



ARTÍCULO CIENTÍFICO
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**El fracaso de la actividad emprendedora en el contexto
latinoamericano**

***The failure of entrepreneurship activity in the Latin American
context***

Maiza Eras, Carlos ^I; Rivera Badillo, Pilar ^{II}; Morales Urrutia, Diana ^{III}

^I. cmaiza3362@uta.edu.ec, Carrera de Organización de Empresas, Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

^{II}. pl.rivera@uta.edu.ec, Carrera Organización de Empresas, Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

^{III}. dc.moralesu@uta.edu.ec, Carrera Organización de Empresas, Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.

Recibido: 07/08/2019

Aprobado: 13/08/2019

Como citar en normas APA el artículo:

Maiza Eras, C., Rivera Badillo, P., y Morales Urrutia, D. (2019). El fracaso de las empresas nacientes en el contexto latinoamericano. *Uniandes Episteme*, 7 (2), 162-176.

RESUMEN

Las empresas nacientes en Latinoamérica están expuestas a varios factores de riesgos que reducen su ciclo de vida. Los informes del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) revelan que estas empresas no superan la barrera de tres meses en operaciones y fracasan. Para ello, el objetivo del artículo es determinar cuáles son los factores del fracaso, su comportamiento y correlación en las empresas nacientes. A partir de la revisión bibliográfica especializada y los datos obtenidos de los informes del proyecto GEM en Latinoamérica se identifican seis factores de fracaso: educación y capacitación; apoyo financiero; políticas gubernamentales; transferencia de Investigación y Desarrollo (I+D); apertura de mercado; y, la infraestructura comercial y profesional. La metodología empleada se enfoca en la investigación descriptiva, aplicado a datos del GEM de los años 2013 al 2017 en seis países latinoamericanos para realizar un análisis estadístico inferencial a los factores de fracaso para determinar las principales correlaciones utilizando RHO de Spearman. Los principales resultados muestran correlaciones positivas entre estas variables, principalmente con la variable apoyo financiero,

por tanto, se puede concluir que es el factor, más significativo, que lleva al fracaso a las empresas nacientes latinoamericanas.

PALABRAS CLAVE: Nuevas empresas; Fracaso empresarial; América Latina; Informe GEM.

ABSTRACT

The nascent companies in Latin America are exposed to several risk factors that reduce their life cycle. Global Entrepreneurship Monitor (GEM) reports reveal that these types of companies do not overcome the three-month barrier in operations and unfortunately fail. For this, the objective of this article is to determine the factors that cause failure, their behavior and correlation in nascent companies. From the specialized literature review and the data obtained from the GEM project reports in Latin America, six failure factors are identified: education and training; financial support; government policies; research and development (R&D) transfer; market opening; and, commercial and legal infrastructure. The methodology used in this article focuses on descriptive research with a qualitative-quantitative approach, applied to GEM data from 2013 to 2017 in six Latin American countries, to perform an inferential statistical analysis of the failure factors to determine the main correlations using Spearman's RHO. The main results show positive correlations between these variables, mainly with the variable financial support, therefore, it can be concluded that it is the most significant factor that leads Latin American enterprises to failure.

KEYWORDS: Start-up companies; Business failure; Latin America; GEM Report.

INTRODUCCIÓN

El fracaso empresarial puede ser caracterizado de múltiples formas porque existen factores endógenos y exógenos que se desencadenan en efectos negativos que lleven a la ruina a una empresa, más aún cuando una empresa es naciente. Se puede determinar que una empresa u organización ha fracasado cuando se declara en quiebra o está en suspensión de pagos (Mures Quintana & García Gallego, 2004). Aunque el fracaso empresarial ha sido uno de los problemas más graves que la economía mundial ha venido atravesando, no se ha elaborado una teoría base en la cual se pueda fundamentar los estudios empíricos (Terreno, Sattler, & Pérez, 2017). Sin embargo, según datos del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) que tiene como propósito estudiar la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico, desde la perspectiva del emprendedor (Tovar Cuevas, Victoria Paredes, Tovar Cuevas, Troncoso Marmolejo, & Pereira Laverde, 2018) se pueden determinar los factores y las fuentes de información utilizadas para aproximar el fenómeno del éxito o del fracaso emprendedor (Fuentelsaz & González, 2015).

Entre los objetivos del GEM se determina “el descubrir los factores que fomentan o dificultan la actividad emprendedora, especialmente los relacionados con los valores de la sociedad, atributos personales y el ecosistema emprendedor” (ESPAE-ESPOL, 2017, pág. 9). De esta manera se tiene una base de datos internacional que facilitó el estudio del contexto de los factores que determinan el fracaso en las empresas nacientes latinoamericanas.

En Latinoamérica, la mayoría de las empresas de la economía formal son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) con el 99,5 % del total de las empresas de la región, de este porcentaje la concentración se sitúa en las microempresas con el 88,4 % del total (Dini & Stumpo, 2018).

Considerando que, el desarrollo sostenible de las empresas nacientes latinoamericanas conlleva a un desarrollo económico óptimo de las sociedades bajo el supuesto teórico del proyecto GEM que indica que “el crecimiento económico de un país es el resultado de las capacidades personales que tienen los individuos para identificar y aprovechar oportunidades y, que este proceso es afectado por factores del entorno que influyen en la decisión de los individuos para perseguir iniciativas emprendedoras” (ESPAE-ESPOL, 2017, pág. 14).

