

FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO Y SOSTENIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

INTERNAL AND EXTERNAL FACTORS THAT AFFECT THE DEVELOPMENT AND SUSTAINABILITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Andrea Milena Carreño Alvarado¹
Rosa Patricia Ramírez Delgado²
Fanny Yurley Hernández Villamizar³
Raquel Irene Laguado Ramírez⁴

Resumen

En la actualidad, los emprendimientos de Pymes se han convertido en un elemento de gran influencia en la economía mundial, haciendo que su participación sea fundamental para el desarrollo de los diferentes países que buscan su crecimiento económico en medio de las crisis generadas en un mundo global. Este trabajo estudia los factores internos y externos que inciden en el crecimiento y desarrollo de las pymes con un enfoque en el contexto latinoamericano, a partir de un análisis de revisión documental, en el que se recopilan y analizan fuentes bibliográficas importantes, ideas y teorías; con el fin de identificar los elementos que estimulan o limitan el emprendimiento y de esta manera, estos resultados sirvan de base para el establecimiento de estrategias que contribuyan a su fomento.

Palabras Clave: Emprendimiento, pymes, desarrollo empresarial, condiciones del entorno.

Abstract

Nowadays, SMEs have become an element of profound influence in the world economy, making their participation fundamental for the development of the different countries that seek economic growth during the crises generated in a global world. This work studies the internal and external factors that affect the growth and development of SMEs with a focus on the Latin American context, based on a documentary review analysis, in which important bibliographic sources, ideas and theories are compiled and analyzed; in order to identify the elements that stimulate or limit entrepreneurship and thus, these results serve as a basis for the establishment of strategies that contribute to its promotion.

¹ Ingeniera Industrial, Universidad Francisco de Paula Santander, Cúcuta-Colombia, Correo electrónico: andreamilenaca@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1803-5642>

² Magíster en Gerencia de Empresas, Docente Tiempo Completo de la Universidad Francisco de Paula Santander, adscrito al Grupo de Investigación en Innovación y Gestión Productiva GIINGRPO, Cúcuta-Colombia, Correo electrónico: patriciaramirez@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2486-3797>

³ Doctora en Ciencias Gerenciales, Docente Tiempo Completo de la Universidad Francisco de Paula Santander, adscrito al Grupo de Investigación en Innovación y Gestión Productiva GIINGRPO, Cúcuta-Colombia, Correo electrónico: fannyurleyhv@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6412-8546>

⁴ Magíster en Organización Industrial, Docente Tiempo Completo de la Universidad Francisco de Paula Santander, adscrito al Grupo de Investigación en Innovación y Gestión Productiva GIINGRPO, Cúcuta-Colombia, Correo electrónico: raquelirenelr@ufps.edu.co, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6536-4532>

Keywords: Entrepreneurship, SMEs, business development, environmental conditions.

Introducción

Analizar los factores que inciden en el desarrollo y sostenimiento de las pequeñas y medianas empresas, implica realizar una revisión del concepto del emprendimiento y comprender el contexto en el que actualmente se desarrolla. El término emprendimiento fue introducido por primera vez por el economista Richard Cantillon en el siglo XVIII, en la que es relacionado con el término emprendedor, definiéndolo como aquella persona quien organiza y asume el riesgo de emprender a cambio de ganancias (Casson, 1982). Este término ha venido evolucionando y hoy en día el emprendimiento como tal, se considera como un fenómeno complejo que involucra la creación de nuevas empresas, su desarrollo y expansión; y como un acto para el crecimiento económico, el mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad y el progreso de los países (Duarte Cueva, 2007; Rodríguez Ramírez, 2009).

Actualmente, el emprendimiento se ha convertido en un factor diferenciador para el desarrollo de la economía, especialmente por su implicación en el incremento de la productividad y del empleo; tanto así, que las pequeñas y medianas empresas (pymes), hoy en día se constituyen como las mayores generadoras de empleo, no solo a nivel nacional sino internacional, aumentando así, la sostenibilidad de los diferentes países, principalmente de los que se encuentran en vías de desarrollo. De esta manera, el emprendimiento se concibe como una oportunidad para avanzar en medio de las crisis que se generan en un mundo globalizado y cambiante.

Con el paso del tiempo, los gobiernos han empezado a comprender la importancia de la creación de nuevos emprendimientos de Pymes para la satisfacción de las necesidades de la población, la reducción de la pobreza y el desarrollo socioeconómico en general; sin embargo, en algunos países como Colombia donde el nivel de emprendimientos creados es alto, aún no existe un entorno económico dinámico que permita la sostenibilidad y continuidad de estos. Esto se debe en gran parte, porque no se han logrado establecer todas las políticas y procedimientos gubernamentales necesarios, que fomenten los emprendimientos y garanticen su sostenibilidad. Es importante tener en cuenta que no es solo necesario el nacimiento de nuevos emprendimientos, sino que también es importante que estos tengan la capacidad de mantenerse, de crecer en el mercado en el que operan y de generar empleo (Martínez, 2006).

