



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

Actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina periodo
2010 - 2022.

Trabajo de Titulación para optar al título de Economista

Autor:

Yoselyn Lizbeth Valente Yuquilema

Tutor:

Econ. Eduardo German Zurita Moreano, PhD.

Riobamba, Ecuador 2024.

DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, **Yoselyn Lizbeth Valente Yuquilema**, con cédula de ciudadanía **0650490915**, autor (a) del trabajo de investigación titulado: **Actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina periodo 2010-2022**, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, 7 de mayo de 2024



Yoselyn Lizbeth Valente Yuquilema
C.I: 0650490915

DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR

Quien suscribe, **Eco. Eduardo German Zurita Moreano** catedrático adscrito a la **Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas**, por medio del presente documento certifico haber asesorado y revisado el desarrollo del trabajo de investigación titulado: **Actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina periodo 2010-2022**, bajo la autoría de **Yoselyn Lizbeth Valente Yuquilema**; por lo que se autoriza ejecutar los trámites legales para su sustentación.

Es todo cuanto informar en honor a la verdad; en Riobamba, a los 15 días del mes de abril de 2024.



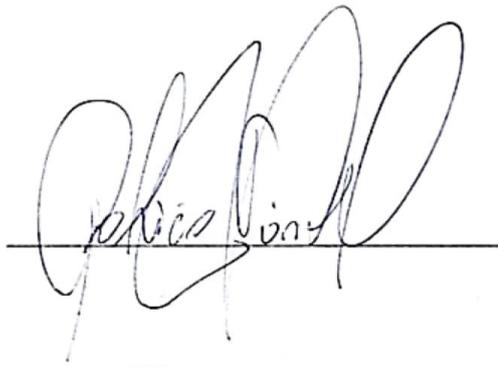
Eco. Eduardo German Zurita Moreano, PhD.

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

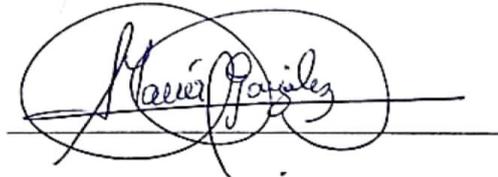
Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación **Actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina periodo 2010-2022**, presentado por Yoselyn Libeth Valente Yuquilema, con cédula de identidad número **0650490915**, bajo la tutoría de **Econ. Eduardo German Zurita Moreano, PhD.**; certificamos que recomendamos la **APROBACIÓN** de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba 7 de mayo de 2024.

Econ. Patricio Alejandro Sánchez Cuesta, PhD.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO

Handwritten signature of Patricio Alejandro Sánchez Cuesta in black ink, written over a horizontal line.

Econ. María Gabriela González Bautista, PhD.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO

Handwritten signature of María Gabriela González Bautista in black ink, written over a horizontal line.

Econ. Doris Nataly Gallegos Santillán, PhD.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO

Handwritten signature of Doris Nataly Gallegos Santillán in black ink, written over a horizontal line.



CERTIFICACIÓN

Que, **Yoselyn Lizbeth Valente Yuquilema** con CC: **0650490915**, estudiante de la Carrera de **Economía**, Facultad de **Ciencias Políticas y Administrativas**; ha trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado "**ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TEMPRANA Y EL ECOSISTEMA EMPRESARIAL EN AMÉRICA LATINA PERIODO 2010 - 2022**", cumple con el **7%**, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **TURNITIN**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 23 de abril de 2024


Eco. Eduardo German Zurita Moreano, PhD.
TUTOR

DEDICATORIA

Principalmente dedico este trabajo a Dios todo poderoso, puesto que me dio la sabiduría, amor y paciencia en los momentos más difíciles de todo este proceso. A la vez a mis padres **José David Valente Chacaguasay** y **Dora Ercilia Yuquilema Anilema** que siempre fueron mi apoyo emocional y económico e inspiración para ser un profesional de la patria.

A mi hermano **Victor Hugo Valente Yuquilema** el hombre que más amo en este, ha sido mi compañero y ayuda en esta etapa universitaria, por otro lado, a mi familia en general por el apoyo incondicional brindado con sus palabras de ánimo y fortaleza.

Al Pastor **José María Yuquilema** y **María Anilema** (fallecida) abuelitos, puesto que, gracias a sus oraciones y su lucha constante de brindarnos una vida mejor, me fortalecieron en mi vida espiritual y académica.

A esa persona que estuvo para mí en la elaboración de esta tesis, mi novio, **Ariel Anilema**, siendo el apoyo en mi vida, porque es un hombre especial y maravilloso.

Yoselyn Valente

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por que sin la sabiduría que el me brinda nada de esto hubiese sido posible y por permitirme tener tan buena experiencia dentro de esta prestigiosa institución universitaria, gracias a la Universidad Nacional de Chimborazo y sus docentes por ser parte de este proceso integral de formación y convertirme en Economista.

A mis padres y familia, que con su apoyo incondicional he podido cumplir metas y objetivos desde mi infancia, ahora gracias a ellos estoy a un pequeño paso de convertirme en lo que siempre eh soñando, ser Economista. Por ello les rindo un especial homenaje esperando brindarles más alegrías y victoritas en futuros retos académicos.

Director de carrera, mi tutor, **Eco. Eduardo Zurita** por su gentil labor de brindarme sus conocimientos para construir el proyecto de tesis y su paciencia pese a todas las actividades que realiza diariamente por el bienestar de nuestra carrera de Economía.

Yoselyn Valente

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA DE AUTORÍA

DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

RESUMEN

ABSTRACT

1.	INTRODUCCIÓN	15
2.	ANTECEDENTES.....	16
3.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	18
4.	JUSTIFICACIÓN.....	20
5.	OBJETIVOS.....	22
5.1	<i>Objetivo general</i>	22
5.2	<i>Objetivos específicos</i>	22
6.	MARCO TEÓRICO	23
6.1	Literatura	23
6.1.1	Actividad emprendedora temprana	24
6.1.2	Ecosistema Empresarial	26
6.2	Análisis de las variables	28

6.2.1	Actividad Emprendedora Total En Etapa Inicial	28
6.2.2	Apoyo y Políticas Gubernamentales	29
6.2.3	Programas Gubernamentales	30
6.2.4	Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial	30
6.2.5	Normas Culturales	31
6.2.6	Financiamiento para Emprendedores.....	32
6.2.7	Transferencia de I+D	33
6.2.8	Vínculo entre la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial	
	33	
CAPÍTULO III.....		35
7.	METODOLOGÍA	35
7.1	Método	36
7.2	Tipo	37
7.3	Diseño.....	37
7.4	Población y muestra	37
7.4.1	Población.....	37
7.4.2	Muestra	37
7.5	Técnicas y fuentes de recolección de datos.....	38
7.5.1	Técnicas	38
7.5.2	Fuentes de recolección de datos.....	38
7.5.3	Técnica del procesamiento de la información	38
7.6	Formulación del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios.....	38

7.6.1	Generalización del modelo MCO	38
7.6.2	Especificación del modelo MCO	39
CAPÍTULO IV.....		42
8.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	42
8.1	Análisis de variables.....	42
8.1.1	Actividad Emprendedora Total En Etapa Inicial (%) (TEA)	42
8.1.2	Apoyo y Políticas Gubernamentales (%).....	43
8.1.3	Programas Gubernamentales (%)	45
8.1.4	Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%)	46
8.1.5	Normas Culturales (%)	48
8.1.6	Financiamiento para Emprendedores (%).....	49
8.1.7	Transferencia de I+D (%)	51
8.2	Modelo econométrico.....	52
8.2.1	Proceso Econométrico	52
8.2.2	Correcta especificación del modelo	56
8.2.3	Multicolinealidad	56
8.2.4	Heterocedasticidad.....	57
8.2.5	Correlación Serial	58
8.2.6	Normalidad	58
8.2.7	Implicaciones de los resultados	59
8.3	Discusión.....	60
CAPÍTULO V.....		63

9	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	63
9.1	Conclusiones	63
9.2	Recomendaciones.....	64
10	REFERENCIAS	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Teorías de la actividad emprendedora temprana	25
Tabla 2. Teorías del Ecosistema Empresarial	27
Tabla 3. Regresión	53
Tabla 4. Datos del trabajo a realizar	68
Tabla 5. Test de especificación de Ramsey	73
Tabla 6. Prueba VIF para multicolinealidad	73
Tabla 7. Test de Breusch-Pagan / Cook-Weisberg para heterocedasticidad.....	73
Tabla 8. Test de Wooldridge para autocorrelación	74
Tabla 9. Test de Normalidad.....	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. TEA en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%)......	42
Figura 2. Apoyo y Políticas Gubernamentales en América Latina en el periodo 2010-2022 de de 9 países en (%).	43
Figura 3. Programas Gubernamentales en América Latina durante el periodo 2010-2022 de de 9 países en (%).	45
Figura 4. Escuela de Educación y Formación Empresarial en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%)......	46
Figura 5. Normas culturales en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%)......	48
Figura 6. Financiamiento para emprendedores en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).	49
Figura 7. Transferencia de I+D para América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%)......	51

RESUMEN

La investigación presenta un enfoque valioso sobre la relación entre la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina. Al emplear un análisis descriptivo y un modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios, la investigación proporciona una comprensión detallada de los factores que influyen en el emprendimiento en la región. Los resultados resaltan la importancia de las políticas gubernamentales y la educación empresarial desde etapas tempranas como catalizadores para el desarrollo de emprendimientos. Además, la gestión efectiva de la transferencia de conocimiento y tecnología se plantea como un factor crítico para impulsar la innovación empresarial. Las recomendaciones para un enfoque integral en las políticas de fomento emprendedor son fundamentales para el desarrollo de un ecosistema empresarial sólido y dinámico en América Latina. Aunque se reconocen las limitaciones del estudio, estos resultados pueden ser una guía valiosa para futuras investigaciones y políticas que busquen promover el emprendimiento como motor de desarrollo económico y social en la región.

Palabras claves: Conocimiento, desarrollo, empresarial, relación, resultados.

ABSTRACT

The research presents a valuable focus on the relationship between early entrepreneurial activity and the business ecosystem in Latin America. The research provides a detailed understanding of the factors influencing entrepreneurship in the region by employing descriptive analysis and an Ordinary Least Squares model. The results highlight the importance of government policies and business education from early stages as catalysts for entrepreneurship development. Furthermore, effective knowledge and technology transfer management are critical to promoting business innovation. Recommendations for a comprehensive approach to entrepreneurial development policies are essential for developing a solid and dynamic business ecosystem in Latin America. Although the study's limitations are recognized, these results can be a valuable guide for future research and policies that seek to promote entrepreneurship as a driver of economic and social development in the region.

Keywords: Knowledge, development, business, relationship, results.

1. INTRODUCCIÓN

La actividad empresarial temprana y el ecosistema empresarial han jugado un papel crucial en la configuración de las economías y sociedades a lo largo de la historia. El concepto de emprendimiento se remonta a siglos atrás y su impacto en el crecimiento económico, la innovación y la creación de empleo ha sido ampliamente reconocido. Davidsson y Honig (2003) lo conceptualiza como la iniciativa de establecer un nuevo negocio o proyecto empresarial por parte de individuos que aún se encuentran en las primeras etapas de su desarrollo profesional y con recursos financieros y experiencia limitados (Bosma, Hessels, Schutjens, y Praga, 2012). El ecosistema empresarial que se refiere al conjunto de actores, instituciones y condiciones que facilitan o dificultan el desarrollo de empresas y emprendimientos en una determinada región (Spigel y Harrison, 2018).

El espíritu empresarial ha sido una parte integral de la civilización humana, que se remonta a la antigüedad. En la Edad Media, los mercaderes y comerciantes formaron gremios para proteger sus intereses y promover el comercio (Gaglio y Katz, 2001). La Revolución Industrial en los siglos XVIII y XIX marcó el comienzo de una nueva era de actividad empresarial, ya que personas como James Watt y Thomas Edison fueron pioneros en tecnologías innovadoras y revolucionaron las industrias (Landström et al., 2012). América Latina es la región con mayor nivel de actividad emprendedora con el 19.4% en comparación a los países desarrollados que obtuvieron el 11.2% en el 2018 según datos de la (GEM, 2018), pero la gran mayoría de estos han terminado en crisis, debido a que, no existe un adecuado ecosistema para el emprendedor o los nuevos negocios (Guerrero y Santamaría, 2020).