En los últimos años la investigación ha orientado sus estudios al fracaso empresarial, con el fin de promover iniciativas que permitan la generación de estrategias para reforzar el conocimiento de los factores de riesgo que están impidiendo a los emprendimientos, su crecimiento, desarrollo económico y financiero.

Por lo tanto, el objetivo de la investigación es determinar cuáles son los factores del fracaso, su comportamiento y correlación en las empresas nacientes.

MÉTODOS

Se utilizó la investigación descriptiva con un enfoque cuali-cuantitativo, mediante el análisis estadístico inferencial para determinar las principales correlaciones de los factores que causan el fracaso empresarial en las empresas nacientes bajo un paradigma crítico-propositivo, que permita analizar y sintetizar los factores. Las variables se sustentan mediante la revisión bibliográfica de los factores considerados por el GEM. Los datos cuantitativos utilizados para el análisis estadístico inferencial provienen de la base de datos para los años comprendidos entre 2013 al 2017 en seis países Latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México. Los países se seleccionaron por un doble criterio: 1) la disponibilidad de información referente al fracaso de empresas nacientes; y, 2) los países más representativos del contexto latinoamericano y el Ecuador, país objeto de análisis.

En relación con la estadística inferencial se aplicó los coeficientes de correlación de Spearman para determinar la relación e influencia de cada uno de los factores del fracaso en las empresas nacientes, a través de un análisis de varianzas y covarianzas de las seis variables objeto de estudio (ESPAE-ESPOL, 2017): a) Categoría A. Apoyo financiero; b) Categoría B. Políticas

gubernamentales; c) Categoría D. Educación y formación; d) Categoría E. Transferencia de I+D; e) Categoría F. Infraestructura comercial y profesional, y f) Categoría G. Apertura del mercado

El instrumento propuesto en el proyecto GEM considera variables ordinales evaluadas con una de Likert. Al momento de procesar los datos se consideraron todos los resultados ubicados en las opciones 2 y 3 de la escala, que corresponden al análisis de la parte negativa de las variables estudiadas, ya que se planteó a los expertos seleccionados si los aspectos eran favorables o no, de acuerdo con las preguntas establecidas.

Se utilizó el coeficiente de Spearman para varias muestras, considerando que los datos provienen de la recopilación de los informes GEM de seis países, con el objetivo de medir el grado de correlación entre las variables del estudio. Mediante el análisis de los resultados obtenidos se pretende determinar los factores que causan el fracaso, considerando los niveles mayores o menores en el contexto de las empresas nacientes latinoamericanas, para precisar de forma global los factores que profundizan el fracaso empresarial.

Para el nivel de significancia se toma como base los resultados menores a 0,05, partiendo de lo mencionado por Ventura (2017) que recomienda aceptar un nivel de error máximo de 5%, se puede concluir que la correlación es significativa.

RESULTADOS

Definición de fracaso empresarial

Se considera fracaso cuando una empresa está inmersa en operaciones de insolvencia; es decir, se encuentra en un estado crítico y es incapaz de hacer frente a las obligaciones que tiene con sus acreedores debido a la acumulación de pérdidas, o también porque su estructura financiera es deficiente (Romero Espinosa, 2013). Las razones para que una empresa esté en situación de fracaso empresarial pueden ser varias, desde el punto de vista de factores controlables e incontrolables. Desde este enfoque, los factores controlables están relacionados con las características, capacidades y habilidades personales del emprendedor, y su forma de enfrentar los retos (Minello, Da Costa, & Alves, 2013). En este sentido, depende de la experiencia, preparación y capacitación de los emprendedores al momento de tomar decisiones relacionadas a la estructura, la gestión financiera y desatención de las necesidades de los clientes. En general, se puede considerar que el fracaso empresarial está relacionado con la falta de experiencia del emprendedor (Hisrich, Peters, & Sheperd, 2004).

El dilema sucede cuando los factores que influyen en el fracaso empresarial son externos como son: el mercado es más hostil y no responde a la oferta prevista, las políticas económicas son desfavorables, la localización no es la más cercana a los clientes o proveedores, el apoyo financiero es limitado, el aspecto legal dificulta el emprendimiento, entre otros. Retomando el

concepto del fracaso empresarial, según Minello, Da Costa, y Alves (2013), no solo afecta emocional y económicamente a los emprendedores, sino que también afecta el desarrollo continuo de la economía y de la sociedad.

Desde este enfoque holístico, el fracaso empresarial tiene dimensiones internas y externas que afectan tanto a: el emprendedor, la empresa, los colaboradores, la sociedad, en general los grupos de interés. Sin embargo, al centrar el enfoque de atención de los factores del fracaso en el contexto empresarial, en la literatura revisada, se centra en la evaluación financiera. Pero, al momento de examinar una empresa desde la situación financiera se limitan opciones para evitar el fracaso, porque generalmente los estados financieros son semestrales o anuales. Otro enfoque que puede dar indicios a un emprendedor de que se avecina el fracaso, es a través de criterios objetivos basados en el desempeño o criterios subjetivos basados en la percepción del emprendedor (Jenkins & McKelvie, 2016).