En Colombia, según cifras del DANE (2020), las pymes representan más del 90% del sector productivo nacional, que generan el 35% del PIB y el 80% del empleo de todo el país (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020). De acuerdo con el reporte global realizado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en (Bosma & Kelly, 2018) para los años 2018/2019, aproximadamente el 50% de los colombianos entre los 18 y 64 años tenían intención de crear nuevos emprendimientos en los próximos cinco años, generando a su vez seis o más empleos, sin embargo, solo el 21,2% de la población inició actividades emprendedoras.

Asimismo, aproximadamente el 5% de los nuevos emprendimientos no superan 42 meses de existencia, reflejando de esta manera discontinuidad de negocio. A pesar de que algunos emprendimientos pueden ser abandonados debido a que son vendidos o por existencia de mejores oportunidades laborales, en Colombia esto se debe principalmente a que estos no logran alcanzar o mantener rentabilidad y a problemas financieros (Bosma & Kelly, 2018).

Por otra parte, los emprendimientos no solo están condicionados por sus características o factores internos, sino también por factores externos. De acuerdo con (Gnyawali & Fogel, 1994), existen diferentes condiciones del entorno que influyen en la actividad emprendedora, las cuales

pueden ser agrupadas en cinco dimensiones: políticas y procedimientos gubernamentales, condiciones socioeconómicas, asistencia financiera a emprendimientos, no asistencia financiera a emprendimientos y conocimientos y habilidades emprendedoras.

Teniendo en cuenta lo anterior, este estudio tiene como objetivo realizar un diagnóstico de los factores internos y externos que inciden en el desarrollo y sostenimiento de los emprendimientos de pymes, a partir de una investigación de carácter cualitativo apoyada en la técnica de revisión documental para recabar la información. Este artículo es generado con el fin de identificar los elementos que estimulan o limitan el emprendimiento y de esta manera, sirva de base para el establecimiento de estrategias que contribuyan a su fomento.

Materiales y Métodos

El presente artículo se desarrolla a partir de una investigación de carácter cualitativo apoyada en la técnica de revisión documental. Para ello, primeramente, se definió la temática abordada; una vez realizada la definición de la temática abordada, se procedió a la recopilación de información inherente a la temática en desarrollo a través de la búsqueda en bases de datos académicas, tal como Science Direct, Scopus, Scielo, Springer Link; y usando palabras claves como emprendimiento, pymes, entorno empresarial, entre otras. Seguido a la búsqueda bibliográfica, fueron seleccionados los documentos que integraran y brindaran información relevante para la temática en estudio, los cuales fueron estudiados detalladamente a través de una lectura crítico-interpretativa y un análisis integrado, donde se rescataron importantes aportes que los investigadores expusieron en sus respectivos estudios, haciendo uso de una matriz de revisión documental.

Resultados y Discusión

Factores internos que inciden en el desarrollo y sostenimiento de las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas no solo son influenciadas por su entorno, sino también por las condiciones internas en las que desarrolla sus actividades, las cuales pueden constituirse como impulsoras de su crecimiento y desarrollo, o de lo contrario, como barreras o debilidades que lo dificultan. A partir de la revisión documental, se pudo identificar que dentro de los factores internos influyentes en el sostenimiento y desarrollo de los emprendimientos de pymes se encuentran la calidad y diferenciación de sus productos, el nivel de innovación, la calificación de la mano de obra, el sector de su actividad económica, el nivel de exportaciones, la planeación estratégica, el uso de nuevas tecnologías y de fuentes externas de conocimiento, entre otros.

Uno de los factores relevantes en la ventaja competitiva de las pequeñas y medianas empresas es la innovación, pues las empresas que se destacan y permanecen a lo largo del tiempo, son aquellas que tienen gran capacidad de cambio hacia lo inimitable; aquellas que poseen como estrategia principal de competencia la innovación y donde prevalecen e influyen más los factores internos que los externos (Barney, 1991; Hernández Girón et al., 2008). “La innovación es contemplada como el primer conductor de las empresas para lograr y sostener una ventaja competitiva en el ambiente global de hoy” (Berk, 2005). La innovación, más que los precios, es el principal instrumento de competencia (Baumol, 2004).

En el actual entorno internacional es necesario plantear mejoras sucesivas de productos y servicios, las cuales se logran estimulando la innovación con el fin de promover cambios en los productos y procesos para alcanzar eficiencia y rentabilidad. “La innovación constituye entonces

un proceso de creación permanente que pretende solucionar problemas en el sector empresarial y generar mayor bienestar general” (Barbosa & Ayala, 2014).

Según (Segarra-Blasco et al., 2008) existen tres grupos de barreras a la innovación: el coste de los proyectos de innovación, las carencias de conocimiento y las condiciones de mercado. Algunas de estas barreras pueden ser consideradas externas cuando se tratan de dificultades para acceder a la información tecnológica, se carece de financiamiento externo o personal capacitado, o cuando existen factores relacionados con las condiciones del mercado; e internas cuando la empresa carece de fondos internos o el personal de la empresa siente que los riesgos y los costos de la innovación son demasiado altos.