Actualmente, el ecosistema empresarial continúa evolucionando rápidamente. Acosta sostiene tres factores fundamentales que crean una barrera para el desarrollo de los emprendimientos, depende de los factores sociales medidos por el nivel de la educación y formación empresarial y por las normas culturales; los factores económicos que se analizan mediante el apoyo financiero que tienen los emprendedores para su inversión y la transferencia de I+D y por último se analiza al factor político medido por la eficiencia de las políticas y programas gubernamentales dirigidos al emprendimiento y la capacidad de gestión de las mismas (Cuello, 2019). Además, el auge de las incubadoras de empresas emergentes, las empresas de capital de riesgo y los espacios de trabajo colaborativos ha creado una infraestructura de apoyo para que los aspirantes a empresarios lancen y escalen sus empresas.

Los emprendedores no operan de forma aislada, sino que existen dentro de un ecosistema empresarial más amplio. Este ecosistema comprende varias partes interesadas, incluidos inversores, mentores, agencias gubernamentales, proveedores, clientes y organizaciones de apoyo (Autio et al., 2018).

En América Latina, la actividad emprendedora temprana y los ecosistemas empresariales varían significativamente entre Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador,

Guatemala, México, Perú y Uruguay. Argentina destaca por su enfoque en tecnología y creatividad, mientras que Brasil tiene un ecosistema diverso y dinámico, especialmente centrado en la innovación. Chile ha implementado políticas para impulsar el emprendimiento, destacándose Santiago como un hub clave. Colombia experimenta un auge emprendedor con apoyo gubernamental, y Ecuador se enfoca en innovación social. Guatemala experimenta un crecimiento, México tiene uno de los ecosistemas más grandes, y Perú y Uruguay destacan en tecnología y biotecnología, respectivamente. La dinámica empresarial en estos países refleja la influencia de factores económicos y culturales locales (Vesga et al., 2016).

El ecosistema brinda a los emprendedores acceso a recursos, redes y conocimientos necesarios para el éxito empresarial. Por ejemplo, los capitalistas de riesgo brindan financiamiento a las nuevas empresas en etapa inicial, mientras que las incubadoras y aceleradoras ofrecen tutoría y orientación (Ervin et al., 2014). La relación simbiótica entre los empresarios y el ecosistema empresarial crea un entorno de apoyo que impulsa la actividad empresarial y promueve la sostenibilidad a largo plazo.

2. ANTECEDENTES

“Ecosistemas emprendedores y política regional: una crítica comprensiva” de Stam (2015) proporciona una síntesis novedosa que incluye un esquema causal de cómo el marco y las condiciones sistémicas del ecosistema conducen a actividades empresariales particulares como resultado del ecosistema y a la creación de nuevo valor como resultado del ecosistema. Además, proporciona un marco para analizar las interacciones entre los elementos dentro del ecosistema. Esto ofrece un punto de partida mucho más riguroso y relevante para estudios posteriores sobre ecosistemas emprendedores y las implicaciones de política regional de estos.

Bruns et al. (2017) en el artículo “Buscando la existencia de ecosistemas emprendedores: un enfoque de regresión de crecimiento transversal regional”, propusieron un método por el cual el ecosistema emprendedor, si está presente, se revela en los datos. La prueba de dicha variación es posible mediante una combinación de regresión de crecimiento multinivel y análisis de clase latente. El error de medición es grande (del orden de 33 o 0,015% de crecimiento anual del PIB), los efectos también pueden haberse oscurecido. Nuestras simulaciones también sugirieron una tercera razón. Si el error de medición es grande (del orden de 33 o 0,015% de crecimiento anual del PIB), los efectos también pueden haberse oscurecido.

El impacto de las condiciones marco del emprendimiento en la actividad empresarial total en sus primeras etapas: un enfoque internacional trabajo de Sampaio et al. (2018) proporcionaron un enfoque de diagnóstico general de las instituciones de emprendimiento que pueda aplicarse a cualquier nivel territorial: como nación, región, ciudad u otros. Examinaron los datos recopilados de los datos a nivel individual global de la Encuesta Nacional de Expertos 2011 del Global Entrepreneurship Monitor para evaluar el impacto de las variables ambientales en el emprendimiento. Los resultados mostraron que las variables

nivel de educación empresarial a nivel vocacional, profesional y universitario, nivel de transferencia de investigación y desarrollo, acceso a infraestructuras y servicios físicos y normas culturales, sociales y apoyo de la sociedad, tienen mayor impacto en la actividad empresarial total en etapas tempranas.

Matt y Schaefer (2018) en su trabajo “Construyendo Ecosistemas Emprendedores Propicios para el Emprendimiento Estudiantil: Nuevos Desafíos para las Universidades”, exploran los desafíos que enfrentan las universidades al contribuir al desarrollo de un ecosistema emprendedor. La falta de eficacia de las políticas inspiradas en el modelo tradicional de universidad emprendedora, y el hecho de que los estudiantes sean más activos que los investigadores académicos en la creación de start-ups, hacen que la creación de start-ups por parte de los estudiantes forme parte del problema del emprendimiento académico. Los hallazgos destacan la naturaleza incremental de la construcción del ecosistema emprendedor, los cambios internos operados por las universidades al integrar las actividades emprendedoras de los estudiantes en sus políticas de transferencia de tecnología y la evolución de las políticas orientadas al desarrollo de una cultura emprendedora.

“Condiciones del ecosistema empresarial y actividad empresarial de género a nivel nacional: un estudio de panel de 14 años de GEM” de Hechavarría e Ingram (2019), analizaron el efecto de los ecosistemas emprendedores en 75 países entre 2001 y 2014 sobre las tasas de emprendimiento de hombres y mujeres utilizando datos agregados de la Encuesta de población adulta y la Encuesta nacional de expertos del Global Entrepreneurship Monitor. Los hallazgos indican que la prevalencia en el espíritu empresarial es más alta para las mujeres cuando el ecosistema empresarial presenta pocas barreras de entrada, una política gubernamental de apoyo al espíritu empresarial, una infraestructura comercial y legal mínima, y una cultura normativa que apoye el espíritu empresarial. Por el contrario, encontramos que las tasas de prevalencia para los hombres son más altas cuando existe una política gubernamental de apoyo, pero programas gubernamentales débiles destinados a la creación de empresas.

Content et al. (2020) en el trabajo “Ecosistemas empresariales, actividad empresarial y crecimiento económico: nueva evidencia de las regiones europeas.” Aplicaron un modelo de clase latente para permitir que los ecosistemas empresariales (EE) influyan en el efecto de la actividad empresarial en el crecimiento en las regiones de la Unión Europea. Utilizando esta metodología, se identificaron grupos de regiones que difieren significativamente en su relación entre actividad empresarial y crecimiento. Esto es consistente con la hipótesis de que las EE afectan esta relación. Posteriormente, la pertenencia a clústers se relaciona con características regionales que representan una variedad de componentes de las EE y se encuentran marcadas diferencias en una variedad de estas características regionales. En conjunto, los resultados respaldan la idea de que las EE ayudan a moldear el impacto de la actividad empresarial en el crecimiento.

El documento de Loots et al. (2021) titulado “El ecosistema emprendedor de las industrias culturales y creativas en Oporto: un enfoque de subecosistema”, buscó aplicar una perspectiva de EA sistémica y dinámica al desarrollo de industrias culturales y creativas

(ICC) dentro de un contexto urbano, con un enfoque particular en cómo el desarrollo urbano interactúa con el subecosistema de este sector a lo largo del tiempo. Un estudio de caso en profundidad en la ciudad de Oporto (Portugal) reveló que los marcos de EE existentes se adaptan bien a la investigación sobre subecosistemas creativos. También nos permitió desarrollar asociaciones con otras actividades empresariales y dominios políticos dentro de la ciudad.

Desempeño del ecosistema emprendedor en Egipto: un estudio empírico basado en el Índice Global de Emprendimiento (GEI) realizado por Ali et al. (2021) analizaron las características del ecosistema emprendedor egipcio utilizando los datos del índice global de emprendimiento (IEG) de 2006-2017. Este estudio empírico proporcionó una visión profunda de la situación del ecosistema empresarial egipcio basado en la metodología GEI y sus subíndices, pilares y variables individuales e institucionales. Los resultados revelaron que los pilares de “aspiración” empresarial egipcio desempeñan un papel prometedor en el ecosistema empresarial egipcio, especialmente los pilares de “innovación de procesos” y “capital de riesgo”. Aunque los pilares empresariales de “Habilidades” aparecen como deficiencias en el GEI egipcio, especialmente los pilares de “Oportunidad de inicio” y “Competencia”. Además, se considera que los pilares de las “Actitudes” empresariales egipcias son la principal desventaja a la hora de formar la puntuación del GEI egipcio. Finalmente, el documento demostró que los pilares de “aceptación de riesgos” y “conexión en red” parecían ser los aspectos más débiles del ecosistema empresarial egipcio. En consecuencia, el desarrollo de políticas y estrategias nacionales para mejorar estos dos pilares mejorará el puntaje del GEI de Egipto en un 2%.

Pita et al. (2021) en el trabajo “Ecosistemas e iniciativa empresariales: construcción de una taxonomía multinacional” evaluó la existencia de diferentes patrones de los Ecosistemas Emprendedores, identificar su relación con la Iniciativa Emprendedora y recomendar políticas de emprendimiento que puedan influir en el crecimiento de la acción emprendedora, el análisis se realizó utilizando datos extraídos de la base de datos Global Entrepreneurship Monitor (GEM) realizada entre 2010 y 2016. Para garantizar una perspectiva longitudinal, se utilizó un enfoque de panel equilibrado seguido de estimaciones de regresión logística. El artículo ofreció un enfoque novedoso y sistemático, la Taxonomía de Ecosistemas Empresariales, para superar una perspectiva desagregada sobre los ecosistemas empresariales, entre niveles individuales y contextuales. Los hallazgos empíricos capturan cuatro perfiles de países diferentes, basados en dos medidas: ecosistemas e iniciativa empresariales.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en el mundo juegan un papel fundamental en el crecimiento económico y la innovación. En muchos países, se reconoce la importancia de fomentar el espíritu emprendedor desde edades tempranas, brindando a los jóvenes las herramientas y oportunidades necesarias para desarrollar sus ideas y convertirlas en negocios exitosos. Además, un ecosistema empresarial sólido que incluya acceso al financiamiento, infraestructura adecuada, apoyo institucional y una cultura

empresarial arraigada, proporciona el entorno propicio para el surgimiento y crecimiento de nuevas empresas. En este sentido, gobiernos, instituciones educativas y la sociedad en general desempeñan un papel importante al promover y respaldar la actividad emprendedora temprana y el desarrollo de un ecosistema empresarial saludable, impulsando así la creación de empleo, la innovación y el progreso económico a nivel mundial (Harima et al., 2021).

La actividad emprendedora temprana en América Latina ha tomado fuerza en los últimos años, ya que los jóvenes emprendedores están asumiendo un papel cada vez más activo en la economía de la región. Muchos de ellos, motivados por la falta de opciones laborales, están optando por crear sus propios negocios y están generando empleo para ellos mismos y para otros. Sin embargo, aún existen muchos desafíos para el emprendimiento temprano en América Latina (Lecuna et al., 2017). El acceso a la financiación y la educación empresarial sigue siendo limitado en la región, lo que dificulta el desarrollo de proyectos innovadores y la consolidación de nuevos negocios. Por esta razón, es fundamental que se mejore el ecosistema empresarial en América Latina, a través de la promoción de políticas públicas que fomenten la innovación y el crecimiento económico, así como de la creación de redes y alianzas entre los diferentes actores del sector empresarial en la región. De esta manera, se garantiza un futuro próspero y sostenible para América Latina, en donde los jóvenes emprendedores son los protagonistas del cambio (Llisterri et al., 2006).