El cierre de una empresa puede ser intencionado para evitar pérdidas futuras, el propietario detecta a tiempo que la misma no es competitiva y que su iniciativa ha fallado tomando la decisión de liquidar o vender. Del mismo modo se considera que una empresa ha fracasado cuando su tasa de retorno no supera al costo de oportunidad del capital invertido, etapa que muestra el incumplimiento de los objetivos financieros y estratégicos propuestos por la gerencia y que le llevan al peligro de quiebra (Ortiz de Abreu, 2016).

Como se ha manifestado, las empresas pueden fracasar principalmente por factores financieros que esencialmente se muestran en los saldos negativos derivados de los gastos superando los ingresos en periodos sucesivos, dejando como resultado un patrimonio negativo. Dentro del proceso de fracaso existen agentes implicados tales como: inversores, empleados, acreedores, clientes, gestores o auditores a los que se les adjudica un porcentaje de responsabilidad para el declive empresarial.

Se pueden identificar factores externos como la competencia desleal, la demanda y los cambios tecnológicos. Por otra parte, están los factores internos como la poca habilidad para administrar empresas, que se evidencia en la aplicación de estrategias equivocadas, inversiones inadecuadas, altos índices de endeudamiento, bajo nivel productivo, entre otras.

Factores de fracaso de empresas nacientes

La empresa como elemento fundamental dentro de la economía de un país se cataloga como el principal motor de desarrollo de su población, y sus implicaciones en ámbitos culturales, calidad de vida, seguridad ciudadana y económica, pueden determinar el éxito o fracaso de la empresa (Sotomayor, Vásquez, Ávila, & Sierra, 2019). El impacto del fracaso que causa una empresa en la economía de un país principalmente está relacionado con la disminución de las fuentes de empleo y menores niveles de recaudación de impuestos para el Estado.

Las empresas actualmente se desenvuelven en un entorno competitivo y globalizado, el espacio para los errores es mínimo, debido a que la incertidumbre económica, política,

comercial y profesional son constantes, de este modo los errores internos o externos que una empresa naciente pueda tener son determinantes para el fracaso empresarial. Considerando las categorías que evalúa el GEM anualmente, se clasificó los factores de riesgo para el fracaso empresarial en internos y externos y se describen a continuación:

- **Apoyo financiero**

Un aspecto clave para el éxito o fracaso de una empresa naciente es el apoyo financiero, la limitada financiación de la banca es el potencial de los emprendedores (ESPAE-ESPOL, 2017). Desde el enfoque financiero, el fracaso empresarial puede ser en ocasiones definitivo o temporal dependiendo de los resultados obtenidos (Tascón Fernández & Castaño Guitérrez, 2012) afectando a una sociedad en general, y tiene relación con aspectos macroeconómicos como las tasas de crecimiento del PIB, nivel de inversión y la distribución del ingreso.

En relación con el entorno actual de incertidumbre económica, obliga a las empresas a estudiar y controlar de forma constante su riesgo de crédito y liquidez. Es necesario el estudio de la detección, prevención y control de las finanzas, así como evaluar sus riesgos con el fin de evitar el fracaso empresarial (Romero Espinosa, 2013; Gill de Albornoz & Giner, 2013).

- **Políticas gubernamentales**

Las políticas de un país pueden ser positivas o negativas, para el caso del sector empresarial podrían ser determinantes para su éxito o fracaso, los factores de riesgo son la ambigüedad jurídica, trámites burocráticos en los procesos de creación o cierre de empresas, reformas tributarias, normativas laborales, circunstancias de mayor incertidumbre, desconfianza, inseguridad e inestabilidad para los emprendedores (Poblete, Amorós, & Acha, 2014).

Por otro lado, los cambios frecuentes en las normas jurídicas reducen el nivel de incentivo de los emprendedores o empresarios para invertir, además de la incertidumbre que genera en las instituciones financieras en el proceso de acceso a crédito, especialmente para las nuevas empresas (Flint, 2006).

El Estado, como responsable de la implementación de políticas públicas, es el encargado de ejecutar y hacer que todas las acciones tengan un impacto, en lo posible positivo, para brindar a la sociedad las garantías necesarias para solucionar las problemáticas y las necesidades, de esta forma, alguna de las políticas gubernamentales implementadas afectan negativamente a las empresas (Delgado Gutiérrez, Baque Morán, Ayón Ponce, & Ponce Vaque, 2018).

- **Educación y formación**

La educación y formación permite a las personas adaptarse ante los cambios, lo cual posibilita generar una fuente para la supervivencia de la empresa. El nivel de educación asociado a la potenciación del talento humano es fundamental para el desarrollo empresarial, de forma que el talento humano pueda aprender de forma integral sobre los recursos o herramientas de trabajo que necesitan (Mejía Giraldo, Bravo Castillo, & Montoya Serrano, 2013).

Actualmente, el factor humano es la clave del éxito de una empresa para el aumento de la rentabilidad, incremento del desempeño, mejores niveles de servicio de atención al cliente, resolución de problemas, incrementar la productividad, la calidad del trabajo y promover la comunicación en la organización (Cota Luévano & Rivera Martínez, 2017). Por lo tanto, se valora la educación y formación en todos los niveles organizacionales, considerando que hoy en día la empresa puede optar por el aprendizaje digital o virtual.