Asimismo, la innovación se encuentra ligada al acceso a los mercados, teniendo en cuenta que es más complejo competir cuando las empresas establecen sus actividades económicas en sectores tradicionales o dominados por empresas ya establecidas. El emprender en sectores que se encuentran en crecimiento, aumenta la probabilidad de éxito, así como dedicarse a una actividad emprendedora que se encuentra en decrecimiento, limita las posibilidades de surgir (Arias Sandoval & Quiroga Marín, 2008). Por ello, es de gran importancia la ubicación en un sector económico competitivo, donde además de calidad, sea posible competir con diferenciación de productos y/o servicios. Las empresas más innovadoras y dinámicas en la búsqueda de nuevos nichos de mercado logran adaptarse con mayor facilidad a los cambios de la economía y por lo tanto su probabilidad de crecimiento y permanencia es mayor (Scarone, 2005). Adicionalmente, es importante mencionar que los emprendimientos creados por necesidad y no por oportunidad, son aquellos que generalmente no tienen una expansión en el mercado (Matiz Bulla & Parra Bernal, 2012).

Por otro lado, la experiencia previa y el reconocimiento oportuno del sector en el que se emprende, se considera también como una fortaleza que permite identificar propuestas de valor que conllevan a ofrecer mejores productos y/o servicios, la toma de mejores decisiones basadas en el conocimiento, y una mayor habilidad de gestión, lo que incrementa la posibilidad de crear emprendimientos más sostenibles. Asimismo, la falta de experiencia del emprendedor en sectores similares puede afectar la capacidad de sostenimiento de su empresa, aun cuando las condiciones del mercado son favorables (Sepúlveda & Reina, 2016). La experiencia previa en el sector aumenta la probabilidad de continuidad y la posibilidad de éxito de la empresa, razón por la que tiene un efecto significativo en los índices de supervivencia o fracaso de los emprendimientos (Moya Simón et al., 2012).

Otro factor importante de crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas es el nivel de exportaciones, el cual se vincula a la innovación; pues para que sea posible fomentar la competitividad de las exportaciones, es necesario ofrecer nuevos y mejores productos, para lo cual se hace imprescindible el desenvolvimiento de actividades de investigación y desarrollo. Por esto, la integración de la Universidad – Empresa – Estado juega un papel importante en el desarrollo y sostenimiento de las pymes y es fundamental para el logro de un desarrollo sostenible basado en el conocimiento dentro de una economía global (Cuñat, 2014). (Mesa & Salazar, 2012) afirman que la articulación Universidad – Empresa – Estado es primordial para que la oferta de servicios científicos y tecnológicos de las universidades, centros de investigación, departamentos de innovación y desarrollo empresarial, y las políticas públicas de generación de incentivos tributarios, financieros y de generación de empleos, estén orientadas para hacer efectiva una nueva oferta exportable de la región que promueva su crecimiento y desarrollo local.

Las características del emprendedor, de la empresa y del sector, al igual que las características del entorno, los recursos y capacidades de la empresa y la innovación, se relacionan con la internacionalización temprana de las pequeñas empresas de Colombia (Barbosa & Ayala, 2014). Asimismo, las expectativas de crecimiento empresarial, de generación de empleo, y el nivel de inversión en actividades de Investigación y Desarrollo, son particularidades de las empresas exportadoras, las cuales tienen como factor diferenciador la aspiración al crecimiento y la búsqueda de oportunidades en el mercado exportador. (Morrison & Roth, 1992) señalan que una característica importante de las empresas internacionalizadas es su alto nivel de Investigación y Desarrollo, así como un elevado nivel de innovación.

Del mismo modo, un factor influyente en el sostenimiento y desarrollo de las pymes es una adecuada gestión de la planeación estratégica, la cual es considerada como un recurso esencial que conduce a las empresas en el enfrentamiento de un entorno progresivamente más complejo, variable e incierto y, que se constituye en un factor eminente para diferenciar empresas con éxito, de aquellas que mayormente se enfocan en sobrevivir o defenderse de los obstáculos del entorno (Chávez, 2018). Asimismo, es importante tener en cuenta el papel que tiene la planeación de la innovación para el crecimiento y desarrollo de las pymes (Ángel & Lozano, 2018).

Es importante mencionar que, aunque la planeación estratégica es influyente, no es considerada una fuente de ventaja competitiva por sí misma, pues aun cuando esta permite identificar las oportunidades y amenazas del entorno, y reconocer y explotar sus recursos empresariales; dichos recursos son los que pueden ser considerados ventajas competitivas si generan valor y son inimitables, lo cual puede ser definido como innovación. Por ello, para crear una empresa que sea sostenible, no es suficiente con elaborar un plan de negocios; sino que en este se integren acciones que fomenten la identificación de oportunidades innovadoras con potencial de crecimiento.

Un aspecto importante para el desarrollo y sostenimiento de las pymes es mantenerse en constante crecimiento. Algunos estudios como el desarrollado por (Chaston & Manglez, 1997), identifican características propias de las empresas en crecimiento, tal como que enfatizan en el lanzamiento de nuevos productos y servicios recurriendo a fuentes externas de conocimiento para ayudar en estas actividades, incluyen nuevas y mejores tecnologías en sus procesos para optimizar la productividad, además de que reconocen la importancia de invertir en el desarrollo continuo de sus empleados.