En la última década, la actividad emprendedora temprana ha ganado fuerza en América Latina, convirtiéndose en una oportunidad clave para el crecimiento económico. Según los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el 17% de la población adulta en la región está involucrada en la actividad emprendedora temprana (Herrington y Coduras, 2019). Estos emprendedores aportan valor a la economía, innovando, generando empleos y contribuyendo a la prosperidad de sus comunidades. Para que los jóvenes tengan éxito en su actividad emprendedora temprana, es necesario contar con un ecosistema empresarial sólido, que les brinde los recursos y herramientas necesarias para su desarrollo (Stoica et al., 2020). Entre estos recursos, se incluyen programas de educación empresarial, aceleradoras y fuentes de financiamiento. Además, una cultura empresarial positiva, que valore la innovación, la creatividad y el espíritu emprendedor, es esencial para fomentar el emprendimiento temprano en América Latina. De esta manera, se puede garantizar un futuro próspero para los jóvenes emprendedores, que contribuyen a la construcción de economías más inclusivas y equitativas en la región (Guerrero et al., 2021).

El desarrollo del emprendedor comienza con la iniciativa emprendedora denominando la primera etapa; emprendedor potencial, pasando luego a ser un emprendedor naciente, nuevo y establecido respectivamente, si bien es cierto se muestran un alto nivel de emprendimiento en los países de América Latina, sin embargo, existen países con menores niveles de emprendimiento, teniendo como referencia al estudio (Bosma et al., 2016), donde menciona que para el 2011 el 14.7% de la población se convirtió en emprendedores nacientes, el 6.2% se convirtió en emprendedores nuevos y para el 2012 solo el 5.1% se convirtió en emprendedores establecidos. En el año 2015 existe una diferencia notable entre las economías que participan en el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) donde se

muestra un alto nivel de emprendimiento en etapa temprana, en la región de América Latina más de uno de cada cinco adultos tiende a iniciar o administrar un nuevo negocio, pero de los cuales no existe una continuidad a largo plazo.

El desafío actual en la actividad emprendedora temprana y los ecosistemas empresariales en América Latina presenta una diversidad de problemas. En Argentina, se enfrenta a la necesidad de consolidar y diversificar sus sectores emprendedores, mientras que, en Brasil, la tarea es mantener un equilibrio entre la diversidad y la regulación. En Chile, el reto consiste en sostener y expandir el impulso emprendedor. Colombia busca gestionar su rápido crecimiento emprendedor, mientras que Ecuador se esfuerza por fortalecer la innovación social. Guatemala afronta el desafío de desarrollar un ecosistema más maduro, mientras que México busca manejar la complejidad de su extenso y dinámico ecosistema. Perú trabaja en potenciar su incipiente actividad emprendedora, y Uruguay se centra en mantener su posición de liderazgo en áreas específicas. En cada país, la solución a estos problemas requiere estrategias adaptadas a sus contextos socioeconómicos únicos.

El presente estudio investiga la influencia del ecosistema empresarial en la actividad emprendedora temprana. Se busca identificar los elementos específicos del ecosistema empresarial que impactan en el éxito y la supervivencia de los emprendedores en las primeras etapas de desarrollo de sus negocios. Además, se pretende analizar las interacciones y relaciones entre los diferentes componentes del ecosistema empresarial y su efecto en la actividad emprendedora temprana. Los resultados de esta investigación podrán proporcionar información valiosa para el diseño de políticas y programas de apoyo a emprendedores tempranos, así como contribuir al avance teórico en el campo del emprendimiento. Abordar estos desafíos es vital para crear un entorno propicio que promueva la actividad empresarial temprana y cultive un ecosistema empresarial sólido. Superar estos obstáculos no solo mejorará la tasa de éxito de las nuevas empresas, sino que también estimulará el crecimiento económico, la innovación, la creación de empleo y el progreso social.

Pregunta de Investigación

¿Cuál es la relación significativa del ecosistema empresarial en la actividad emprendedora temprana en América Latina periodo 2010 – 2022?

4. JUSTIFICACIÓN

La investigación sobre la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina durante el período 2010-2022 es esencial para comprender el papel que juega el emprendimiento en el desarrollo económico de la región. En este período, América Latina ha experimentado un auge en el surgimiento de startups y emprendimientos, lo que ha generado una dinámica económica única. Analizar la evolución de la actividad emprendedora temprana permitirá identificar los factores que han impulsado su crecimiento y determinar cómo ha contribuido al desarrollo económico en la región. Además, comprender el ecosistema empresarial, incluyendo la infraestructura de apoyo, las políticas gubernamentales y la disponibilidad de financiamiento, ayudará a identificar los

desafíos y las oportunidades que enfrentan los emprendedores y cómo se pueden superar para fomentar un entorno más favorable para la innovación y el crecimiento de nuevos negocios.

Otra razón significativa para investigar la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina radica en su potencial para reducir las brechas de desigualdad. A lo largo del período 2010-2022, la región ha enfrentado desafíos persistentes relacionados con la pobreza y la falta de oportunidades para ciertos grupos de la población. El emprendimiento temprano puede actuar como un vehículo para empoderar a jóvenes emprendedores de diversos orígenes sociales y económicos, proporcionándoles una vía para el éxito personal y el progreso social. Comprender cómo el ecosistema empresarial ha facilitado la inclusión de diferentes sectores de la población y cómo se han abordado los obstáculos relacionados con la equidad será fundamental para informar políticas más inclusivas y equitativas en el futuro.

Además de sus implicaciones económicas y sociales, investigar la actividad emprendedora temprana en América Latina durante el período 2010-2022 también puede ofrecer valiosas lecciones sobre la promoción de la innovación y la creatividad en la región. Los emprendedores tempranos suelen ser pioneros en la adopción de tecnologías emergentes y en la creación de soluciones novedosas para problemas locales y globales. Al comprender cómo se ha fomentado la innovación en el ecosistema empresarial de la región, se pueden identificar las mejores prácticas y estrategias para fomentar un ambiente que estimule la creatividad y la generación de ideas disruptivas. Esto puede tener un impacto significativo en la competitividad de América Latina en la economía global y permitir a la región posicionarse como un centro de innovación y emprendimiento en el futuro.

5. OBJETIVOS

5.1 Objetivo general

- Analizar la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial en América Latina periodo 2010 – 2022.

5.2 Objetivos específicos

- Analizar la evolución de la actividad emprendedora temprana en América Latina.
- Determinar el ecosistema empresarial en América Latina.
- Determinar la causalidad del ecosistema empresarial en la actividad emprendedora temprana en América Latina periodo 2010 – 2022, a través de un modelo econométrico.

CAPÍTULO II

6. MARCO TEÓRICO

6.1 Literatura

Si bien existe una clara aceptación de la noción de que la actividad empresarial es importante para el desempeño económico, todavía no hay consenso sobre las relaciones subyacentes exactas. Los contextos locales se consideran importantes, pero se sabe relativamente poco sobre cómo y en qué medida el vínculo entre el espíritu empresarial y el crecimiento puede depender de los contextos locales (p. ej., Bjørnskov y Foss, 2016). Esto tiene implicaciones políticas claras: ¿Qué deben hacer los gobiernos cuando hay algo más en juego que “solo” la relación entre la actividad empresarial y el crecimiento? ¿Cómo y en qué medida deberían los formuladores de políticas apreciar y posiblemente fortalecer el contexto local existente, firmemente arraigado en las herencias institucionales? La literatura emergente de EE es prometedora en el mapeo de estas relaciones. Sin embargo, antes de profundizar en esta literatura, es útil revisar algunos fundamentos teóricos clave sobre la relación entre el espíritu empresarial.

La base teórica de la hipótesis de que el espíritu empresarial impulsa el crecimiento económico se remonta a Schumpeter (1911). En su “modelo” de dinámica capitalista, el emprendimiento es la actividad que convierte los inventos en innovaciones y comercializa el conocimiento. Además, aunque sin creación de nuevo conocimiento no puede haber crecimiento en el modelo de Schumpeter, propuso que es el proceso de comercialización el cuello de botella en los procesos de innovación. Los modelos neoclásicos y posteriores de crecimiento endógeno ignoraron este punto importante y se centraron en la tasa de creación de conocimiento como fuente del crecimiento económico. En los modelos de crecimiento neoclásico, la innovación es exógena y los modelos de crecimiento endógeno combinan la competencia monopolística con externalidades positivas en la generación de conocimiento para explicar cómo el deseo de lucro motiva la creación de conocimiento (Aghion & Howitt, 1990; Romer, 1986). La teoría de la difusión del conocimiento del emprendimiento trajo la comercialización de este conocimiento nuevamente como el cuello de botella en la innovación y el crecimiento (p. ej., Acs & Sanders, 2013; Michelacci, 2003).

Sobre la base de las ideas académicas de Schumpeter, una gran cantidad de literatura empírica ha estimado la relación entre el crecimiento y la actividad empresarial. Los investigadores abandonaron rápidamente indicadores aproximados como el trabajo por cuenta propia y la formación de nuevas empresas en favor de medidas de actividad empresarial definidas con mayor precisión proporcionadas por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Reynolds et al., 2005). El indicador más amplio de la actividad empresarial que proporciona esta encuesta es la actividad empresarial inicial total (TEA, por sus siglas en inglés), que clasifica como emprendedor a cualquier persona que participe en la puesta en marcha o sea propietaria y administre un negocio que exista hasta 42 meses.

6.1.1 Actividad emprendedora temprana

La actividad emprendedora temprana para Cuenca et al. (2019) se refiere a la participación en actividades empresariales por parte de individuos en una etapa relativamente temprana de sus vidas o carreras. Se refiere específicamente a la iniciativa de crear, desarrollar y gestionar un nuevo negocio o empresa, generalmente en los primeros años después de finalizar la educación formal o en las primeras etapas de la vida laboral.

La actividad emprendedora temprana puede tomar diversas formas explica Martí y Tabuenca (2006), como el lanzamiento de una startup, la creación de un negocio familiar o la adquisición de una franquicia. Los emprendedores tempranos suelen asumir riesgos y ser innovadores, buscando identificar oportunidades de negocio, desarrollar planes estratégicos, obtener financiamiento y gestionar todas las áreas funcionales de su empresa.

Este tipo de actividad empresarial temprana es fundamental para el crecimiento económico y la creación de empleo en muchas sociedades. Los emprendedores tempranos pueden aportar nuevas ideas, tecnologías y modelos de negocio al mercado, lo que puede generar beneficios significativos tanto para ellos como para la economía en general (Maldonado et al., 2018).

La actividad emprendedora temprana también implica ciertos desafíos y riesgos, como la falta de experiencia empresarial, la incertidumbre financiera y la competencia. Sin embargo, aquellos que tienen éxito en esta etapa temprana pueden establecer bases sólidas para el crecimiento y el éxito a largo plazo de su empresa (Cuenca et al., 2019).

6.1.1.1 Características de la Actividad emprendedora temprana

La actividad emprendedora temprana se refiere a la iniciativa y acción de crear y desarrollar un nuevo negocio o empresa en sus etapas iniciales. Aquí hay algunas características clave determinadas por Muñoz et al. (2018) y Muñoz et al. (2018) de la actividad emprendedora temprana:

- **Innovación:** Los emprendedores tempranos suelen introducir ideas, productos o servicios novedosos en el mercado. Buscan identificar oportunidades y crear soluciones innovadoras para satisfacer las necesidades o resolver problemas existentes.
- **Riesgo asumido:** Los emprendedores tempranos están dispuestos a asumir riesgos financieros, personales y profesionales. Invierten tiempo, dinero y recursos en la puesta en marcha de su negocio, sabiendo que existe la posibilidad de fracaso, pero también la oportunidad de obtener grandes recompensas.
- **Orientación al logro:** Los emprendedores tempranos tienen una fuerte motivación y dedicación para alcanzar sus metas. Están dispuestos a trabajar arduamente, superar obstáculos y enfrentar desafíos para lograr el éxito en su empresa.