La educación y formación también se relacionan a la experiencia y al acceso a las fuentes de financiamiento, si la educación es limitada los posibles emprendedores tendrán más riesgo al fracaso en las empresas nacientes, debido a la inexistencia de un conocimiento técnico suficiente para gestionarla (Serida, Guerrero, Alzamora, Borda, & Morales, 2017). Las organizaciones deben responder a las múltiples demandas de un mercado en constante cambio, a través de un aprendizaje continuo y la adquisición de nuevas habilidades y competencias que se produce mediante la formación (Gambetta, 2015).

De esta forma se refuerzan las ideas expuestas ante las otras investigaciones sobre los beneficios de la educación y formación del talento humano enfocado en las empresas, el avance del concepto de la gestión del conocimiento permite que el emprendedor y sus colaboradores tengan los conocimientos técnicos adecuados y suficientes de cómo gestionar y hacer funcionar adecuadamente una empresa lo que asegura el éxito y crecimiento.

- **Transferencia de I+D**

La articulación entre gobierno, empresa y academia es vital y debe ser permanente. La asistencia científica entre la academia y el sector empresarial, y la disminución de impuestos a inversiones vinculadas en tecnología aplicada es importante para estimular la innovación en las empresas nacientes (Rodrigues de Lima, Renan da Cunha, & Pereira Lima, 2016).

En contextos cambiantes, las organizaciones tienen esencialmente dos caminos a seguir, innovar o no hacerlo, las empresas que no mejoran están destinadas al fracaso, por lo cual es imperativo aprender a renovar (Garzón Castrillón & Ibarra Mares, 2013). Al reformar, las empresas nacientes incrementan la tasa de supervivencia, debido a que la tasa de éxito es mayor en las empresas que apuestan a la innovación para mantenerse competitivas en el mercado (Da Silva Ferreira, 2013).

- **Infraestructura comercial y profesional**

Consiste en las actividades relacionadas al asesoramiento sobre permisos comerciales, controles gubernamentales y profesionales (Castillo Urco, 2017). La aplicación de estrategias, el establecimiento de políticas, así como con el desarrollo de las actividades en función de los objetivos y metas de desempeño y calidad, podrán ser eficientes a través de un nivel adecuado de educación y formación empresarial.

La infraestructura comercial y profesional dentro del proyecto GEM es considerado como un factor intangible, que se refiere al nivel de acceso de un emprendedor a consultores,

proveedores, servicios financieros y profesionales en general, pero el limitante de acceso continúa siendo el costo de estos servicios (Mandakovic & Serey, 2016). En la actualidad, hay que considerar la educación continua empresarial. La tecnología ha permitido que los programas sean de forma virtual gracias a la expansión del internet, lo cual debe ser considerado como una alternativa para disminuir costos con relación a la contratación de consultores para el buen funcionamiento de la infraestructura comercial y profesional. Un emprendedor con mayor educación y formación tiene mayor probabilidad de éxito empresarial sobre lo que representa gestionar una empresa.

Si una empresa no dispone de la infraestructura comercial y profesional existen limitaciones para el funcionamiento óptimo de las empresas nacientes (Narváz & Fernández, 2008)

- **Apertura de mercado**

Generalmente las condiciones de crisis llevan a la búsqueda de nuevas alternativas, como es el caso de la internacionalización. La globalización permite a las empresas incursionar en nuevos retos que se orienten al éxito empresarial (Puerto Becerra, 2010). La investigación y desarrollo es una actividad significativa que todas las empresas deben realizar, sin embargo, para las empresas nacientes generalmente es un problema debido al presupuesto que se debe asignar para su ejecución. Con el apoyo de la tecnología, los costos se disminuyen y con nuevos enfoques basados en la creatividad e innovación permanente, las nuevas empresas podrán mejorar sus productos y enfrentar la competencia (Gendron & Plourde, 2010).

En los países que actualmente se rigen con un modelo económico capitalista, la apertura comercial y el flujo de intercambio de productos y servicios, se vuelve cada vez más exigente y hace que las empresas se enfrenten a nuevos desafíos y se adapten a los cambios que se generen de esta dinámica. Una empresa que pretenda ser exitosa debe elaborar estrategias competitivas con las cuales logren una posición ventajosa en el entramado mundial, de lo contrario estarán destinadas al estancamiento y fracaso (Narváz & Fernández, 2008).

El apoyo gubernamental a los emprendedores es fundamental para garantizar el crecimiento económico del país. Las empresas nacientes que incursionan en mercados internacionales contribuyen en el fortalecimiento, consolidación y supervivencia de los sectores económicos que generan riqueza, caso contrario, la restricción o ambigüedad dejan desprotegidas a las empresas en su proceso de apertura a nuevos mercados (ESPAE-ESPOL, 2017).

Análisis factores más débiles

Mediante un análisis entre los seis países considerados en el estudio, se evaluó cada uno de los factores para determinar cuáles son los niveles de puntuación más bajos, en donde se destaca que Ecuador tiene menores puntuaciones por parte de los emprendedores en: apoyo financiero y apertura de mercado en comparación con el resto de países Latinoamericanos, Argentina tiene un menor puntaje en políticas gubernamentales, Brasil es débil en educación y formación, y Colombia tiene menores puntajes en transferencia de I+D e infraestructura

comercial y profesional. Los países que no presentaron las calificaciones más débiles dentro del contexto de los países seleccionados para el estudio fueron México y Chile (Figura 1).