Para las pymes, la utilización de tecnologías es incluso más concluyente para avanzar en términos de internacionalización porque les permite superar algunas limitaciones que enfrentan en el mercado global, además de aumentar su ventaja competitiva (Barbosa & Ayala, 2014). De acuerdo con (Mesa & Salazar, 2012), la competitividad y la alta productividad requieren que la economía se someta a un proceso de especialización de productos, donde dicha especialización productiva no solo requiere de la utilización de nuevas y mejores tecnologías, sino también de la especialización del capital humano. Las empresas deben estar en una constante búsqueda de mano de obra calificada y mejoramiento de las competencias de su recurso humano para mantenerse en crecimiento, dado que bajos niveles de educación e inversión en educación traen consigo bajos niveles de desarrollo. Por lo tanto, es de gran importancia que las empresas busquen aumentar el nivel educativo de sus empleados y su profesionalización (Franco-Ángel & Urbano, 2019).

Con todo esto, los emprendimientos con potencial de crecimiento hacen uso de más información y herramientas técnicas para la toma de decisiones, y entre sus ventajas competitivas se encuentra la inclusión de las TICs. Entre las principales ventajas generadas por el empleo de las

TICs se encuentran el mejoramiento de los procesos que conlleva a un incremento de la productividad, la creación de valor para clientes y empleados de la organización y la creación de ventaja sobre la competencia (Slywotzky & Morrison, 2001). De la misma manera, los emprendimientos con potencial de crecimiento tienden a cooperar con otras empresas, formando redes más completas y diversas; y se caracterizan por la diferenciación de productos y servicios a través de la innovación, su orientación a la exportación y sus expectativas de crecimiento y generación de empleo.

Finalmente, de acuerdo con lo anteriormente descrito, se puede analizar que entre los aspectos que caracterizan a las empresas en crecimiento se encuentra la innovación, la experiencia y formación del emprendedor, la ubicación en un sector productivo competitivo, una correcta planeación estratégica, la calificación de su mano de obra, la utilización de nuevas tecnologías para la especialización de sus procesos, y su tendencia a invertir en investigación y en la competitividad de sus exportaciones.

Factores externos que inciden en el sostenimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas son bastante influenciadas por las condiciones de su entorno, pues mientras las grandes empresas controlan recursos que les permiten resistir presiones externas, las nuevas y pequeñas empresas, las cuales cuentan con menos recursos, están más sujetas a las fuerzas del entorno (Meznar & Nigh, 2017). Según el enfoque de la ecología organizacional, las organizaciones que se adaptan mejor a las condiciones del entorno son aquellas que sobreviven y prosperan. Por ello, para la realización de esta investigación, se estudian los factores externos que afectan el sostenimiento y desarrollo de las pymes.

De acuerdo con (Begley et al., 2005), existen factores político-económicos asociados al proceso de creación de nuevos emprendimientos, los cuales son recursos del entorno claves para su desarrollo; entre los que se encuentran la disponibilidad de financiamiento, regulación gubernamental de apoyo, oportunidades de mercado, servicios de apoyo, mano de obra calificada y conexiones personales con los poseedores de los recursos.

De acuerdo con (Moreno Cuello, J. L. Ramos Camargo, 2013), existen diferentes factores facilitadores y/o obstaculizadores en la creación de empresas de base tecnológica, los cuales pueden ser divididos en micro, meso y macroeconómicos. Entre los factores microeconómicos que afectan negativamente la creación de empresas de base tecnológica se encuentran la escasez de personal capacitado, los costos de la actividad innovadora, la poca existencia de proveedores de tecnología, lo cual impide la maduración de algunos proyectos, y la carencia de organizaciones que se dediquen a la financiación y otorgamiento de garantías o avales para proyectos innovadores.

Entre los factores meso económicos se incluye el poco acceso a financiamiento, la escasez de instituciones gubernamentales de fomento y el sometimiento a los emprendedores a procesos lentos y costosos para la formalización y la ausencia de capital semilla. Y en cuanto a los componentes macroeconómicos, aquellos que tienen mayor influencia son la inestabilidad en la política cambiaria, las impositivas políticas tributarias y fiscales y el poco fomento a las exportaciones e importaciones. (Gnyawali & Fogel, 1994) clasificaron las condiciones que inciden en el surgimiento y crecimiento de las empresas, en cinco dimensiones: políticas gubernamentales y procedimientos, condiciones socioeconómicas, habilidades empresariales y de negocios, asistencia financiera y asistencia no-financiera.

En cuanto al entorno socioeconómico, considerando que un ingreso per cápita más elevado influye positivamente sobre el volumen y la diversidad de la demanda de bienes y servicios, ampliando la oportunidad de que surjan nuevas empresas basadas en el conocimiento y en la diferenciación de la oferta (Kelley et al., 2010), una de las desventajas del emprendimiento en Latinoamérica, es que el producto per cápita de los países latinoamericanos es mucho menor en comparación al de los países europeos, además de la grande disimilitud en su distribución, donde existe una gran diferencia de condiciones socioeconómicas entre la población más rica y la más pobre, lo que propicia mayor presencia de emprendedores que inician una actividad empresarial por necesidad y no por oportunidad. De igual forma, la falta de oportunidades laborales también propicia a la creación de emprendimientos por necesidad (Turkina & Thai, 2015).

