

NOTA DE LOS EDITORES

SNEA - Entrepreneurial research in emerging economies: recent advances
Editor Invitado: Dr. Samuel Mongrut

De acuerdo con el último reporte del Latin America Venture Capital Association (LAVCA) la inversión de capital privado y de capitalistas de riesgo en empresas de América Latina pasó de 143 millones de dólares en el año 2011 a 4600 millones de dólares en el año 2019, siendo Brasil y México los países que concentraron más del 65 % del total de inversión. Ello representa un incremento de 3000 % en inversiones durante un lapso de 9 años, lo cual implica un increíble auge de las inversiones de capital de riesgo en la región.

A pesar del significativo incremento de las inversiones de los capitalistas de riesgo e inversionistas ángeles en Latinoamérica, los emprendimientos establecidos en la región casi no han incrementado. Según los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) el porcentaje de la población entre 18 y 64 años que se declaró propietario de un nuevo negocio pasó de 18.51 % (2010) a 23.53 % (2019), en promedio, para Brasil, Colombia, Chile, Perú y México. La situación es aún más modesta para aquellos que declararon tener un negocio establecido por 42 meses o más, pues pasaron de 8.22 % (2010) a 8.25 % (2019), en promedio, para los mismos países.

Una simple diferencia entre los porcentajes de los dos indicadores anteriores nos permite aproximar el emprendimiento en insolvencia que se incrementó, en promedio para los países anteriores, del 10.29 % (2010) al 15.29 % (2019). En este escenario, el miedo al fracaso y la sobreconfianza, entendidos como dos caras de una misma moneda tuvieron un rol muy importante. En promedio, para los cinco países anteriores, el miedo al fracaso pasó de 30.08 % (2010) a 40.84 % (2019) mientras que la sobreconfianza se incrementó menos, pues pasó de 65.95 % (2010) a 70.48 % (2019), es decir, el miedo al fracaso fue más importante y ello puede explicar en parte por qué el emprendimiento naciente creció tan poco y el crecimiento de negocios establecidos se mantuvo constante.

Se debe tener presente que ante este panorama global, existen marcadas diferencias en la región, por ejemplo, Chile fue el país con mayor incremento en la actividad emprendedora, pues pasó del 16.77 % (2010) a 36.71 % (2019), mientras que Perú redujo su actividad emprendedora pasando de 27.24 % (2010) a 22.39 % (2019). Se observa que los países con mayor actividad emprendedora, tienen un mayor incremento de emprendimiento en situación de insolvencia, un mayor número de emprendimientos establecidos, un miedo al fracaso superior al nivel de sobreconfianza y una desigualdad en el porcentaje de mujeres sobre hombres en la actividad emprendedora especialmente en emprendimientos por oportunidad que por necesidad.

Las actitudes de los emprendedores también responden al ecosistema emprendedor en el cual operan, el cual está compuesto por los distintos actores que impulsan el emprendimiento y por la adopción de políticas y normas sociales y culturales que también lo promueven. De acuerdo con los expertos entrevistados por el GEM,

la disponibilidad de financiamiento para emprendimientos, la puesta en marcha de regulaciones que promueva el emprendimiento y la disponibilidad de servicios físicos e infraestructura de apoyo al emprendimiento se han reducido o se han mantenido constantes entre el 2010 y el 2019.

Para el caso de los cinco países anteriores, en promedio, se pasó de un índice de 2.50 (2010) a 2.47 (2019) en cuanto a la disponibilidad de subsidios para el emprendimiento, donde una puntuación de 1 implica un recurso altamente insuficiente y una puntuación de 9 significa un recurso altamente suficiente. Asimismo, el apoyo gubernamental en términos de regulaciones pasó de 2.58 (2010) a 2.60 (2019) y el acceso a infraestructura pasó de 3.63 (2010) a 3.62 (2019). De acuerdo con los expertos, los factores del ecosistema de emprendimiento que han mejorado, aunque modestamente, son los programas gubernamentales de promoción del emprendimiento (de 2.64 a 2.78), la educación escolar en emprendimiento (de 1.91 a 1.97) y las normas sociales y culturales que promueven el emprendimiento (de 2.94 a 3.06).

Lo anteriormente indicado nos muestra un retrato donde una mayor presencia de inversionistas ángeles y capitalistas de riesgo aún no logra apoyar los emprendimientos establecidos en la región. Adicionalmente, existe un mayor emprendimiento naciente en la región, con mayor participación de hombres que mujeres, con un apoyo gubernamental incipiente y desarticulado y con avances muy tímidos en la educación para el emprendimiento a nivel escolar.