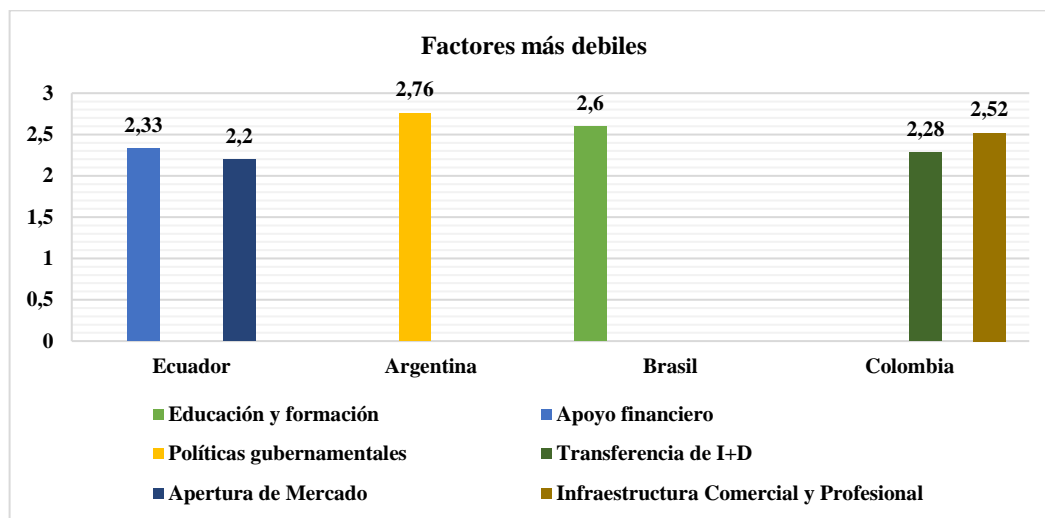


Figura 1. Factores más débiles en países estudiados.

Ecuador en relación con el apoyo financiero según el GEM, en el año 2017, se ubica por debajo del promedio regional, es un fenómeno provocado por la falta de fuentes de financiamiento dedicadas a emprendedores, además de ello, los créditos que se ofrecen no están diseñados para empresas nacientes y menos aún para productos intangibles o innovadores con alto componente de riesgo. Dentro de la apertura de mercado la principal debilidad es que no existe la promoción de emprendimientos con un alcance sea de nivel local, regional o global y el soporte necesario para que los emprendedores puedan acceder a mercados internacionales (ESPAE-ESPOL, 2017).

Según el informe de GEM en Argentina en el año 2016, se obtuvo bajos niveles en políticas gubernamentales, por ello es necesaria una política clara hacia los *startups*, debido a que impide una estrecha vinculación entre el sector público y privado para permitir el acceso de los emprendedores a los recursos tanto financieros, como tecnológicos y sobre todo de capital humano para llevar adelante con éxito sus emprendimientos (GEM-Argentina, 2016).

En Brasil, la educación y formación de acuerdo al GEM en el año 2016 tiene un nivel deficiente, debido a que los programas de educación y formación que son dirigidos a la creación o gestión de nuevas empresas, no tienen docentes lo suficientemente capacitados para impartir lo que realmente se necesita dentro del sistema educativo empresarial como: creatividad, innovación y competitividad (Rodrigues de Lima, Renan da Cunha, & Pereira Lima, 2016).

Colombia en cuanto al factor transferencia de I+D según el GEM (2016) presenta dificultades debido a la inequidad en el acceso de las empresas nacientes a las nuevas tecnologías en relación a las oportunidades que tienen las empresas ya establecidas, así como la falta de inyección financiera para que estas nuevas empresas puedan costearse dichas tecnologías de punta. Respecto a la infraestructura comercial y profesional no existen suficientes

proveedores, consultores, asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal, ayudando como soporte a empresas nuevas y en crecimiento.

Análisis global de los factores en el contexto Latinoamericano

Para la obtención de los resultados, se determina cómo interactúan las variables considerando los incrementos significativos en cada una: educación y formación; apoyo financiero; políticas gubernamentales; transferencia de I+D; apertura de mercado; infraestructura comercial y profesional, que generan mayores probabilidades de éxito en las organizaciones, caso contrario, una disminución considerable de estos factores puede ocasionar el fracaso empresarial.

