraídos de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (Bom, 2018) que alrededor del mundo a través de estas plataformas digitales se han otorgado créditos por 6.4 billones de dólares en el 2013, habiendo pasado a 34.4 billones de dólares en el 2015 y se estima que para el 2018 puedan llegar a 70 billones de dólares. Ante la situación planteada, han surgido oportunidades para adquirir financiamiento a los fines de hacer realidad nuevas ideas e innovaciones en diferentes segmentos de la economía (tecnología, deporte, arte, cine, video, literatura, negocios, teatro, editorial, personal, bienes raíces), a través de la tecnología del servicio financiero (Fintech) y del CF en específico (Bom, 2018).

DISCUSIÓN

De acuerdo con los resultados, los estudios exponen una realidad preocupante sobre el emprendimiento generado en la región, pues, como se ha referido, las economías con mayor emprendimiento son aquellas que tiene un entorno favorable. Para Latinoamérica, aunque en forma menos generalizada son desfavorables las realidades predominantes en el acceso al capital social y el financiamiento, afectando las posibilidades de convertir los proyectos en empresas y de impulsar su desarrollo posterior. Las brechas más importantes para el emprendimiento entre los países de América Latina se encuentran en cuatro ejes centrales: acceso al financiamiento, capital social para desarrollar redes de contacto, la misma estructura empresarial y la debilidad de la plataforma de ciencia, tecnología e innovación, característica común en la mayoría de los países de la región.

Ahora bien, la actividad emprendedora se ha afianzado como uno de los principales motores de desarrollo económico en todas las economías del mundo, principalmente por su función en la creación de empleo y en la expansión de sectores económicos y regiones emergentes. A lo largo de su historia, América Latina ha experimentado importantes cambios en la estructura de su aparato productivo, haciendo emerger nuevas oportunidades para impulsar diversas y novedosas fuentes de crecimiento económico sostenible, que beneficien a las comunidades de manera integral. Por otro lado, es importante llamar la atención sobre la interpretación de los indicadores del estudio GEM, ya que éstos pueden dar lugar a que las políticas continúen enfocándose únicamente en incrementar el número de empresas creadas y en su sobrevivencia, prestado poca atención a la calidad de las nuevas iniciativas (componente innovador, potencial de rápido crecimiento e internacionalización, impacto en economía local, etc.). En este sentido, la mayoría de las políticas de apoyo al emprendimiento en América Latina son de asistencia a la microempresa y a la pyme pero no de desarrollo de empresas. El emprendimiento en la región, según los resultados

proyectan disparidades en torno al crecimiento económico y también al emprendimiento, esto se debe a un ambiente no muy favorable en algunas naciones, lo que repercute directamente sobre el riesgo evaluado por inversionistas al momento de montar una empresa. Así mismo, tal como reflejan las investigaciones, uno de los principales obstáculos sigue siendo el financiamiento a los emprendimientos, el cual continúa teniendo dificultades en acceder a recursos por décadas, pero la situación se ha agravado en muchos países con la crisis financiera, disparando las alarmas de los organismos internacionales y las agencias de gobierno. Esta situación recurrente es característica en los emprendimiento que deben usar de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acuden al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo. Además, se han documentado ampliamente las dificultades de los emprendimientos para obtener dinero de los bancos, especialmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación y la entrada a mercados internacionales. Si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen, por lo que se requieren otras alternativas de financiación en forma de capital o deuda a plazos más largos.

CONCLUSIONES

La revisión teórica, empírica y de evidencias de estudios permite observar que los emprendimientos en América Latina se caracterizan por necesidad, con un entorno poco favorable para su permanencia y desarrollo y un mercado muy activo para las redes de apoyo y actitudes favorables para las iniciativas emprendedoras. Entre los factores externos que afectan gravemente al proceso emprendedor, se destacan los obstáculos para acceder a financiamiento, convirtiéndose en una oportunidad para recurrir a estas inversiones en las nuevas forma de financiamiento como fintech o crowdfunding, lo cual se ha materializado en forma lenta en la región pero es claro que viene en camino. A pesar de mayores controles de capital, las condiciones actuales son ideales para que las instituciones financieras innoven con el fin de atender al mercado de los emprendimientos de mejor forma.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z., Audretsch, D., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(2), 289-300.
- Aguirre, J. (2018). Emprendimiento en América Latina. Espejismo o realidad. *INNOVA Research Journal*, 3(8), 110-125.
- Almodóvar, M. (2016). Actividad emprendedora y crecimiento económico. Tesis Doctoral. España: Universidad de Extremadura.
- Audretsch, D., & Keilbach, M. (2004). Does Entrepreneurship Capital Matter? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(5), 419-429.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2018). Fintech: América Latina 2018: Crecimiento y consolidación. (2017) Fintech: Innovaciones que no sabías que eran de América Latina y el Caribe. Washington, D.C.: BID
- Banco Mundial. (2010). Enterprise Survey. Disponible en : <http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Topic-Analysis/Obtaining-Finance-LAC-Note.pdf>.
- Barona, B., & Gómez, A. (2011). Aspectos conceptuales y empíricos de la financiación de nuevas empresas en Colombia. *Cuadernos de Administración*(43), 81-97.
- Bom, Y. (2018). El Crowdfunding, una nueva oportunidad de financiamiento en América Latina y en el Caribe. *Revista de Ciencias Humanas y Sociales*(18), 581-624.
- Brealey, R. (2007). (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España: Editorial McGraw-Hill.
- Carrasco, I., & Castaño, M. (2008). El emprendedor schumpeteriano y el contexto social. *Revista de Economía*, 122(845), 121-134.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Evolución de la inversión en América Latina y el Caribe: hechos estilizados, determinantes y desafíos de política. Publicación de las Naciones Unidas, División de Desarrollo Económico
- Dutrénit, G. (2016). Innovación, recursos naturales y manufactura avanzada: nuevos dilemas de la industrialización en América Latina. *EKONOMIAZ. Revista vasca de Economía*, 89(1), 57-85.
- Fritsch, M., Kritikos, A., & Pijnenburg, K. (2015). Business Cycles, Unemployment and Entrepreneurial Entry: Evidence from Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(2), 267-286.
- García, T., Galo, H., & Villafuente, O. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Actualidad Contable Faces*, 18(3), 49-73.
- Gary, F. (2017). Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO EN AMÉRICA LATINA