En cuanto más apropiado sea el entorno emprendedor, existen más posibilidades de que los nuevos emprendimientos crezcan y se desarrollen. De acuerdo con (Groszkowski & Stryjewski, 2015) el emprendimiento es influenciado por los aspectos políticos y socioeconómicos del entorno, ya sea para impulsarlo o en el caso contrario, para limitarlo. Las personas se sienten más alentadas y preparadas para emprender cuando el entorno social valora el emprendimiento, existen diferentes oportunidades disponibles para emprendedores y cuando tienen el conocimiento suficiente y las habilidades para iniciar y manejar un negocio. La disposición y la capacidad de crear un emprendimiento sería mayor si los emprendedores potenciales no tuvieran que enfrentar tantos obstáculos durante el proceso de inicio y si contaran con que la experiencia externa puede ser obtenida fácilmente cuando sea necesario. (Turkina & Thai, 2015) señala que la falta de un contexto adecuado que satisfaga las necesidades del emprendimiento generalmente es el origen de las barreras para su crecimiento. Por ello, el gobierno afecta directa e indirectamente el desarrollo de un entorno que fomente el emprendimiento (Gnyawali & Fogel, 1994).

Existe una gran necesidad del desarrollo de un entorno propicio para el emprendimiento, especialmente en los países en vía de desarrollo, teniendo en cuenta que los diferentes factores externos que influyen en el emprendimiento como la burocracia gubernamental arraigada, contribuye en gran medida a frenar la fuerza impulsora detrás de los emprendedores (El-Namaki, 1988). Las leyes, regulaciones y políticas de gobierno desempeñan un rol importante en el crecimiento y desarrollo de las pymes, ya que estas pueden facilitar y contribuir al sostenimiento de las pymes o impedirlo, teniendo en cuenta que pueden reducir o aumentar el riesgo para los individuos que inician un nuevo emprendimiento y facilitar los esfuerzos de los emprendedores para adquirir recursos (Veciana & Urbano, 2008). La generación de un ambiente apropiado para el emprendimiento requiere de la existencia de políticas públicas enfocadas en eliminar las limitaciones a las que las pymes se enfrentan como los altos costes relacionados con la tributación y el difícil acceso a la financiación (Heredia Rodríguez & Sánchez Macías, 2016).

Por su parte, (Van Stel et al., 2007) plantean que el requisito del capital mínimo requerido para iniciar un negocio y las regulaciones del mercado, más que las regulaciones de entrada como el tiempo y los procedimientos administrativos de formalización, tienen una alta influencia en las tasas de emprendimientos a nivel internacional. Lo cual deja en evidencia que los emprendedores se ven mayormente influenciados por las regulaciones que inciden en sus actividades cuando la empresa ya está en funcionamiento, que aquellas regulaciones iniciales o inmediatas relacionadas a la formalización. De acuerdo con el Banco Mundial (W. Bank, 2004), los países con más regulaciones también son países pobres donde la proporción y el número de emprendedores por necesidad es relativamente alto.

En Latinoamérica existe la necesidad de organizaciones y programas gubernamentales dedicadas al fomento del emprendimiento, pues estos se constituyen en oportunidades para el desarrollo del emprendimiento, tal como las incubadoras/aceleradoras que impulsan la gestación de iniciativas empresariales. En los países anglosajones, el acceso a los servicios de apoyo relacionados al emprendimiento es percibido como útil, pues han ofrecido apoyos educativos como programas de capacitación y educación universitaria, además de brindar información en áreas como mercadeo, tributación, exportación y financiamiento (Morris, 1998). De esta manera, la disponibilidad de fuentes de información inherentes al desarrollo empresarial es un aspecto valorado por los emprendedores, así como la simplificación de trámites y costos, los subsidios, incentivos y exenciones tributarias que reduzcan la carga de impuestos a la hora de emprender.

En cuanto al sistema educativo, mientras la educación secundaria no tiene gran influencia en el desarrollo de los emprendimientos, la educación terciaria sí; especialmente en América Latina, donde los emprendimientos más dinámicos valoran la contribución de la formación universitaria al proceso emprendedor, mientras en los países europeos, se reconocen como factor clave, las competencias que se obtienen en la experiencia laboral. Esto puede estar dado porque en la estructura industrial de Latinoamérica existen menos empresas basadas en conocimiento y, por lo tanto, se poseen menos oportunidades para que los emprendedores adquieran conocimientos técnicos en las mismas, o incluso para que el conocimiento que obtuvieron durante su formación universitaria sea aplicado en su trabajo (Kantis et al., 2016).

Las universidades deben ser mecanismos que contribuyan al desarrollo del conocimiento y de la investigación, funcionando como propulsoras de la expansión de la economía. “Las universidades no deben ser sólo productoras de conocimiento, aisladas del contexto social, sino que deben articularse con planes, programas y proyectos de investigación que impacten positivamente los niveles de productividad y competitividad de las empresas y las regiones” (Almarío, 2009). Por lo que las universidades, deben también dirigir sus esfuerzos a desarrollar los conocimientos oportunos para los procesos productivos regionales y nacionales, pues tanto la entrada como la salida de conocimiento de las universidades son determinantes importantes del crecimiento de los emprendimientos (Cassia & Colombelli, 2010).