Tabla 1. Correlaciones mediante RHO de Spearman

Correlaciones		Cat D	Cat A	Cat B	Cat E	Cat G	Cat F
Spearman's Rho	Correlation Coefficient	1,000	,707	,500	,671	-,500	,840**
	Sig. (2-tailed)	.	,016	,313	,045	,156	,001.
	N	6	6	6	6	6	6
Cat A	Correlation Coefficient	,707	1,000	,707	,949**	,000	,707
	Sig. (2-tailed)	,016	.	,016	,004	,500	,016
	N	6	6	6	6	6	6
Cat B	Correlation Coefficient	,500	,707	1,000	,783	-,250	,500
	Sig. (2-tailed)	,313	,016	.	,006	,316	,313
	N	6	6	6	6	6	6
Cat E	Correlation Coefficient	,671	,949**	,783	1,000	,112	,671
	Sig. (2-tailed)	,045	,004	,006	.	,416	,045
	N	6	6	6	6	6	6
Cat G	Correlation Coefficient	-,500	,000	-,250	-,500	1,000	-,500
	Sig. (2-tailed)	,156	,500	,316	,156	.	,156
	N	6	6	6	6	6	6
Cat F	Correlation Coefficient	,840**	,707	,500	,671	-,500	1,000
	Sig. (1-tailed)	,001.	,016	,313	,045	,156	.
	N	6	6	6	6	6	6

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Cat A. Apoyo financiero; Cat B. Políticas gubernamentales; Cat D. Educación y formación; Cat E. Transferencia de I+D; Cat F. Infraestructura comercial y profesional; Cat G. Apertura de mercado

Fuente: Base de datos GEM de 2013 a 2017.

Análisis de correlaciones obtenidas por medio de RHO de Spearman

En base a los resultados obtenidos mediante el análisis Rho de Spearman y su nivel de significancia, se determinó la correlación existente para lo cual se tomó en cuenta los valores con un nivel de significancia menor a 0,05 y un Rho Spearman mayores a 0,51 que según Mondragón Barrera (2014) tiene correlación positiva considerable.

Las primeras variables que mostraron tener una correlación significativa son educación y formación con apoyo financiero, con un valor Rho de Spearman de 0,707, por lo cual se evidencia que a menor apoyo financiero a programas de educación y formación empresarial; una empresa tiene mayores probabilidades de fracasar.

Otra correlación detectada corresponde a educación y formación con transferencia de la I+D, con un valor Rho de Spearman de 0,671 lo que representa que a menores niveles de

educación y formación empresarial se obtienen menores resultados de transferencia de I+D, por lo tanto, las empresas no podrán innovar y desarrollar nuevos productos o servicios.

También se evidencia que, educación y formación tienen una correlación con la infraestructura comercial y profesional con un valor Rho de Spearman de 0,840 lo cual se explica que, a menores niveles de educación y formación, existirá una débil infraestructura comercial y profesional, lo cual afectará negativamente en la forma de gestionar eficientemente una organización.

Apoyo financiero y políticas gubernamentales también mostraron tener correlación, lo cual implica que, según Poblete, Amorós, y Acha (2014) las políticas gubernamentales pueden ser un factor externo para el fracaso, cuando no hay un respaldo permanente del Estado a las empresas en el desarrollo de políticas que protejan a las empresas nacientes.

Apoyo financiero y transferencia de I+D, tiene una correlación de 0,949 que se considera positiva perfecta, por lo tanto, se puede afirmar que mayor inversión en I+D mayores niveles de innovación.

Dentro de los factores del fracaso en las empresas nacientes latinoamericanas de seis países seleccionados (Ecuador, Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México) el apoyo financiero se limita en la transferencia de I+D, por cuanto las empresas Latinoamericanas son las que menos invierten en I+D, considerando lo expuesto por Garzón e Ibarra (2013) en contextos cambiantes las organizaciones tienen que innovar, ya que las empresas que no innovan están destinadas al fracaso.

Con relación a los factores apoyo financiero y la infraestructura comercial y profesional existe un nivel de correlación de 0,707. Se puede evidenciar que, si una empresa invierte en fortalecer su infraestructura comercial y profesional, tendrá limitaciones y problemas que permitan el funcionamiento óptimo de las empresas nacientes, relacionados al cumplimiento de las normativas legales y comerciales.

Se evidencia una correlación entre políticas gubernamentales y transferencia de I+D con una correlación de 0,783 que representa una correlación positiva muy fuerte, lo cual evidencia que otro factor de riesgo para el fracaso de las empresas nacientes en Latinoamérica, es el débil apoyo gubernamental para la transferencia de I+D, por ello se evidencia que existe poco respaldo entre: estado, academia y empresas para generar proyectos a fin de estimular la I+D en la región.

Transferencia de I+D tiene correlación con infraestructura comercial y profesional con un coeficiente de correlación de 0,671 determinada como correlación positiva considerable, lo cual explica que una Infraestructura comercial y profesional débil genera menores resultados en la transferencia de I+D, entendiéndose que si una empresa desde el aspecto intangible no tiene los conocimientos y preparación comercial y profesional; y, desde el aspecto tangible la

infraestructura de información a través de las TIC, las empresas nacientes tendrán débiles resultados relacionados a la innovación o creación de nuevos productos.

DISCUSIÓN

Las variables educación y formación; apoyo financiero; políticas financieras; transferencia de I+D; apertura de mercado e infraestructura comercial y profesional, empleadas en este estudio muestran correlaciones positivas, entre moderadas y fuertes, dentro del contexto latinoamericano. En este sentido, las variables, por un lado, educación y formación; y, por otro, apoyo financiero, son consideradas en el estudio realizado por Cota Luévano y Rivera Martínez (2017) quienes consideran que toda empresa debe invertir en educación y formación de su personal para incrementar significativamente la eficiencia y productividad tanto para la empresa como para los trabajadores. A pesar de que los costos en ocasiones son elevados, no resultan comparables con las utilidades y el potencial que llega a tener su personal, permitiéndoles alcanzar: estándares de calidad, producción, seguridad y bienestar.