- indicadores internacionales. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*(2), 33-59.
- Global Entrepreneurship Monitor . (2020). Informe GEM España 2018-2019. España: Universidad de Cantabria.
 - Hidalgo , G., Kamiya, M., & Reyes, M. (2014). *Emprendimientos dinámicos en América Latina. Avances en prácticas y políticas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva.* Banco de Desarrollo de América Latina.
 - Hoder, F., Wagner, M., Sguerra, J., & Bertol, G. (2016). *La revolución Fintech. Cómo las innovaciones digitales están impulsando el financiamiento para la MIPYME en América Latina y el Caribe.* Corporación Interamericana de Inversiones. Miembro del grupo BID.
 - Kantis, H., Ibarra, S., & Federico, J. (2018). *Condiciones sistémicas para el emprendimiento dinámico: las brechas abiertas de América Latina : convergencia o divergencia? .* Asociación Civil Red Pymes Mercosur.
 - Lasio, V., & Zambrano, J. (2016). *Financiamiento para emprendedores. Reporte Especial GEM ECUADOR 2015.* Escuela Superior Politécnica del Litoral. Graduate School of Management ESPOL .
 - Lederman, D., Messina, J., Pienknagura,, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación.* Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial.
 - Levine, R. (1997). *Financial Development and Economic Growth* Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. *Journal of Economic Literature*(35), 688-726.
 - Martins, I., Rialp, A., Rialp, J., & Aliaga, R. (2015). *El uso de las redes como propulsor para la orientación emprendedora y el crecimiento de la pequeña y mediana empresa.* *Innovar*, 25(55), 117-130.
 - Merino, M., & Vargas, D. (2011). *Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel.* Academia. *Revista Latinoamericana de Administración*(46), 38-54.
 - Murillo, J. (2015). *Emprendimiento juvenil en Latinoamérica. Sinopsis.* Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible .
 - Olmos, E. (2009). *Oportunidades de financiamiento para la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) en el Municipio Valera Estado Trujillo.* Tesis de Grado. Venezuela: Universidad Nacional Experimental Rafael María Baralt.
 - Pérez, A., Moreno, R., Cuevas , E., & Toscano, S. (2015). *Determinantes de la supervivencia empresarial en la industria alimentaria de México, 2003-2008.* *Trayectorias*, 17(41), 3-28.
 - Ridley, M. (2011). *El Optimista Racional.* Taurus .
 - Rivas, G. (2014). *El fomento al emprendimiento dinámico en países del Cono Sur de América Latina: Análisis de experiencias y lecciones de política.* Banco Interamericano de Desarrollo.
 - Rojas, A. (2017). *Situación del financiamiento a PYMES y empresas nuevas en América Latina .* Chile: Banco de Desarrollo de América Latina.

- Sánchez, M. (2017). Redes Sociales de Emprendedores de la Ciudad de Bahía Blanca, Argentina. *Trayectorias*, 19 (44), 43-63.
- Skan, J., Dickerson, J., & Gagliardi, L. (2016). Fintech and the evolving landscape: landing points for the industry. Accenture, 1(12), Disponible en: www.fintechinnovationlablondon.co.uk/pdf/Fintech_Evolving_Landscape_2016.pdf.
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2016). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *CICAG*, 14(2), 285-302.
- Vallmitjana, N. (2017). La actividad emprendedora de los graduados IQS. Tesis Doctoral . Barcelona- España: Universitat Ramon Llull.
- Vives, X. (2017). The Impact of Fintech on Banking, European Economy. Banks, Regulation, and the Real Sector, 2. Disponible en: <https://european-economy.eu/2017-2/the-impact-of-fintech-on-banking/>, 97-106.
- Wong, P., Yuen, P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM Data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.