Ante este panorama tengo el gusto de presentar ocho artículos en este segundo número especial de la Revista Mexicana de Economía y Finanzas (REMEF). Los seis primeros artículos proporcionan contribuciones al emprendimiento de la región desde una perspectiva teórica y empírica, mientras que los dos últimos artículos contribuyen desde una perspectiva metodológica. Este número cuenta con la participación distinguida de autores de Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú y México lo cual permite tener una visión panorámica sobre distintos aspectos del emprendimiento en la región latinoamericana.

Los gobiernos pueden promover nuevos emprendimientos a través del campo de las exportaciones. El primer artículo titulado "*Psychic Distances and the Export Success of Born Global Firms*" (**Lezana, Cancino, Guede y Salazar-Elena**), presenta evidencia empírica utilizando datos de la agencia gubernamental chilena Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) encargada de promover la labor de emprendimiento con alto potencial de crecimiento en Chile. Los autores encuentran que los nuevos emprendimientos que exportan hacia destinos psicológicamente lejanos logran mayor éxito que aquellas empresas que exportan hacia países vecinos. Más aún, aquellas empresas que son financiadas con capital privado tienden a exportar a países cercanos y no a países lejanos; mientras que haber tenido más experiencias en emprendimientos previos (exitosos o fallidos) aumenta la probabilidad de nacer globales y exportar hacia destinos más lejanos. Estos resultados ayudan a que los gobiernos promuevan la creación de empresas globales para que exporten hacia destinos más lejanos y a que el capital privado se sume a este reto.

Como indiqué previamente, el miedo al fracaso aumentó en la región latinoamericana y con él la sobreconfianza, aunque en menor proporción. Por lo tanto, para poder impulsar el emprendimiento naciente es muy importante conocer los factores que afectan o condicionan el miedo al fracaso de los individuos. En el artículo "*Fear of failure: What drives it in Latin America?*" (**Mongrut y Juárez**) los autores proponen un modelo e identifican varios factores que afectan la respuesta emocional de los individuos frente al miedo al fracaso dada la situación externa que enfrentan en Brasil, Colombia, Chile, México y Perú. Concluyen que

la experiencia de los individuos frente al miedo al fracaso es un proceso dinámico afectado por su género, edad, educación y autopercepción y que se mitiga o amplifica con la red de emprendedores y la experiencia empresarial negativa anterior. Más aún, concluyen que la autopercepción positiva de los individuos reduce su miedo al fracaso en un 19 %, lo que implica que la sobreconfianza los ayuda a superar su miedo al fracaso.

El ecosistema emprendedor es aquel contexto que permite el surgimiento de nuevos emprendimientos y el establecimiento o consolidación de los emprendimientos en marcha. Este ecosistema es afectado por diversos factores: disponibilidad y acceso a financiamiento, programas gubernamentales de promoción al emprendimiento, regulaciones que promuevan el emprendimiento, mercados regulados, desarrollo de capital humano con educación emprendedora, tecnología e investigación y desarrollo, acceso a infraestructura y normas culturales y sociales acordes con un emprendimiento sostenible.

Con respecto al ecosistema emprendedor, en el artículo titulado “*Evaluación integral del ecosistema emprendedor de Costa Rica y propuestas para su mejora*” (Núñez y Leiva) los autores integran 5 modelos diferentes de valoración de ecosistemas emprendedores, que contienen 66 variables en total, en un único modelo con 8 categorías. Con este modelo integrado valoran el ecosistema de emprendimiento para Costa Rica encontrando que este se encuentra en un estado regular donde los factores altamente insuficientes son la disponibilidad y acceso a financiamiento y la generación de tecnología e investigación y desarrollo para el emprendimiento, siendo los factores restantes calificados como insuficientes con excepción del acceso a infraestructura. Los resultados obtenidos con este modelo son muy cercanos a la opinión de los expertos consultados por el GEM.