Con relación a las políticas gubernamentales y el apoyo financiero, la investigación realizada por Flint (2006) demuestra que, en el contexto latinoamericano, los emprendedores deben tomar en cuenta el entorno legal, en especial los cambios en las normas jurídicas que han alejado la inversión y la posibilidad de apoyar a la empresa. Este último es un factor externo y refuerza el resultado obtenido en la correlación positiva considerable entre las variables políticas gubernamentales y apoyo financiero, entendiéndose como un factor de fracaso, las inadecuadas políticas gubernamentales que restringen la disponibilidad de financiamiento y subvenciones del Estado para el emprendimiento. El estudio realizado por ESPAE-ESPOL (2017) destaca que los emprendedores acuden a la familia, amigos y otras fuentes privadas, lo cual es un factor para el fracaso, por cuanto el financiamiento por estos medios es limitado. Referente a la transferencia de I+D y apoyo financiero, se debe señalar que en Latinoamérica en cuestiones de innovación, inclusive en las grandes empresas multinacionales, la inversión en Investigación y Desarrollo es reducida, de acuerdo a Lederman y Messina (2014) este fenómeno también es extendido en las empresas nacientes o emprendimientos locales que muestran una estructura organizativa básica, enfocado a las áreas de producción y comercialización, dejando a un lado el establecimiento de un departamento de I+D en las empresas (Castillo Urco, 2017). Por tanto, en Latinoamérica se evidencian menores niveles de registro de patentes, marcas, derechos de autor y dependencia tecnológica en comparación con Estados Unidos o la Unión Europea, la desatención en relación con la inversión en I+D constituye un factor de riesgo que afecta el desarrollo de nuevos productos y disminuye la competitividad de las empresas nacientes latinoamericanas.

En cuanto a la correlación entre las variables, infraestructura comercial y profesional; y, apoyo financiero, éstas demostraron una correlación positiva considerable coincidiendo con una

investigación realizada por el Banco Mundial en Latinoamérica en donde Devan (2013) muestra que existe poco apoyo para empresas pequeñas y jóvenes, por lo que éstas se enfrentan a mayores restricciones en relación a asesoramiento legal, laboral, contable y fiscal, dificultando en gran medida el establecimiento de las empresas nacientes.

El apoyo financiero es la variable que más se correlaciona con las otras variables de estudio, a excepción de la apertura de mercado, por tanto, se puede decir que es el factor, entre los países de estudio, que lleva al fracaso a las empresas nacientes. Los estudios realizados por Flint (2006); Devan, (2013); Lederman y Messina (2014) sobre las empresas nacientes en Latinoamérica, evidencian que el principal factor de fracaso de las empresas nacientes es la limitación del acceso a crédito para las empresas nacientes y jóvenes, si bien hacen falta trabajos de investigación que aborden los detalles de este factor, se puede apreciar la escasez de acceso al financiamiento, en gran parte se puede relacionar a la crisis financiera y política en varios países Latinoamérica, por ejemplo, Argentina y Brasil por haber enfrentado recesión en sus economías en los últimos 5 años; sin embargo, aunque algunos países de la región se han recuperado, logrando alcanzar estabilidad y crecimiento económico, las políticas financieras no han sido adecuadamente direccionadas para incrementar el apoyo a las empresas nacientes y en proceso de consolidación.

CONCLUSIONES

El análisis estadístico de los factores de fracaso identificados dentro del contexto latinoamericano muestra correlaciones positivas, entre moderadas y fuertes, resultados que deben ser considerados por los individuos a la hora de emprender, con el objeto de gestionarlos y reducir los altos índices de fracaso.

Las empresas no compiten solas en el mercado; el Estado a través de las políticas gubernamentales puede favorecer a los emprendimientos nacientes en las diferentes etapas, su desarrollo, la educación y formación, la generación de nuevas fuentes de empleo, la inversión en I+D, y la apertura de mercado de forma inteligente.

El emprendedor como principal gestor de las empresas nacientes debe tomar decisiones inteligentes, para lo cual debe contar con habilidades, conocimiento y capacitación adecuada, apoyada de colaboradores que permitan revertir los efectos del fracaso y convertirlas en fuente de oportunidad y desarrollo.

REFERENCIAS

Castillo Urco, C. F. (2017). *Sistema de administración de operaciones para el sector frutícola del cantón Cevallos provincia del Tungurahua*. Tesis de Grado, Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Ciencias Administrativas, Ambato, Ecuador.