- **Autonomía y liderazgo:** Los emprendedores tempranos buscan la independencia y el control sobre su propio negocio. Tienen la capacidad de tomar decisiones rápidas y efectivas, asumiendo la responsabilidad de dirigir y gestionar su empresa.
- **Aprendizaje continuo:** Los emprendedores tempranos están dispuestos a adquirir nuevos conocimientos y habilidades para mejorar su negocio. Son curiosos, se adaptan rápidamente a los cambios del entorno empresarial y buscan oportunidades de crecimiento y desarrollo personal.
- **Red de contactos:** Los emprendedores tempranos comprenden la importancia de establecer y mantener una red de contactos sólida. Buscan oportunidades de colaboración, buscan mentores y se rodean de personas que pueden aportar conocimientos y experiencias complementarias.
- **Orientación al cliente:** Los emprendedores tempranos se enfocan en comprender las necesidades y deseos de sus clientes. Están dispuestos a adaptar su producto o servicio para satisfacer esas necesidades y brindar una experiencia positiva al cliente.
- **Flexibilidad y adaptabilidad:** Los emprendedores tempranos deben ser flexibles y capaces de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y a las demandas del negocio. Están abiertos a nuevas ideas, ajustes en su estrategia y cambios en su plan de negocio según sea necesario.

6.1.1.2 Teorías de la Actividad emprendedora temprana

Existen varias teorías y enfoques que intentan explicar la actividad emprendedora temprana. A continuación, mencionaré algunas de las teorías más conocidas:

Tabla 1.

Teorías de la actividad emprendedora temprana

Teoría	Definición	Autor y Año
Teoría de la Innovación	Los emprendedores impulsan el progreso económico mediante la introducción de innovaciones en el mercado.	Schumpeter (1911)
Teoría del Capital Humano	El capital humano influye en la probabilidad de participar en la actividad emprendedora temprana.	Becker (1985)
Teoría del Aprendizaje y Experiencia	El aprendizaje y la experiencia previa influyen en la probabilidad y el éxito de la actividad emprendedora.	McClelland (1965)
Teoría del Efecto de Red	Las redes de contactos y relaciones sociales influyen en la actividad emprendedora temprana.	Granovetter (1983)

Teoría del Emprendimiento Cognitivo	Los emprendedores perciben y evalúan las oportunidades empresariales de manera cognitiva.	Mitchell et al. (2002)
--	---	------------------------

Nota. Realizado por Valente (2023).

6.1.2 Ecosistema Empresarial

El ecosistema empresarial se refiere al entorno o contexto en el que operan y se desarrollan las empresas. Este ecosistema está compuesto por un conjunto de actores e instituciones, tanto públicas como privadas, que interactúan y se influyen mutuamente para promover y facilitar el emprendimiento y el crecimiento de las empresas (Lozano, 2017).

El ecosistema empresarial proporciona el marco en el que las empresas pueden surgir, crecer y prosperar. Incluye diversos elementos y componentes como lo explica Santamaría (2014) y Peltoniemi y Vuori (2004) que juegan un papel crucial en el desarrollo empresarial, tales como:

- **Instituciones y organismos públicos:** Son entidades gubernamentales, como agencias de desarrollo económico, ministerios, bancos de desarrollo y organismos reguladores, que establecen políticas, regulaciones y programas de apoyo para fomentar el emprendimiento y el crecimiento empresarial. Estas instituciones pueden brindar asistencia financiera, asesoramiento, capacitación y servicios para ayudar a las empresas a establecerse y crecer.
- **Emprendedores y empresarios:** Son individuos que inician y dirigen empresas. Los emprendedores son innovadores que identifican oportunidades de negocio y están dispuestos a asumir riesgos para convertir esas oportunidades en empresas exitosas. Los empresarios, por su parte, son aquellos que lideran y gestionan empresas ya establecidas, impulsando su crecimiento y adaptación a los cambios del mercado.
- **Inversores y financiadores:** Son individuos o entidades que proporcionan capital y financiamiento a las empresas. Estos pueden incluir inversores ángeles, fondos de capital de riesgo, bancos, instituciones financieras y crowdfunding. Los inversores desempeñan un papel fundamental al proporcionar fondos para la puesta en marcha de nuevas empresas y para respaldar su crecimiento posterior.
- **Universidades y centros de investigación:** Las instituciones académicas y de investigación desempeñan un papel importante en el ecosistema empresarial al generar conocimientos, investigaciones y tecnologías innovadoras. También pueden brindar programas educativos y de capacitación para futuros emprendedores y empresarios, fomentando la transferencia de conocimientos y la colaboración entre el mundo académico y el empresarial.
- **Redes y comunidades empresariales:** Las redes y comunidades empresariales reúnen a emprendedores, empresarios y otros actores del ecosistema empresarial para compartir conocimientos, experiencias, recursos y oportunidades de colaboración.

Estas redes pueden incluir cámaras de comercio, asociaciones empresariales, incubadoras y aceleradoras de empresas, entre otros.

- **Infraestructura y servicios de apoyo:** Incluye la infraestructura física y tecnológica necesaria para el funcionamiento de las empresas, como parques industriales, espacios de coworking, acceso a Internet, servicios de logística y transporte, entre otros. Además, se brindan servicios de apoyo como asesoramiento legal, contable, marketing, consultoría, capacitación y mentoría empresarial.

6.1.2.1 Teorías del Ecosistema Empresarial

El ecosistema empresarial es un entorno complejo y dinámico en el que interactúan múltiples actores e instituciones para fomentar el emprendimiento y el crecimiento empresarial. Algunas teorías del ecosistema empresarial son:

Tabla 2.

Teorías del Ecosistema Empresarial

Teoría	Definición	Autor y Año
Teoría del Ecosistema Empresarial	El ecosistema empresarial es un sistema complejo de actores, recursos, instituciones y normas que interactúan para fomentar el emprendimiento y el crecimiento empresarial.	Isenberg (2010)
Teoría de los Clústers	Los clústers son concentraciones geográficas de empresas relacionadas en una industria específica, que generan ventajas competitivas y fomentan la innovación y el crecimiento.	Porter (1990)
Teoría de los Recursos	Los recursos, tanto tangibles como intangibles, influyen en la competitividad y el desarrollo de las empresas en un ecosistema empresarial.	Barney (1991)
Teoría del Capital Social	El capital social, que incluye las relaciones y conexiones sociales entre los actores del ecosistema empresarial, influye en la creación de valor y oportunidades para las empresas.	Putnam et al. (1992)
Teoría de la Triple Hélice	La colaboración y la interacción entre el gobierno, las universidades y la industria promueven la innovación y el desarrollo económico en el ecosistema empresarial.	Etzkowitz (1993)

Nota. Realizado por Valente (2023).

6.1.2.2 Tipos de Ecosistema Empresarial

Existen diferentes tipos de ecosistemas empresariales, cada uno con características y enfoques específicos. Koenig (2013) y Pidun et al. (2019) presentaron algunos de los tipos más comunes de ecosistemas empresariales:

- **Ecosistema empresarial local o regional:** Este tipo de ecosistema se refiere al entorno empresarial que se encuentra en una determinada área geográfica, como una ciudad, una región o un país. Incluye empresas, instituciones gubernamentales, universidades, organizaciones empresariales y otros actores locales que interactúan y colaboran para fomentar el emprendimiento y el crecimiento empresarial en esa área.
- **Ecosistema empresarial tecnológico o de startups:** Este tipo de ecosistema se centra en el desarrollo de empresas tecnológicas y startups innovadoras. Suele estar compuesto por incubadoras y aceleradoras de empresas, inversores de capital de riesgo, espacios de coworking, universidades y centros de investigación. El objetivo principal es fomentar la creación y el crecimiento de empresas emergentes basadas en tecnología y promover la innovación.
- **Ecosistema empresarial social:** Este tipo de ecosistema se enfoca en empresas y emprendimientos con una misión social o ambiental. Está compuesto por organizaciones no gubernamentales, empresas sociales, inversores de impacto, incubadoras sociales y otros actores comprometidos con el desarrollo sostenible y la generación de un impacto positivo en la sociedad.
- **Ecosistema empresarial corporativo:** Este tipo de ecosistema se encuentra dentro de grandes empresas o grupos empresariales. Incluye diferentes unidades de negocio, departamentos de innovación, laboratorios de investigación y desarrollo, y otras áreas enfocadas en fomentar la innovación y el espíritu emprendedor dentro de la organización.
- **Ecosistema empresarial internacional:** Este tipo de ecosistema se extiende más allá de las fronteras nacionales e implica la colaboración y la interacción entre empresas, instituciones y actores de diferentes países. Puede incluir acuerdos comerciales internacionales, organizaciones de apoyo al comercio exterior, redes de negocios globales y programas de intercambio empresarial.

6.2 Análisis de las variables

6.2.1 *Actividad Emprendedora Total En Etapa Inicial*

La "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial" se refiere a una métrica utilizada para medir el porcentaje de la población adulta que se encuentra involucrada en la creación o la gestión de un nuevo negocio que tiene menos de 3,5 años de antigüedad. En otras palabras, esta medida cuantifica la proporción de personas en una determinada población que están participando en actividades empresariales en sus primeras etapas de desarrollo, incluyendo tanto a los emprendedores que están iniciando nuevos negocios como a aquellos que están gestionando negocios recientemente establecidos (GEM, 2023).

La "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial " se considera un indicador clave para evaluar el nivel de emprendimiento en una región o país durante sus primeras etapas de desarrollo empresarial. Un alto porcentaje en esta métrica suele indicar un ambiente propicio para el emprendimiento y la innovación, lo que puede ser beneficioso para el crecimiento económico, la creación de empleo y el fomento de la competitividad (GEM, 2023).

Esta medida es parte de la investigación realizada por Global Entrepreneurship Monitor (GEM), una iniciativa que recopila datos y analiza el estado del emprendimiento en diferentes países y regiones. El GEM proporciona información valiosa sobre la actividad emprendedora y el ecosistema empresarial, lo que permite a los formuladores de políticas y a los interesados en el emprendimiento tomar decisiones informadas para fomentar y apoyar el desarrollo de nuevos negocios en sus respectivas regiones (GEM, 2023).

6.2.2 Apoyo y Políticas Gubernamentales

"Apoyo y Políticas Gubernamentales" es una medida que evalúa el nivel de apoyo y las políticas implementadas por el gobierno para fomentar y respaldar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en un país o región determinada. Esta métrica forma parte de las investigaciones y encuestas realizadas por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y otras organizaciones similares que estudian el ecosistema empresarial (GEM, 2023).

El "Apoyo y Políticas Gubernamentales " se basa en la percepción de los emprendedores y empresarios sobre el entorno regulatorio y el apoyo proporcionado por el gobierno para facilitar la creación y el crecimiento de nuevos negocios. Los encuestados evalúan aspectos como la facilidad para iniciar un negocio, el acceso a financiamiento, los incentivos fiscales, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la disponibilidad de programas de capacitación y asesoramiento, entre otros factores relevantes (GEM, 2023).

Un alto porcentaje en esta métrica indica que los emprendedores perciben que el gobierno proporciona un entorno propicio para el desarrollo empresarial y ofrece políticas efectivas que facilitan la creación y la gestión de nuevos negocios. Esto puede generar una mayor confianza y seguridad para emprender, lo que a su vez puede fomentar un aumento en la actividad emprendedora y la innovación en la región (GEM, 2023).

Por otro lado, un bajo porcentaje en "Apoyo y Políticas Gubernamentales" podría indicar que existen obstáculos y deficiencias en las políticas gubernamentales que pueden dificultar el desarrollo y el crecimiento de los emprendimientos. En consecuencia, podría reducirse la motivación para emprender y la competitividad de la región en el contexto empresarial (GEM, 2023).

Es importante destacar que esta medida se basa en percepciones y opiniones de los emprendedores, por lo que refleja la valoración subjetiva que tienen sobre el apoyo gubernamental recibido. Sin embargo, es una herramienta útil para identificar áreas de mejora y guiar la formulación de políticas que promuevan un ecosistema empresarial más favorable para el emprendimiento y la innovación.

6.2.3 Programas Gubernamentales

"Programas Gubernamentales " se refiere a una métrica que evalúa la disponibilidad y la efectividad de los programas y políticas específicas implementadas por el gobierno para apoyar y fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en un país o región determinada. Esta medida también forma parte de las investigaciones y encuestas realizadas por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y otras organizaciones que estudian el ecosistema empresarial (GEM, 2023).

El "Programas Gubernamentales " se basa en la percepción de los emprendedores y empresarios sobre la existencia y la calidad de los programas y medidas gubernamentales destinadas a respaldar a los emprendedores y a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Los encuestados evalúan aspectos como la accesibilidad y la efectividad de programas de financiamiento, programas de capacitación y formación empresarial, subsidios y ayudas, asesoramiento y consultoría empresarial, entre otros (GEM, 2023).