En el artículo “*Ecosistema global del emprendedor desde una perspectiva financiera y tecnológica*” (Rodríguez) utiliza la metodología de vecindades cercanas para poder clasificar el ecosistema global, financiero y tecnológico emprendedor de 43 países, en los años 2006 y 2018, en tres niveles: alto, medio y bajo. La autora encontró que existe muy poca movilidad de los países que se encuentra clasificados en el ecosistema global como alto o bajo debido a su nivel de investigación y desarrollo. En el caso del ecosistema financiero se encontró una mayor diferencia entre países a medida que estos pasan de un nivel bajo a un nivel alto, lo cual se puede atribuir a la disponibilidad y acceso a financiamiento. En el ecosistema tecnológico emprendedor, como en el global, existe poca movilidad ya que existe mucha disparidad en la promoción de las aplicaciones tecnológicas mediante investigación y desarrollo entre los países. En síntesis, el acceso a infraestructura es insuficiente y dos factores que impulsan la movilidad de países en sus ecosistemas de emprendimiento son el acceso y la disponibilidad de financiamiento y el impulso decidido en el desarrollo tecnológico.

A pesar de los resultados anteriores, resulta fundamental analizar si una mayor disponibilidad y acceso a financiamiento es una condición suficiente para que este se traduzca en una mayor productividad de las empresas. En el artículo “*Inclusión financiera y productividad: el caso Colombiano*” (Gómez, Morales y Castellanos) los autores utilizan el censo de pequeñas empresas manufactureras en Colombia para determinar si la provisión de servicios financieros tales como leasing, seguros o créditos incrementan el nivel de productividad de las pequeñas empresas. Concluyen que la disponibilidad y el acceso a servicios financieros no producen un incremento de la productividad de las pequeñas empresas ya que los costos transaccionales (como las tasas de interés) impiden que ello ocurra. En otras palabras, la regulación gubernamental es clave para promover no solo un mayor emprendimiento sino una mayor productividad de las empresas.

¿Cómo los emprendedores traducen su intención u orientación emprendedora en acciones concretas de emprendimiento (nuevos productos, nuevos procesos y/o tecnologías, internacionalización, entre otras) que cuando son realizadas por empresas a este conjunto de acciones se les llama emprendimiento corporativo?. En el artículo *“Orientación emprendedora y emprendimiento corporativo: diferencias y complementariedad en un modelo intención-acción”* (**Cardona, Martins y Velasquez**) los autores muestran que la orientación emprendedora se traduce en acciones de emprendimiento corporativo cuando los empresarios tienen las capacidades necesarias para hacerlo. Específicamente encontraron que la absorción de conocimiento (educación emprendedora y financiera), el acceso a financiamiento y las redes externas de cooperación impactan positivamente en las capacidades de emprendimiento y por lo tanto ayudan a tomar acciones de emprendimiento corporativo.

Usualmente en emprendimiento se suelen utilizar regresiones de mínimos cuadrados generalizados cuando las series consideradas son estacionarias y cuando no lo son. Si bien es importante que las series sean estacionarias, siempre es conveniente explorar con simulaciones los modelos para evitar sesgos en la estimación de los coeficientes. En el artículo *“Granger revisited: t values and the empirical OLS bias with stationary and non-stationary time series using Monte Carlo simulations”* (**Guerrero de Lizardi**) el autor nos recuerda que utilizar series estacionarias para evitar regresiones espúreas sugerida por Clive Granger es usualmente olvidada y que es preciso analizar el sesgo en los coeficientes estimados y no únicamente verificar si la serie es integrada o no.

El último artículo de este número especial nos permite internarnos en el mundo de análisis de datos o Big Data Analytics (BDA) y nos muestra cómo puede impactar en el desempeño financiero de las empresas. En el artículo *“How can Big Data contribute to improve the financial performance of companies?”* (**Delfino y Lastarria**) las autoras proponen una metodología que permite incluir las herramientas de BDA y relacionarlas con los Key Performance Indicators (KPI) financieros de la empresa. La metodología propuesta también puede ser aplicada en la valoración de nuevos emprendimientos y tiene el potencial de ser aplicada en otras áreas.

Como se observa cada uno de los ocho artículos presentados han realizado un aporte significativo en el área de emprendimiento ya sea desde una perspectiva empírica, teórica y/o metodológica. Por lo tanto, espero que en este segundo número especial de aniversario del REMEF titulado **“Entrepreneurial research in emerging economies: recent advances”** el lector encuentre interesantes las aportaciones y que ello contribuya a la discusión del fenómeno de emprendimiento en la región latinoamericana que aún se encuentra en su infancia.

Dr. Samuel Mongrut Montalván

Editor Invitado SNEA

Querétaro, Agosto, 2020.