Respecto al financiamiento, generalmente los emprendedores prefieren utilizar recursos propios o acudir a otras fuentes diferentes al financiamiento bancario, como la compra de equipos usados o el apoyo de proveedores. Como plantean (Kantis et al., 2016) las empresas jóvenes latinoamericanas tienden a hacer uso de ahorros personales o de dinero prestado de amigos y familiares para su financiación. Cabe resaltar, que la negativa de los emprendedores latinoamericanos para acceder a fuentes de financiamiento externo se debe principalmente a la ausencia de ofertas rentables orientadas a los emprendedores; mientras que, en los países europeos, esto se debe mayormente a que los emprendedores ya cuentan con los fondos necesarios y no perciben la necesidad de acudir a fuentes externas de financiación.

Para (Ángel & Lozano, 2018)[23], las pymes mexicanas, cuentan con un orden jerárquico para la toma de decisiones, pues estas anteponen el uso de recursos propios como primera opción frente a la financiación externa. De igual forma, en Lima, Ecuador se prefiere el manejo de los fondos de su negocio conjuntamente con sus ingresos y gastos personales (Alva, 2017). Asimismo, en Costa Rica la fuente de financiamiento utilizada por la mayoría de micros, pequeñas y medianas empresas para cubrir las necesidades más importantes son los ingresos propios (Brenes & Bermúdez, 2013).

En el caso de Colombia, la financiación es uno de los aspectos que poseen la percepción más negativa por parte de los emprendedores, pues existen pocas o nulas posibilidades de acceso al mercado financiero en la etapa inicial del emprendimiento e incluso cuando sus empresas ya se encuentran en funcionamiento. La falta de capital es la principal dificultad de los emprendedores y la escasa oferta de crédito es inadecuada. En Colombia existe una línea de crédito de fomento para el emprendimiento conocida como microcrédito, pero las tasas que manejan están en entre el 35 % y el 45 %, valores desproporcionados que no contribuyen a la liquidez de las pequeñas empresas. Las entidades financieras que cobran las tasas más altas lo justifican diciendo que prestan un servicio muy ágil, lo que hace que aquellos empresarios con necesidades financieras más apremiantes tengan que aceptar esas condiciones (Marulanda Valencia & Morales Gualdrón, 2016). Además de ello, es importante mencionar que altos niveles de endeudamiento en las pymes disminuye su posibilidad de supervivencia y pone en riesgo su continuidad (Parra, 2011). Con todo esto, es posible identificar que es necesario mejorar las condiciones del entorno que influyen en el emprendimiento, considerando que América Latina tiende a tener condiciones menos favorables en comparación con otras economías.

Por otro lado, bajas inversiones en Investigación y Desarrollo han limitado la gestación de iniciativas innovadoras y productivas en las economías en transición (Szabo & Herman, 2014). De tal modo, esto se convierte en un aspecto influyente en el desarrollo emprendedor, considerando que los países sobresalientes en materia de innovación empresarial tienden a hacer considerables inversiones en Investigación y Desarrollo, mientras que en las economías en transición se encuentra como barrera el bajo nivel de inversión gubernamental en I+D, así como la poca participación poblacional en actividades de investigación.

Según las estadísticas publicadas por el Banco Mundial, el indicador de inversión en Investigación y Desarrollo para Colombia en el 2018 corresponde al 0,24% del PIB, mientras que en Estados Unidos corresponde al 2,84% del PIB. Teniendo en cuenta esto, se puede decir que para el año 2018, el indicador de inversión en Investigación y Desarrollo de Estados Unidos es casi doce veces mayor que el de Colombia, evidenciándose así, que los esfuerzos que Colombia hace en materia de investigación y desarrollo siguen siendo mínimos en comparación con los países desarrollados e incluso comparados con algunos países que tienen un nivel de desarrollo menor; razón por la cual deben ser fortalecidos para lograr competir a nivel internacional.

Asimismo, las redes de contacto juegan un papel importante en el desarrollo y sostenimiento de nuevos emprendimientos de pymes, tanto para una identificación de idea de negocio con mayor potencial de crecimiento, como en la puesta en marcha, pues funciona como un apoyo fundamental para enfrentar los problemas y desafíos que se presentan en los primeros años de gestión y a lo largo del proceso emprendedor; y al mismo tiempo, dichos contactos terminan siendo potenciales socios que contribuyen al crecimiento empresarial. Una condición favorable para la consolidación de los emprendimientos en las economías en desarrollo ha sido su trabajo en red y su participación en plataformas de colaboración. Por ello, fomentar las redes empresariales debería ser una iniciativa importante para el sostenimiento empresarial (Guerrero et al., 2021).

Por último, a partir de la revisión de literatura realizada, se construyó la siguiente matriz DOFA, en la cual se especifican diferentes características de las pymes clasificándolas como fortalezas o debilidades para su crecimiento; y se definen las principales oportunidades y amenazas a las que generalmente se enfrentan para su sostenimiento y desarrollo.

Figura 1. Matriz DOFA-factores que inciden en el sostenimiento y desarrollo de las pymes.