Un alto porcentaje en esta métrica indica que los emprendedores perciben que el gobierno ofrece programas y políticas bien estructurados y adecuados para satisfacer las necesidades del ecosistema emprendedor. Estos programas gubernamentales pueden tener un impacto positivo en el desarrollo y el crecimiento de nuevos negocios al proporcionar recursos y herramientas para superar desafíos comunes que enfrentan los emprendedores (GEM, 2023).

Por otro lado, un bajo porcentaje en "Programas Gubernamentales" podría indicar que los emprendedores consideran que hay deficiencias o insuficiencias en los programas gubernamentales existentes, lo que podría afectar negativamente la capacidad de los emprendedores para establecer y hacer crecer sus negocios (GEM, 2023).

Al igual que con la métrica "Apoyo y Políticas Gubernamentales (%)", es importante tener en cuenta que la medida "Programas Gubernamentales (%)" se basa en la percepción subjetiva de los emprendedores. Sin embargo, esta información proporciona una valiosa retroalimentación para que los responsables de formular políticas y los encargados de promover el emprendimiento puedan mejorar y adaptar los programas gubernamentales para brindar un mayor apoyo y generar un entorno más favorable para el desarrollo empresarial.

6.2.4 Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial

"Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial " se refiere a una métrica que evalúa el nivel de acceso y participación de la población en programas educativos y de formación empresarial a nivel básico en un país o región específica. Esta medida suele ser utilizada en investigaciones y encuestas relacionadas con el emprendimiento y el desarrollo empresarial, como parte de la recolección de datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) u otras iniciativas similares (GEM, 2023).

La "Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial" se basa en la percepción y la experiencia de los emprendedores y empresarios respecto a la disponibilidad y utilidad

de programas educativos y de formación relacionados con el ámbito empresarial. Los encuestados evalúan aspectos como la existencia de programas educativos específicos para el emprendimiento en las escuelas y universidades, la calidad de la formación recibida, la relevancia de los contenidos y la utilidad de los conocimientos adquiridos para el desarrollo y la gestión de negocios (GEM, 2023).

Un alto porcentaje en esta métrica indica que existe una amplia oferta de programas educativos y de formación empresarial en el nivel básico y que los emprendedores perciben que estos programas son beneficiosos para adquirir habilidades y conocimientos necesarios para emprender y administrar un negocio. Estos programas pueden ayudar a fomentar el espíritu emprendedor y la cultura empresarial desde una etapa temprana, lo que puede tener un impacto positivo en el desarrollo económico y en la generación de empleo a largo plazo (GEM, 2023).

Por otro lado, un bajo porcentaje en "Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial" podría indicar que la oferta de programas educativos relacionados con el emprendimiento en el nivel básico es limitada o que los emprendedores no perciben que estos programas sean lo suficientemente útiles para sus necesidades. En tal caso, se podría considerar necesario mejorar y fortalecer la educación y la formación empresarial en las etapas iniciales de la educación para fomentar el espíritu emprendedor y el desarrollo de habilidades empresariales desde una edad temprana.

6.2.5 Normas Culturales

"Normas Culturales " se refiere a una métrica que evalúa el impacto y la influencia de las normas culturales y sociales en el comportamiento emprendedor de una determinada población o región. Esta medida forma parte de las investigaciones y encuestas realizadas por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y otras organizaciones que estudian el emprendimiento y el ecosistema empresarial (GEM, 2023).

La métrica "Normas Culturales " se basa en la percepción y las creencias de los emprendedores y empresarios sobre cómo las normas sociales y culturales influyen en sus decisiones y actitudes hacia el emprendimiento. Los encuestados evalúan aspectos como el grado de aceptación social hacia el emprendimiento, las actitudes de la comunidad hacia el riesgo empresarial, la valoración del éxito o el fracaso en el ámbito empresarial, y cómo las expectativas culturales pueden afectar la elección de una carrera profesional, entre otros aspectos relevantes (GEM, 2023).

Un alto porcentaje en esta métrica indica que la cultura y las normas sociales en esa población o región son favorables y alientan el espíritu emprendedor. Es decir, existe una percepción generalizada de que emprender es valorado y apoyado por la sociedad, lo que puede generar una mayor disposición a emprender y asumir riesgos empresariales.

Por otro lado, un bajo porcentaje en "Normas Culturales" podría indicar que las normas sociales y culturales no favorecen o no apoyan el emprendimiento. En este caso, las

actitudes negativas hacia el riesgo o el fracaso, la falta de reconocimiento social hacia los emprendedores o la preferencia por carreras tradicionales pueden actuar como obstáculos para el desarrollo del emprendimiento en esa población o región (GEM, 2023).

Es importante destacar que las normas culturales pueden variar significativamente entre diferentes países, regiones e incluso comunidades locales. Esta medida permite comprender cómo las creencias y actitudes culturales pueden influir en la actividad emprendedora y cómo se pueden desarrollar estrategias para fomentar un ambiente más propicio para el emprendimiento, teniendo en cuenta las características culturales y sociales específicas de cada contexto.

6.2.6 *Financiamiento para Emprendedores*

"Financiamiento para Emprendedores" se refiere a una métrica que evalúa la disponibilidad y el acceso de los emprendedores a fuentes de financiamiento para iniciar o desarrollar sus negocios. Esta medida es relevante para analizar el ecosistema empresarial y el nivel de apoyo financiero que existe para respaldar el emprendimiento en una determinada región o país (GEM, 2023).

La métrica "Financiamiento para Emprendedores" se basa en la percepción y la experiencia de los emprendedores en relación con las opciones de financiamiento disponibles. Los encuestados evalúan aspectos como la facilidad para acceder a préstamos bancarios, el acceso a inversores ángeles o capital de riesgo, la existencia de programas gubernamentales de financiamiento, la posibilidad de obtener subvenciones o ayudas financieras, y la disponibilidad de otras fuentes de inversión para startups y pequeñas empresas (GEM, 2023).

Un alto porcentaje en esta métrica indica que los emprendedores perciben que hay diversas y accesibles opciones de financiamiento disponibles para ellos. Esto puede ser una señal positiva del apoyo financiero y la liquidez del ecosistema empresarial, lo que facilita que los emprendedores puedan obtener los recursos necesarios para llevar a cabo sus proyectos empresariales (GEM, 2023).

Por otro lado, un bajo porcentaje en "Financiamiento para Emprendedores" podría indicar que los emprendedores enfrentan dificultades para obtener financiamiento y que el acceso a capital es limitado. Esto puede ser una barrera significativa para el desarrollo de nuevos negocios y podría afectar la tasa de creación y supervivencia de startups y pequeñas empresas.

Es importante tener en cuenta que el acceso al financiamiento puede variar dependiendo del país, la región y el tipo de negocio. La disponibilidad de fuentes de financiamiento puede estar influenciada por factores económicos, políticos y regulatorios, así como por el grado de desarrollo del ecosistema empresarial en cada lugar. Por lo tanto, esta métrica es una herramienta útil para identificar posibles deficiencias en el acceso al

financiamiento y guiar la formulación de políticas y programas que promuevan un entorno más favorable para el emprendimiento y el desarrollo empresarial.

6.2.7 Transferencia de I+D

La "Transferencia de I+D" se refiere a una métrica que evalúa el nivel de transferencia de conocimiento y tecnología generado a través de actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) desde el sector académico o científico hacia el sector empresarial o industrial. Esta medida es relevante para analizar cómo se traducen los avances científicos y tecnológicos en innovaciones y aplicaciones prácticas en el ámbito empresarial (GEM, 2023).

La "Transferencia de I+D" se basa en la cantidad y calidad de la colaboración y los vínculos entre las instituciones de investigación, como universidades o centros de investigación, y las empresas o industrias privadas. Los indicadores pueden incluir el número de patentes generadas en colaboración entre instituciones académicas y empresas, la cantidad de proyectos conjuntos de investigación y desarrollo, la incorporación de investigadores académicos en empresas para trabajar en proyectos específicos, entre otros (GEM, 2023).

Un alto porcentaje en esta métrica indica que existe una transferencia significativa de conocimiento y tecnología desde el ámbito académico hacia el sector empresarial. Esto es positivo, ya que implica que los resultados de la investigación científica y tecnológica se están aprovechando para el desarrollo de productos, servicios o procesos innovadores en la industria, lo que puede impulsar la competitividad y el crecimiento económico.

Por otro lado, un bajo porcentaje en "Transferencia de I+D" podría indicar que existe una brecha entre la investigación académica y la aplicación práctica en el sector empresarial. Esto podría deberse a diversos factores, como barreras institucionales, falta de colaboración entre actores, limitaciones de recursos o diferencias culturales entre el ámbito académico y el empresarial (GEM, 2023).

Es importante fomentar la transferencia efectiva de conocimiento y tecnología entre el ámbito académico y empresarial, ya que esto puede acelerar la adopción de innovaciones, mejorar la competitividad de las empresas y promover el desarrollo económico y social. Para ello, es necesario fortalecer los vínculos entre investigadores, instituciones de investigación y empresas, y crear un entorno propicio que facilite la colaboración y el intercambio de conocimientos y tecnologías.

6.2.8 Vínculo entre la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial

La conexión entre emprender y el entorno empresarial es crucial para la economía y la innovación. Varios aspectos fundamentales facilitan la creación y el crecimiento de nuevas empresas, así como su sostenibilidad y expansión, manifestándose este vínculo en ellos. A continuación, se detallan algunos de estos aspectos determinados por Herrera et al. (2020) y Attour y Lazaric (2020):

- **Acceso a Financiamiento:** Los emprendedores tienen acceso a varias fuentes de financiamiento en el ecosistema empresarial, que van desde capital semilla y capital de riesgo hasta préstamos bancarios y programas de subvenciones. El desarrollo inicial de una empresa y sus fases de escalamiento dependen crucialmente de esto (Herrera et al., 2020).
- **Apoyo y mentoría en redes:** Contar con una red sólida de mentores, asesores y otros emprendedores posibilita compartir conocimientos, experiencias y las mejores prácticas. No solo evita errores comunes, sino que también acelera el proceso de aprendizaje y desarrollo empresarial (Attour & Lazaric, 2020).
- **Acceso a Mercados:** El acceso a mercados locales e internacionales se facilita con un fuerte ecosistema empresarial. Esto comprende oportunidades de crear redes, ferias comerciales y plataformas de promoción que permiten a las nuevas empresas llegar a una base más extensa de clientes (Herrera et al., 2020).
- **Capital Humano y Talento:** Contar con una fuerza laboral cualificada y talentosa es crucial para el crecimiento de toda empresa. Tener conexión con universidades, instituciones de formación técnica y otras entidades educativas proporciona una ventaja significativa a los ecosistemas empresariales en este aspecto (Herrera et al., 2020).
- **Servicios de Apoyo e Infraestructura:** Es crucial para el desarrollo de startups y PYMEs contar con infraestructura física disponible, como espacios de coworking, incubadoras y aceleradoras, así como servicios de apoyo como consultoría legal y contable. Ayudan a reducir los costos iniciales y superar obstáculos comunes en las primeras etapas.
- **Políticas públicas y regulación:** El papel crucial en la creación de un entorno favorable para las empresas lo desempeñan las políticas gubernamentales y la regulación. Esto abarca desde simplificar los procesos de creación de empresas hasta ofrecer incentivos fiscales y programas de apoyo específicos para startups (Attour y Lazaric, 2020).
- **Cultura Emprendedora:** Por último, una cultura empresarial vibrante promueve un ecosistema que valora el riesgo, la innovación y el emprendimiento. Fomenta la aceptación del fracaso como parte del proceso de aprendizaje, contribuyendo a generar nuevas ideas y modelos de negocio esta cultura (Attour y Lazaric, 2020).

CAPÍTULO III

7. METODOLOGÍA

La metodología propuesta para el presente estudio se fundamenta un enfoque riguroso y estructurado para analizar la relación entre el ecosistema empresarial y la actividad emprendedora temprana. El proceso se lleva a cabo en varias etapas, garantizando la exhaustividad y la validez de los resultados.

Se inicia el estudio con un análisis descriptivo de las variables del modelo. Este paso permite comprender a fondo las tendencias de estas variables, estableciendo así la base para un análisis más profundo.