- Cota Luévano, J. A., & Rivera Martínez, J. L. (2017). La capacitación como herramienta efectiva para mejorar el desempeño de los empleados. *CYTA, Ciencia y Técnica Administrativa*, 16(70).
- Da Silva Ferreira, E. (2013). *Estudo de fatores precursores do insucesso de empresas nascentes na área das tecnologias da informação, comunicações e eletrônica em portugal*. Tesis de Maestría, Insituto Universitário de Lisboa, ISCTE Business School, Lisboa, Portugal. Obtenido de <https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/8116/1/TeseMestrado%20-%20EstudoInsucessoTICE%20-%20EdgarFerreira%20-%20Final%20-%20v1.12.pdf>
- Delgado Gutiérrez, Z. M., Baque Morán, A. B., Ayón Ponce, G. I., & Ponce Vaque, J. A. (2018). Las políticas públicas y el fortalecimiento de los emprendimientos en Jipijapa-Ecuador. *Ciencia Digital*, 2(16), 1-15.
- Devan, J. (2013). *Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. Washington, DC, E.U.A.: World Bank.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf
- ESPAE-ESPOL. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016*. Las Peñas, Guayaquil: ESPAE. Obtenido de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>.
- Flint, P. (2006). ¿Por que fracasan las empresas? Reatrincheramiento, reflotamiento y recuperación en entornos depresivos. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 2(2), 53-68.
- Fuentelsaz, L., & González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47), 64-81.
- Gambetta, M. (2015). Estrategias de capacitación desarrolladas en un entorno corporativo estatal en Uruguay. *Cuadernos de Investigación Educativa*, 6(2), 71-88.
- Garzón Castrillón, M., & Ibarra Mares, A. (2013). Innovación empresarial, difusión, definiciones y tipología. una revisión de literatura. *Dimens.empres.*, 11(1), 45-60.
- GEM-Argentina. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Argentina*. Buenos Aires: IAE.
- GEM-Colombia. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Colombia*. Cali, Colombia: Pontificia Universidad de Cali.
- Gendron, L., & Plourde, L. (2010). Los factores del éxito de las pymes del saguenay y que se desempeñan en el sector del aluminio. *Revista EAN*, (69), 184-189.
- Gill de Albornoz, B., & Giner, B. (2013). Predicción del fracaso empresarial en los sectores de construcción e inmobiliario: Modelos generales versus específicos. *Universia Business Review*, (39), 118-131.
- Hisrich, R., Peters, M. P., & Sheperd, D. A. (2004). *Empreendedorismo*. Porto Alegre, Brasil: Bookman.
- Jenkins, A., & McKelvie, A. (2016). What is entrepreneurial failure? Implications for future research. *International Small Business Journal*, 34(2), 176-188.
- Lederman, D., & Messina, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina: Muchas empresas y poca innovación*. Washington D.C., EUA: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/Banco Mundial.
- Mandakovic, V., & Serey, T. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor-Gem*. Chile: CORFO.

- Mejía Giraldo, A., Bravo Castillo, M., & Montoya Serrano, A. (2013). El factor del talento humano en las organizaciones. *Ingeniería Industrial*, 34(1), 2-11.
- Minello, I. F., Da Costa, L., & Alves, L. (2013). Fatores que levam ao insucesso empresarial: uma perspectiva de empreendedores que vivenciaram o fracasso. *Revista Base (Administração e Contabilidade)*, 10(1), 19-31.
- Mondragón Barrera, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Movimiento Científico*, 8(1), 98-104.
- Mures Quintana, M. J., & García Gallego, A. (2004). Factores determinantes del fracaso empresarial en Castilla y León. *Revista de Economía y Empresa*, 21(51), 95-115.
- Narváez, M., & Fernández, G. (2008). Estrategias competitivas para fortalecer sectores de actividad empresarial en el mercado global. *Revista Venezolana de Gerencia*, 13(42), 233-243.
- Ortiz de Abreu, M. A. (2016). *Factores explicativos del fracaso y del éxito en las microempresas de la República Dominicana: un estudio empírico*. Tesis doctoral, Universidad Politécnica de Cartagena, Facultad de Ciencias de la Empresa, Cartagena, España.
- Poblete, C., Amorós, J. E., & Acha, A. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor Reporte de la Región Metropolitana de Santiago 2013*. Santiago de Chile, Chile: Universidad del Desarrollo.
- Puerto Becerra, D. P. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. *Pensamiento & Gestión*(28), 171-195.
- Rodrigues de Lima, B., Renan da Cunha, C., & Pereira Lima, E. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor Empreendedorismo no Brasil*. Curitiba, Brasil: Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade.
- Romero Espinosa, F. (2013). Variables financieras determinantes del fracaso empresarial para la pequeña y mediana empresa en Colombia: análisis bajo modelo Logit. *Pensamiento & Gestión*(34), 235-277.
- Serida, J., Guerrero, C., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2016-2017*. Lima, Perú: ESAN.
- Sotomayor, Z., Vásquez, G., Ávila, K., & Sierra, H. (2019). *GEM Colombia - Estudio de la actividad empresarial 2017*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- Tascón Fernández, M., & Castaño Guitérrez, F. (2012). Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: Revisión de la investigación empírica reciente. *Revista de Contabilidad*, 15(1), 7-58.
- Terreno, D. D., Sattler, S. A., & Pérez, J. O. (2017). Las etapas del ciclo de vida de la empresa por los patrones del estado de flujo de efectivo y el riesgo de insolvencia empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 12(23), 22-37.
- Tovar Cuevas, L. M., Victoria Paredes, M. T., Tovar Cuevas, J. R., Troncoso Marmolejo, G., & Pereira Laverde, F. (2018). Factores asociados a la probabilidad de emprendimiento en migrantes colombianos que retornan a Colombia. *Migraciones Internacionales*, 9(3), 169-192.
- Ventura, J. L. (2017). Cartas al Editor. El significado de la significancia estadística: comentarios a Martínez Ferrer y colaboradores. *Salud Pública de México*, 59(5), 499-450.