Factores internos	Fortalezas	Debilidades
Factores externos	Oportunidades	Amenazas

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

Es posible concluir que entre los factores internos relevantes para el desarrollo y sostenimiento de los emprendimientos de pymes se encuentra la innovación, la experiencia y formación del emprendedor, el sector productivo de su actividad económica, la planeación estratégica, la calificación de su mano de obra, la especialización de sus procesos, y su nivel de investigación y de exportaciones; donde entre ellos se destaca la diferenciación de productos y/o servicios por medio de la innovación, como una fuente de ventaja competitiva importante para las pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, las medianas y pequeñas empresas son bastante influenciadas por las condiciones de su entorno, donde los principales factores externos que inciden en su desarrollo y sostenimiento son el ambiente socioeconómico, las leyes, regulaciones y políticas de gobierno, los programas de fomento al emprendimiento, el acceso a financiación, el sistema educativo, el nivel de inversión en Investigación y Desarrollo y las redes de contacto.

Finalmente, se puede concluir que en el contexto latinoamericano es posible detectar diferentes barreras al emprendimiento, tanto a nivel interno, como externo. Entre dichas limitantes se destaca el difícil acceso a fuentes de financiación y ofertas de crédito adecuadas y orientadas a los emprendedores. Es importante que en este aspecto se tomen medidas para mejorar dichas condiciones, pues la falta de recursos financieros y de políticas efectivas para el fomento del emprendimiento, dificultan la gestación de iniciativas empresariales de pymes, que actualmente son consideradas como un mecanismo fundamental para el desarrollo social y económico global.

Referencias Bibliográficas

- Almaro, F. (2009). Relaciones Universidad-Empresa-Estado: experiencias y visiones desde la Universidad y el Estado. In U. I. de Santander (Ed.), *Universidad-Empresa-Estado*.
- Alva, E. (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación a los factores que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *Economía y Desarrollo*, 158(2), 76–90. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0252-85842017000200005
- Ángel, S. Y. ., & Lozano, J. L. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 85, 163–179.
- Arias Sandoval, A., & Quiroga Marín, R. F. (2008). Cese de actividades de las pymes en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial. *Cuadernos de Administración*, 21(35), 249–277. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35922008000100011
- Bank, W. (2004). *World Bank. (2004). Doing business in 2005: Removing obstacles to growth* (T. W. Bank (ed.)).
- Barbosa, D. M. E., & Ayala, A. H. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172–183. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592314001168>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. [https://fdp.hse.ru/data/812/479/1225/Oct 19 %232 Cited Manage FIRM RESOURCES AND SUSTAINED COMPETITIVE ADVANTAGE.pdf](https://fdp.hse.ru/data/812/479/1225/Oct%2019%20232%20Cited%20Manage%20FIRM%20RESOURCES%20AND%20SUSTAINED%20COMPETITIVE%20ADVANTAGE.pdf)
- Baumol, W. J. (2004). Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine. *Small Business Economics*, 23(1), 9–21. <https://doi.org/10.1023/B:SBEJ.0000026057.47641.A6>
- Begley, T. M., Tan, W.-L., & Schoch, H. (2005). Politico-economic factors associated with

- interest in starting a business: A multi-country study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(1), 35–55. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00068.x>
- Berk, M. (2005). Prologo de Resolving the innovation paradox: enhancing growth in technology companies by Georges Haour. *Journal of Production Innovation Management*, 22, 538–544.
- Bosma, N., & Kelly, D. (2018). *GEM global report 2018/2019. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*.
- Brenes, L., & Bermúdez, L. (2013). Condiciones actuales del financiamiento de las Mipymes costarricenses. *Tec. Empresarial*, 7(2), 29–39. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4456948>
- Cassia, L., & Colombelli, A. (2010). Growth factors in medium-sized enterprises: the case of an Italian region. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(4), 437–458. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0129-0>
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory* (Rowman & Littlefield (ed.)). <https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=vo-0aXjiLcoC&oi=fnd&pg=PR10&dq=The+entrepreneur.+An+economic+theory+M+Casson+1982&ots=31KH28ELRM&sig=KJsgte8KInelpMI9FNbIOKCsFwg>
- Chaston, I., & Manglez, T. (1997). Core capabilities as predictors of growth potential in small manufacturing firms. *Journal of Small Business Management*, 35(1), 47.
- Chávez, N. (2018). Importancia de la planeación estratégica en el entorno actual. *El Buzón de Pacioli*, 104, 1–25.
- Cuñat, R. J. (2014). Cooperación entre la Administración Pública, la Universidad y las empresas de Inserción como vehículo para la creación de empleo continuo y sostenible. *Perfil de Coyuntura Económica*, 23, 177–194.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2020). *Gran Encuesta Integrada de Hogares–GEIH–Mercado Laboral Históricos*. https://scholar.google.com/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Administrativo+Nacional+de+Estadística%2C+“Gran+encuesta+integrada+de+hogares+mercado+laboral”%2C+2020.+&btnG=
- Duarte Cueva, F. (2007). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 2(3), 46–55. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/download/600/589>
- El-Namaki, M. S. S. (1988). Encouraging entrepreneurs in developing countries. *Long Range Planning*, 21(4), 98–106. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(88\)90014-3](https://doi.org/10.1016/0024-6301(88)90014-3)
- Franco-Ángel, M., & Urbano, D. (2019). Caracterización de las pymes colombianas y de sus fundadores: un análisis desde dos regiones del país. *Estudios Gerenciales*, 35(150), 81–91.
- Gnyawali, D. R., & Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 43–62. <https://doi.org/10.1177/104225879401800403>
- Groszkowski, T., & Stryjewski, T. (2015). An Econometrical Analysis of Entrepreneurship Determinants in Polish Voivodeships in the Years 2004–2013. *Dynamic Econometric Models*, 15, 157–165. <https://doi.org/10.12775/DEM.2015.008>
- Guerrero, M., Liñán, F., & Cáceres-Carrasco, F. R. (2021). The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies. *Small Business Economics*, 57(4), 1733–1759. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00392-2>
- Heredia Rodríguez, L., & Sánchez Macías, J. I. (2016). Evolución de las políticas públicas de