Posteriormente, se aplica un modelo de mínimos cuadrados para examinar las relaciones entre el ecosistema empresarial, que abarca diversos sectores, y la actividad emprendedora temprana. Este enfoque estadístico proporciona una visión cuantitativa de las conexiones

Datos de Panel

Los datos de panel se justifican para la presente investigación debido a su capacidad única para abordar aspectos temporales y transversales en el análisis. Estos datos permiten evaluar de manera dinámica cómo ha evolucionado la actividad emprendedora inicial y el entorno empresarial en América Latina durante un amplio período, desde 2010 hasta 2022.

La inclusión de datos de panel en la investigación facilita el examen de las variaciones tanto entre países como dentro de ellos a lo largo del tiempo. América Latina, como región, exhibe una diversidad significativa en términos de desarrollo económico, políticas gubernamentales y características culturales. Los datos de panel ofrecen la capacidad de analizar las disparidades entre países, así como las variaciones internas a medida que se desarrolla la investigación.

Además, la utilización de datos de panel permite controlar de manera efectiva variables individuales y temporales. Esto posibilita la consideración y ajuste de factores que podrían influir en la actividad emprendedora temprana y en el ecosistema empresarial, como políticas gubernamentales, tasas de interés u otros indicadores macroeconómicos relevantes.

La eficiencia y el poder estadístico mejorados son beneficios adicionales asociados con el uso de datos de panel en esta investigación. Al incorporar observaciones de múltiples entidades a lo largo del tiempo, se aumenta la cantidad de datos disponibles, reduciendo la varianza de las estimaciones y mejorando la precisión de los resultados.

En resumen, los datos de panel se consideran esenciales para esta tesis, ya que proporciona una plataforma analítica robusta y dinámica, permitiendo un examen exhaustivo de la actividad emprendedora temprana y el entorno empresarial en América Latina durante el periodo especificado. La capacidad de abordar las complejidades temporales y

transversales de manera simultánea contribuirá a obtener conclusiones más sólidas y significativas en relación con el tema de investigación.

Test de Ramsey para Especificación Correcta:

Se lleva a cabo la prueba de Ramsey para verificar la correcta especificación del modelo propuesto inicialmente. Este análisis contribuye a garantizar la validez de las relaciones planteadas a priori en el estudio.

A continuación, se ejecuta el Test de VIF con el objetivo de identificar y abordar posibles correlaciones entre variables independientes. Esto asegura la robustez de los resultados y la precisión de las inferencias extraídas del modelo.

Para evaluar la presencia de heterocedasticidad en los datos, se lleva a cabo el Test de Breusch-Pagan / Cook-Weisberg. Este paso es esencial para validar la homogeneidad de la varianza en el modelo.

A continuación, se realiza el Test de Wooldridge para evaluar la presencia de autocorrelación en los datos. Este análisis es crucial para confirmar la independencia de las observaciones y la fiabilidad de los resultados.

Finalmente, se aplica el Test de Normalidad Skewness/Kurtosis para evaluar la distribución de las variables y garantizar que los supuestos de normalidad estén respaldados, lo que fortalecerá la validez de las inferencias realizadas.

Esta metodología integrada asegura un enfoque sistemático y robusto para explorar la relación entre el ecosistema empresarial y la actividad emprendedora temprana, proporcionando resultados confiables y significativos para la investigación.

7.1 Método

El enfoque metodológico hipotético-deductivo es un método utilizado en el campo de la ciencia y la investigación para formular y probar hipótesis. Este enfoque se basa en la lógica deductiva y sigue una secuencia de pasos lógicos para llegar a conclusiones (Hernández et al., 2018). Se parte de la identificación de un fenómeno observable, el cual se plantea que, debido a los desafíos que enfrenta la actividad emprendedora temprana y el ecosistema empresarial.

Una vez planteado este fenómeno observable, se formulan dos hipótesis para su análisis:

H_0 : El ecosistema empresarial tiene un efecto significativo en la actividad emprendedora temprana (TEA).

H_1 : El ecosistema empresarial no tiene un efecto significativo en la actividad emprendedora temprana (TEA).

Estas hipótesis se establecen con el propósito de analizar la influencia del ecosistema empresarial en la actividad emprendedora temprana. Para poner a prueba dichas hipótesis, se empleará un modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), una herramienta econométrica ampliamente utilizada que permite estimar las relaciones entre las variables en estudio.

7.2 Tipo

El enfoque de investigación cuantitativo es una metodología de investigación que se basa en la recopilación y el análisis de datos numéricos para responder preguntas de investigación y probar hipótesis. Se enfoca en medir variables y establecer relaciones y patrones a través del uso de métodos estadísticos y análisis cuantitativo (Hernández et al., 2017). Esto implica el uso de análisis estadísticos y numéricos para verificar las hipótesis planteadas.

Para llevar a cabo el análisis cuantitativo, se procede a recopilar datos relevantes sobre la influencia del ecosistema empresarial en la actividad emprendedora temprana durante el periodo de estudio. Estos datos serán sometidos a rigurosas técnicas de análisis estadístico, como el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) que permitirá evaluar las interacciones dinámicas entre las variables y verificar la validez de las hipótesis planteadas.

7.3 Diseño

El diseño de tipo no experimental es una metodología de investigación en la cual el investigador no manipula ni controla directamente las variables independientes. En lugar de eso, se recopilan datos observando y analizando las variables tal como se presentan naturalmente en un contexto real. Este tipo de diseño se utiliza cuando no es posible o ético realizar una manipulación directa de las variables o cuando el interés se centra en describir o explorar fenómenos tal como ocurren en su entorno natural (Hernández et al., 2006).

7.4 Población y muestra

7.4.1 Población

Para llevar a cabo este estudio, la población de interés está compuesta por los datos económicos existentes relacionados con nuestras variables de estudio. Estos datos abarcan un periodo extenso que va desde 2010 hasta 2022.

7.4.2 Muestra

Para llevar a cabo este estudio, la muestra está compuesta por la información económica disponible relacionada con nuestras variables de interés durante el periodo comprendido entre 2010 y 2022 encontrado en la GEM Global Entrepreneurship Monitor. La muestra, basada en la disponibilidad de datos periodo comprendido entre 2010 al 2022,

contempla a 9 países: Perú, México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Ecuador y Uruguay.

7.5 Técnicas y fuentes de recolección de datos

7.5.1 Técnicas

Durante el desarrollo de este estudio se utiliza varios métodos y la observación fue una herramienta básica importante. Mediante la observación se puede obtener una percepción precisa del procesamiento de datos y una interpretación adecuada. Esta técnica nos permite escudriñar fenómenos y procesos relevantes, identificar patrones, tendencias y correlaciones que facilitan el análisis de las variables de interés.

7.5.2 Fuentes de recolección de datos

Como se destaca en este estudio, la principal fuente de datos será el GEM Global Entrepreneurship Monitor. La institución proporcionó información financiera relevante y confiable que proporcionó una base sólida para nuestra investigación. Cabe mencionar que los datos obtenidos por el GEM Global Entrepreneurship Monitor son secundarios, ya que son datos recopilados previamente por esta entidad y puestos a disposición del público.

7.5.3 Técnica del procesamiento de la información

En este estudio se utiliza Excel como herramienta principal para el análisis descriptivo de las variables. Excel ofrece una variedad de funciones y gráficos que nos permiten realizar un análisis detallado y visualmente atractivo de los datos recopilados. Su flexibilidad y familiaridad lo hacen ideal para realizar cálculos estadísticos básicos, generar tablas y gráficos descriptivos y realizar análisis exploratorios preliminares. El software Eviews 12 se utilizará para análisis avanzados que incluyen técnicas como los modelos OLS. Eviews es una herramienta especializada en análisis econométrico y de series temporales que proporciona una amplia gama y funcionalidad para este tipo de estudios. Con Eviews, podrá realizar estimaciones econométricas más sofisticadas, ajuste de modelos, pruebas de hipótesis y generar resultados confiables.

7.6 Formulación del Modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios

7.6.1 Generalización del modelo MCO

El modelo MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios), también conocido como modelo Ordinary Least Squares (OLS), es una técnica estadística utilizada para estimar los parámetros de un modelo de regresión lineal. Es uno de los métodos más utilizados para ajustar una relación lineal entre una variable dependiente y una o más variables independientes (Caro, 2004).

En el modelo MCO, el objetivo es encontrar la línea de mejor ajuste que minimice la suma de las diferencias al cuadrado entre los valores observados de la variable dependiente

y los valores pronosticados en función de las variables independientes. El modelo MCO asume que existe una relación lineal entre la variable dependiente y las variables independientes, y busca estimar los coeficientes de la ecuación lineal que representa esta relación (Aziz et al., 2020).

La forma general según Aziz et al. (2020) el modelo MCO se puede expresar como:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \varepsilon \quad (1)$$

Dónde:

- Y es la variable dependiente.
- X_1, X_2, \dots, X_n son las variables independientes.
- $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ son los coeficientes o parámetros que representan las pendientes de las variables independientes.
- ε es el término de error, que captura la desviación de los valores observados de los valores predichos.

El modelo MCO estima los valores de los coeficientes $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ minimizando la suma de los cuadrados de los residuos (las diferencias entre los valores observados y predichos) utilizando técnicas matemáticas como el álgebra matricial (Aziz et al., 2020).

7.6.2 Especificación del modelo MCO

En el contexto de esta investigación, se establece la ecuación del modelo MCO de la siguiente manera:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \beta_6 X_{6t} + v_t \quad (2)$$

- $Y_t = TEA =$ Actividad Emprendedora Total En Etapa Inicial (%)
- $X_1 = AG =$ Apoyo y Políticas Gubernamentales (%)
- $X_2 = PG =$ Programas Gubernamentales (%)
- $X_3 = EBEF =$ Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%)
- $X_4 = NC =$ Normas Culturales (%)
- $X_5 = FE =$ Financiamiento para Emprendedores (%)
- $X_6 = IDT =$ Transferencia de I+D (%)

El modelo quedaría de la siguiente forma:

$$TEA_t = \beta_0 + \beta_1 AG_{1t} + \beta_2 PG_{2t} + \beta_3 EBEF_{3t} + \beta_4 NC_{4t} + \beta_5 FE_{5t} + \beta_6 IDT_{6t} + v_t \quad (3)$$

La TEA representa el ecosistema empresarial. Cabe mencionar que dentro de las variables independientes se encuentran:

Sector Político

- $X_1 = AG =$ Apoyo y Políticas Gubernamentales

Identifica las políticas públicas que favorecen o que generen limitantes a la actividad emprendedora, estas consideran el apoyo y la prioridad que tienen las políticas gubernamentales y las instituciones para la promoción del emprendimiento, los trámites, tasas y regulaciones, así como la obtención de licencias (González et al., 2020).

Esta variable refleja el nivel de apoyo y políticas gubernamentales hacia el emprendimiento en el periodo t. Un valor mayor indica un mayor respaldo gubernamental, que podría incluir incentivos fiscales, programas de subsidios, o facilitación de trámites para los emprendedores.

- $X_2 = PG =$ Programas Gubernamentales (%)

Se refiere a la identificación de los programas públicos que favorecen a la existencia y efectividad de los parques científicos e incubadoras, la cantidad de programas, los profesionales pertenecientes a las agendas gubernamentales, el ajuste de los programas con las necesidades de los emprendedores y la efectividad de estos (González et al., 2020).

Representa el impacto de los programas gubernamentales específicos para el emprendimiento en el tiempo t. Esto puede incluir iniciativas de capacitación, mentorías, o cualquier programa diseñado para fomentar la actividad emprendedora.

Sector Social

- $X_3 = EBEF =$ Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%)

Busca identificar el grado en que las instituciones educativas (de todos los niveles) desarrollan la competencia emprendedora en sus alumnos, si estimula la creatividad, la Autosuficiencia, la iniciativa, así como las habilidades de dirección, administración que puedan favorecer o dar soporte de manera adecuada y de calidad para el desarrollo de la actividad emprendedora (González et al., 2020).

Esta variable mide el porcentaje de la población que ha recibido educación y formación empresarial básica. Un valor más alto indica una mayor proporción de la población con conocimientos empresariales, lo cual puede impulsar la actividad emprendedora.