- fomento a las pymes en la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea: un análisis comparativo. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 221–249. <https://doi.org/10.14718/REVFINANZPOLITECON.2016.8.2.2>
- Hernández Girón, J. de la P., Domínguez Hernández, M. L., & de Ita Castillo, D. (2008). Ventaja competitiva sostenible en pequeñas y medianas empresas hoteleras del sur de México. *Pensamiento & Gestión*, 25, 161–177. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64612241009>
- Kantis, H., Federico, J., Angelelli, P., & Ibarra, S. (2016). Business performance in young Latin American firms. In P. Macmillan (Ed.), *In Firm innovation and productivity in Latin America and the Caribbean* (pp. 167–205). <https://library.oapen.org/bitstream/handle/20.500.12657/28150/1001844.pdf?sequence=1#page=190>
- Kelley, D. J. k., Bosma, N., & Amoros, J. E. (2010). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) executive report. *Global Entrepreneurship Research Association*, 6.
- Martínez, A. F. (2006). Determinantes de la supervivencia de empresas industriales en el área metropolitana de Cali 1994-2003. *Sociedad y Economía*, 11, 112–144. <https://www.redalyc.org/pdf/996/99616177005.pdf>
- Marulanda Valencia, F. A., & Morales Gualdrón, S. T. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 81, 12–28. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556>
- Matiz Bulla, F. J., & Parra Bernal, L. D. (2012). La orientación al mercado y la financiación en etapas tempranas como factores ausentes en la empresarialidad por necesidad. *Perfil de Coyuntura Económica*, 20, 177–194. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86129686008>
- Mesa, R. J., & Salazar, J. (2012). La Alianza Universidad-Empresa-Estado y los procesos de I+D: una mirada al caso antioqueño. *Perfil de Coyuntura Económica*, 19, 157–176.
- Meznar, M. B., & Nigh, D. (2017). Buffer or bridge? Environmental and organizational determinants of public affairs activities in American firms. *Academy of Management Journal*, 38(4), 975–996. <https://doi.org/10.5465/256617>
- Moreno Cuello, J. L. Ramos Camargo, J. L. (2013). Factores determinantes de la creación de empresas de base tecnológica en Colombia. *Revista de Economía Del Caribe*, 12, 1–28. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2011-21062013000200001
- Morris, M. H. (1998). *Entrepreneurial intensity: Sustainable advantages for individuals, organizations, and societies* (G. P. Group (ed.); 1st ed.). Library of Congress Catalog Card Number: 97-31518.
- Morrison, A., & Roth, K. (1992). A taxonomy of business level strategies in global industries. *Strategic Management Journal*, 13(6), 399–417.
- Moya Simón, V., Revuelto Taboada, L., & Medina Lorza, A. F. (2012). No TitleLa influencia de la formación, la experiencia y la motivación para emprender en la supervivencia de las empresas de nueva creación. *Estudios Gerenciales*, 28(SPE), 237–262.
- Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 19(1), 27–53. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-68052011000100003

- Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, 26, 94–119. https://scholar.google.com/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=“Nuevas+perspectivas+para+entender+el+emprendimiento+empresarial”%2C++Pensamiento+y+Gestión&btnG=
- Scarone, C. A. (2005). La innovación en la empresa: la orientación al mercado como factor de éxito en el proceso de innovación en producto. *IN3 Working Paper*, 5. <https://in3-working-paper-series.uoc.edu/in3/es/index.php/in3-working-paper-series/article/view/n5-scarone.html>
- Segarra-Blasco, A., Garcia-Quevedo, J., & Teruel-Carrizosa, M. (2008). Barriers to innovation and public policy in Catalonia. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 431–451. <https://doi.org/10.1007/S11365-008-0086-Z>
- Sepúlveda, C., & Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos. Un análisis de los factores determinantes1. *Revista Venezolana de Gerencia*, 21(73), 33–49. <https://www.redalyc.org/journal/290/29045347003/>
- Slywotzky, A., & Morrison, D. (2001). Becoming a digital business: - it’s not about technology. *Strategy & Leadership*, 29(2), 4–9. <https://doi.org/10.1108/10878570110387671>
- Szabo, Z. K., & Herman, E. (2014). Productive entrepreneurship in the EU and its barriers in transition economies: A cluster analysis. *Acta Polytechnica Hungarica*, 11(6), 73–94. https://www.epa.hu/02400/02461/00052/pdf/EPA02461_acta_polytechnica_hungarica_2014_06_073-094.pdf
- Turkina, E., & Thai, M. T. . (2015). Socio-psychological determinants of opportunity entrepreneurship. *Int Entrep Manag J*, 11, 213–238. <https://doi.org/10.1007/s11365-013-0288-x>
- Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2), 171–186. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1>
- Veciana, J. M., & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 365–379. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0081-4>