- $X_4 = NC =$ Normas Culturales (%)

Involucra la visión, grado de apoyo y otras percepciones respecto a las normas sociales y culturales y como apoyan y valoran el éxito del individuo, la autonomía, la iniciativa, la creatividad e innovación, la percepción del riesgo y la responsabilidad del emprendedor de gestionar su vida (González et al., 2020).

Representa el impacto de las normas culturales en el emprendimiento en el tiempo t . Este factor refleja la aceptación social del emprendimiento, la tolerancia al riesgo y la valoración de la iniciativa empresarial en la cultura.

Sector Económico

- $X_5 = FE =$ Financiamiento para Emprendedores (%)

Busca identificar la disponibilidad de recursos financieros y de capital para la creación de nuevas empresas y el impulso de empresas en crecimiento, estos recursos incluyen el acceso a capital por parte de los emprendedores, de entidades financieras públicas y privadas, capital de riesgo a través de fondos de inversión e inversionistas, salida a la bolsa y crowdfunding (González et al., 2020). Indica la disponibilidad de financiamiento para los emprendedores en el periodo t . Un valor más alto sugiere un entorno financiero más favorable para la creación y desarrollo de nuevos negocios.

- $X_6 = IDT =$ Transferencia de I+D (%)

El grado y la forma en el que la transferencia de conocimiento es llevada a cabo por instituciones públicas y privadas, la facilidad de acceso por los emprendedores a ellas, las ayudas gubernamentales existentes, el impulso a la creación de empresas base tecnológica y el apoyo a la ciencia para explotar económicamente sus ideas (González et al., 2020).

Mide el porcentaje de transferencia de Investigación y Desarrollo (I+D). Este factor refleja la capacidad del país para traducir la investigación y la innovación en nuevos productos y servicios, lo cual puede influir positivamente en la actividad emprendedora.

CAPÍTULO IV

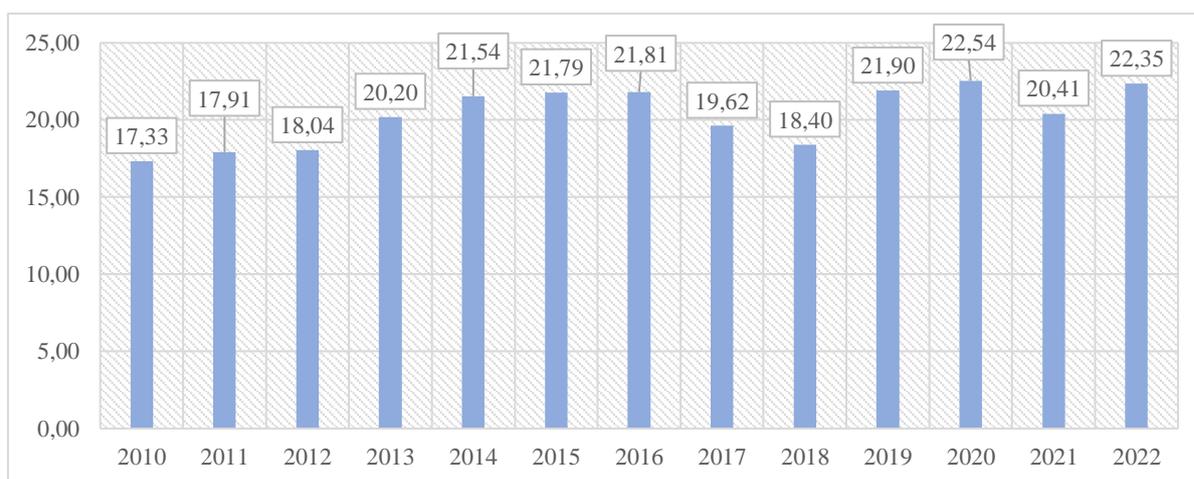
8. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

8.1 Análisis de variables

8.1.1 Actividad Emprendedora Total En Etapa Inicial (%) (TEA)

Figura 1.

TEA en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de individuos con edades entre 18 y 64 años quienes son emprendedores nacientes o propietarios de nuevos negocios. Este indicador puede ser quienes son emprendedores nacientes o propietarios de nuevos negocios. Este indicador puede ser mejorado al proporcionar información relacionada con la inclusión (género, edad), el impacto y la industria. ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

1. Crecimiento Sostenido (2010-2014): Durante este período, la TEA en América Latina experimentó un crecimiento sostenido, pasando de 17,33% en 2010 a 21,54% en 2014. Este aumento del 4,21% en la TEA indica un mayor interés y participación en actividades empresariales en sus primeras etapas de desarrollo en la región.
2. Estabilidad Relativa (2015-2016): Durante estos dos años, la TEA se mantuvo relativamente estable, con una variación mínima. Esto sugiere que los emprendimientos en la región se mantuvieron consolidados y con un nivel constante de actividad emprendedora.
3. Disminuciones (2017-2018): A partir de 2017, la TEA experimentó disminuciones significativas, cayendo a 19,62% en 2017 y a 18,40% en 2018. Estas disminuciones representan una reducción del 2,19% y 1,22%, respectivamente, en el porcentaje de

adultos involucrados en el emprendimiento en sus primeras etapas en América Latina. Estas disminuciones podrían haber sido influenciadas por factores económicos desfavorables, incertidumbre política o cambios en las políticas gubernamentales que afectaron el ambiente empresarial en la región.

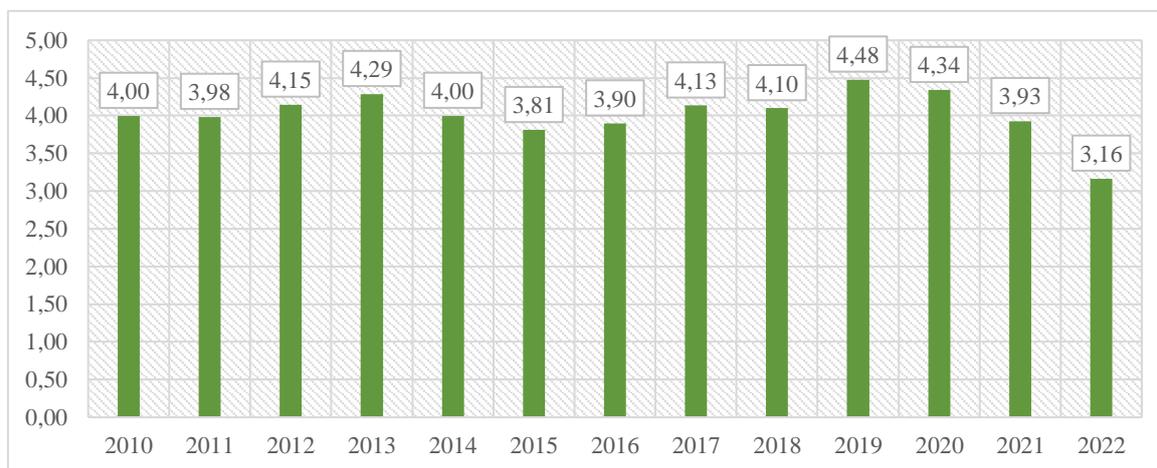
4. Recuperación y Crecimiento (2019-2022): A partir de 2019, la TEA mostró una fuerte recuperación y crecimiento, alcanzando un máximo de 22,35% en 2022. Entre 2018 y 2019, la TEA aumentó en un 3,50%, y entre 2021 y 2022, la tasa de crecimiento fue del 1,94%. Esta recuperación sugiere un renacimiento del interés en el emprendimiento en América Latina y un mayor número de personas que inician nuevos negocios o gestionan negocios recientemente establecidos.

En resumen, la TEA en América Latina ha experimentado fluctuaciones a lo largo de los años, mostrando períodos de crecimiento, estabilidad y disminución. El crecimiento sostenido entre 2010 y 2014 indica un aumento en el interés y la participación en actividades empresariales en sus primeras etapas. Las disminuciones en 2017 y 2018 podrían haber sido resultado de factores económicos y políticos adversos. Sin embargo, la TEA mostró una recuperación significativa en los últimos años, lo que sugiere una revitalización del interés en el emprendimiento en la región de América Latina.

8.1.2 Apoyo y Políticas Gubernamentales (%)

Figura 2.

Apoyo y Políticas Gubernamentales en América Latina en el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de la eficiencia de los programas públicos que favorecen a la actividad emprendedora, tales como los programas de apoyo a emprendimientos de género, para jóvenes emprendedores, para inmigrantes, existencia de incubadoras de negocios y apoyo para emprendimientos específicos, entre otros. ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

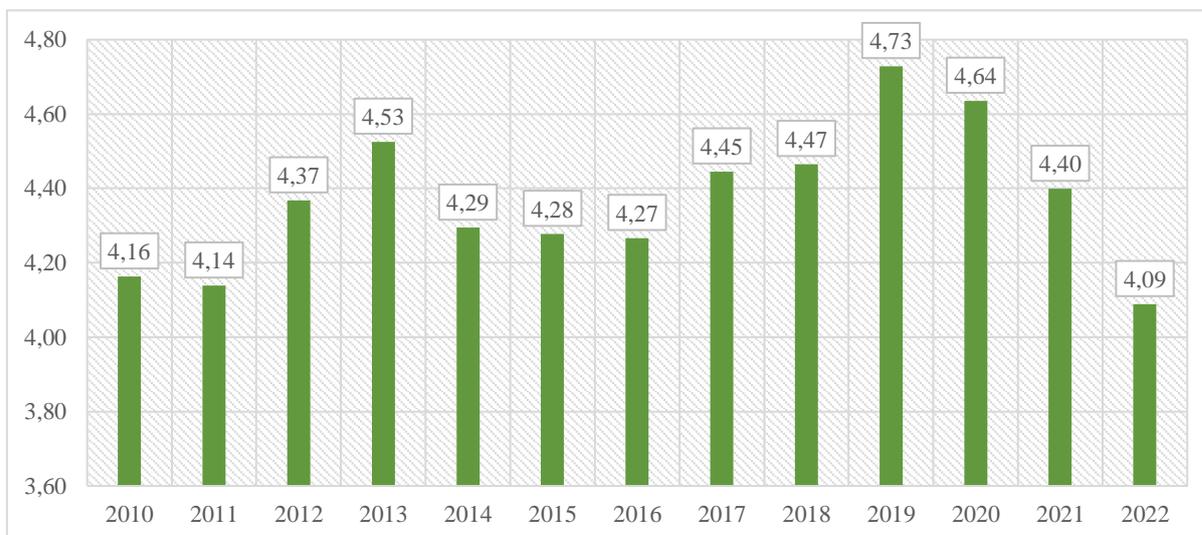
1. Variabilidad y estabilidad en el apoyo gubernamental: A lo largo de los 13 años presentados en la gráfica, se observa una variabilidad en los niveles de apoyo y políticas gubernamentales hacia el emprendimiento en América Latina. Los valores oscilan entre un mínimo de 3,16% en 2022 y un máximo de 4,48% en 2019. A pesar de esta variabilidad, también se puede apreciar cierta estabilidad en algunos períodos, como entre 2010 y 2012, y entre 2015 y 2018, donde los niveles de apoyo se mantuvieron relativamente constantes.
2. Momentos cumbre en 2013 y 2019: Dos años destacan por presentar niveles de apoyo gubernamental más altos. En 2013, la tasa alcanzó el 4,29%, y en 2019, llegó a un máximo de 4,48%. Estos momentos podrían haber sido resultado de iniciativas gubernamentales o programas especiales enfocados en el fomento del emprendimiento en la región.
3. Disminución en 2021 y 2022: A partir de 2021, se observa una tendencia a la baja en el apoyo y las políticas gubernamentales hacia el emprendimiento en América Latina. La tasa disminuyó de 3,93% en 2021 a 3,16% en 2022. Esta disminución pudo deberse a que los gobiernos en América Latina dieron prioridad al ecosistema de salud, por la pandemia COVID 19, que afectó a todo el mundo.
4. Relación con la actividad emprendedora: El nivel de apoyo y las políticas gubernamentales pueden tener un impacto directo en la actividad emprendedora en la región. Un mayor apoyo por parte del gobierno puede facilitar el acceso a recursos, financiamiento y programas de capacitación para emprendedores, lo que podría fomentar un aumento en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (TEA)" en América Latina. Por otro lado, una disminución en el apoyo podría afectar negativamente la actividad emprendedora y limitar el crecimiento de nuevos negocios en la región.

En resumen, el análisis de la gráfica de "Apoyo y Políticas Gubernamentales" en América Latina muestra una variabilidad en los niveles de apoyo a lo largo de los años, con crecimiento en 2013 y 2019 y una tendencia a la baja en los últimos años. El apoyo gubernamental puede tener un impacto significativo en el desarrollo del ecosistema empresarial en la región, y mantener un nivel adecuado de apoyo puede ser fundamental para impulsar el crecimiento y desarrollo de nuevos negocios en América Latina.

8.1.3 Programas Gubernamentales (%)

Figura 3.

Programas Gubernamentales en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de la eficiencia de los programas públicos que favorecen a la actividad emprendedora, tales como los programas de apoyo a emprendimientos de género, para jóvenes emprendedores, para inmigrantes, existencia de incubadoras de negocios y apoyo para emprendimientos específicos, entre otros ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

Análisis de los Programas Gubernamentales en América Latina:

1. Variabilidad y estabilidad en los programas: Los datos muestran una variabilidad en los niveles de programas gubernamentales para apoyar el emprendimiento en América Latina. Los valores oscilan entre un mínimo de 4,09% en 2022 y un máximo de 4,73% en 2019. A pesar de esta variabilidad, se puede observar cierta estabilidad en general, ya que los niveles de programas gubernamentales se mantienen en un rango relativamente cercano durante varios años.
2. Aumento progresivo (2010-2013): Durante los primeros años, desde 2010 hasta 2013, se puede apreciar un aumento progresivo en la tasa de programas gubernamentales, pasando de 4,16% en 2010 a 4,53% en 2013. Esto sugiere un mayor enfoque y esfuerzo por parte de los gobiernos en implementar programas para fomentar el emprendimiento en la región.
3. Estabilidad relativa (2014-2018): Entre 2014 y 2018, la tasa de programas gubernamentales se mantuvo relativamente estable, con variaciones menores. Esto

puede indicar una continuidad en el apoyo gubernamental hacia el emprendimiento durante estos años.

4. Momentos cumbre en 2019: El año 2019 destaca por presentar el nivel más alto de programas gubernamentales con un valor de 4,73%. Este puede estar relacionado con políticas o programas específicos implementados por los gobiernos para impulsar el ecosistema emprendedor en la región.
5. Disminución en 2022: A partir de 2020, se observa una disminución en los programas gubernamentales, alcanzando un valor de 4,09% en 2022. Esta disminución puede deberse a cambios en la agenda política, desafíos económicos u otras circunstancias que afectaron la priorización de estos programas.

La gráfica de "Programas Gubernamentales" en América Latina revela variaciones en los niveles de apoyo gubernamental a lo largo de los años, con un aumento constante hasta 2013 y una estabilidad relativa entre 2014 y 2018. En 2019, se observa un mayor énfasis en el emprendimiento a través de políticas y programas específicos. No obstante, en los últimos años ha habido una reducción de los programas gubernamentales, lo que podría tener efectos en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (TEA)" y el desarrollo empresarial en la región.

8.1.4 Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%)

Figura 4.

Escuela de Educación y Formación Empresarial en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de las instituciones de educación de todos los niveles que desarrollan la competencia emprendedora en sus alumnos para favorecer la creación de nuevas empresas y dan soporte a las empresas existentes. ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

Análisis de la Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial en América Latina:

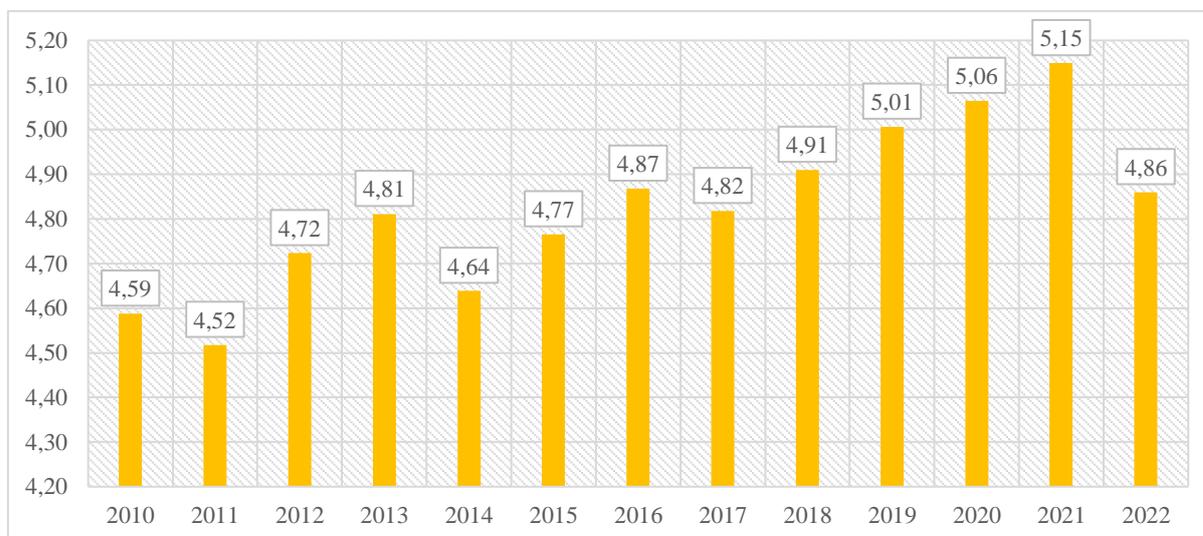
1. Estabilidad Relativa (2010-2013): Durante los primeros años presentados en la tabla (2010-2013), se observa una relativa estabilidad en la tasa de participación en la Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial en América Latina. Los valores oscilan entre 3,15% en 2010 y 3,20% en 2013, con variaciones menores.
2. Disminución (2014-2016): A partir de 2014, se registra una disminución progresiva en la tasa de participación en la formación empresarial básica en la región. La tasa cae de 3,20% en 2013 a 2,78% en 2015 y a 2,84% en 2016. Esta disminución puede indicar posibles desafíos o cambios en el acceso a programas educativos y de formación empresarial en la región durante esos años.
3. Ligero aumento en 2017-2018: En 2017 y 2018, se observa un ligero aumento en la tasa de participación, con valores de 2,93% y 2,98%, respectivamente. Aunque este aumento es modesto, podría sugerir un esfuerzo por parte de los actores gubernamentales y educativos para revertir la tendencia a la baja en la formación empresarial básica.
4. Incremento en 2019-2020: A partir de 2019, se registra un incremento significativo en la tasa de participación, alcanzando un valor de 3,30% en 2019 y 3,44% en 2020. Este aumento puede estar relacionado con una mayor atención y promoción de la educación y formación empresarial en la región, lo que podría tener un impacto positivo en el ecosistema emprendedor.
5. Disminución en 2021-2022: A pesar del incremento en 2019-2020, se observa una nueva disminución en 2021 y 2022, con valores de 2,89% y 2,85%, respectivamente. Estas disminuciones podrían estar relacionadas con el impacto en cadena que tuvo el COVID 19.

El análisis detallado de la tabla de "Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial" en América Latina muestra una variabilidad en los niveles de participación a lo largo de los años, con una estabilidad relativa en los primeros años, una disminución progresiva en 2014-2016, un ligero aumento en 2017-2018 y un incremento en 2019-2020. Sin embargo, se registra una nueva disminución en 2021-2022. La participación en la formación empresarial básica puede tener un impacto significativo en el desarrollo de habilidades y competencias emprendedoras en la región, lo que podría influir en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (TEA)" y el fomento del emprendimiento en América Latina.

8.1.5 Normas Culturales (%)

Figura 5.

Normas culturales en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de normas sociales y culturales que tiene la finalidad de conocer la visión, el grado de apoyo y otras percepciones (toma de riesgos, creatividad, innovación, iniciativa personal, autosuficiencia, autonomía) que tiene la población respecto a comportamientos, creencias y tradiciones que favorecen la actividad emprendedora. ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

Análisis de las Normas Culturales en América Latina:

1. Incremento progresivo: La tabla muestra un incremento progresivo en las "Normas Culturales" en América Latina a lo largo de los años. Desde 2010 hasta 2021, la tasa aumenta de 4,59% a 5,15%, lo que indica que las normas sociales y culturales relacionadas con el emprendimiento se han vuelto más favorables y receptivas en la región.
2. Estabilidad en 2014-2017: Durante el período entre 2014 y 2017, se observa una relativa estabilidad en las normas culturales, con variaciones menores en los valores. Esta estabilidad sugiere que, durante esos años, las creencias y actitudes hacia el emprendimiento en América Latina se mantuvieron relativamente constantes.
3. Tasa más alta en 2021: En 2021, la tasa de normas culturales alcanza su valor más alto en la serie temporal con un 5,15%. Este aumento puede indicar un mayor reconocimiento y aceptación social hacia el emprendimiento, lo que podría impulsar

a más personas a considerar el emprendimiento como una opción de carrera y desarrollo profesional.

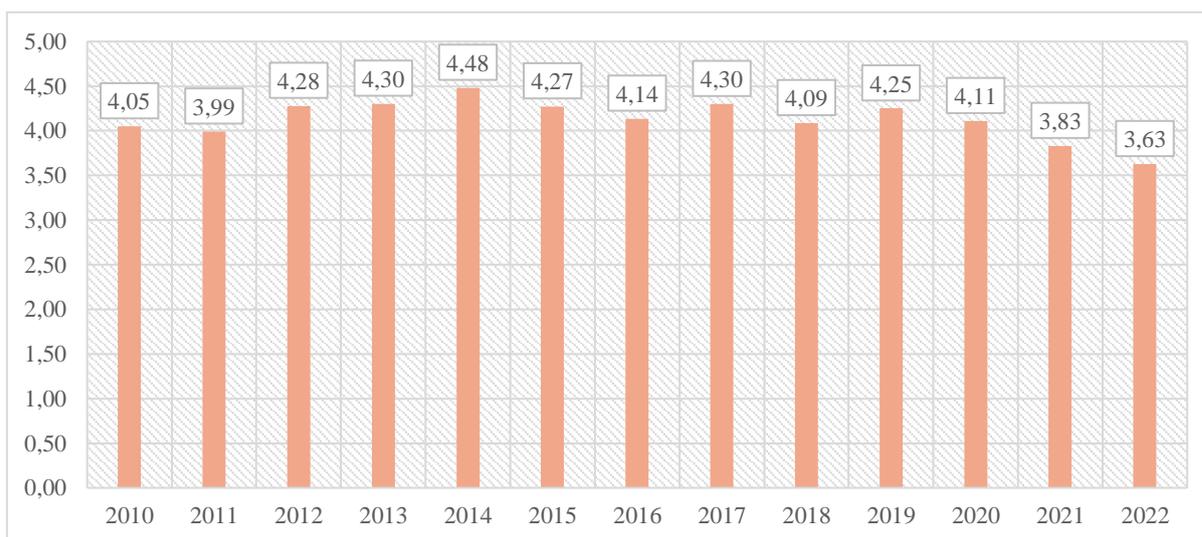
4. Ligera disminución en 2022: En 2022, se registra una ligera disminución en las normas culturales con un valor de 4,86%. Esta disminución podría deberse a factores externos o cambios en el contexto sociocultural que influyen en las percepciones hacia el emprendimiento en la región.
5. Importancia en el ecosistema empresarial: Las normas culturales desempeñan un papel crucial en el desarrollo del ecosistema empresarial en una región. Una cultura que promueve y celebra el emprendimiento puede estimular la creación de nuevas empresas y fomentar el crecimiento económico y la innovación en América Latina.

El análisis detallado de la tabla de "Normas Culturales" en América Latina muestra un incremento progresivo en las normas y actitudes culturales hacia el emprendimiento a lo largo de los años. Este aumento indica una mayor aceptación y reconocimiento social del emprendimiento en la región.

8.1.6 *Financiamiento para Emprendedores (%)*

Figura 6.

Financiamiento para emprendedores en América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de la disponibilidad de recursos financieros y de capital para la creación de nuevas empresas y el impulso de empresas en crecimiento. ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

Análisis del Financiamiento para Emprendedores en América Latina:

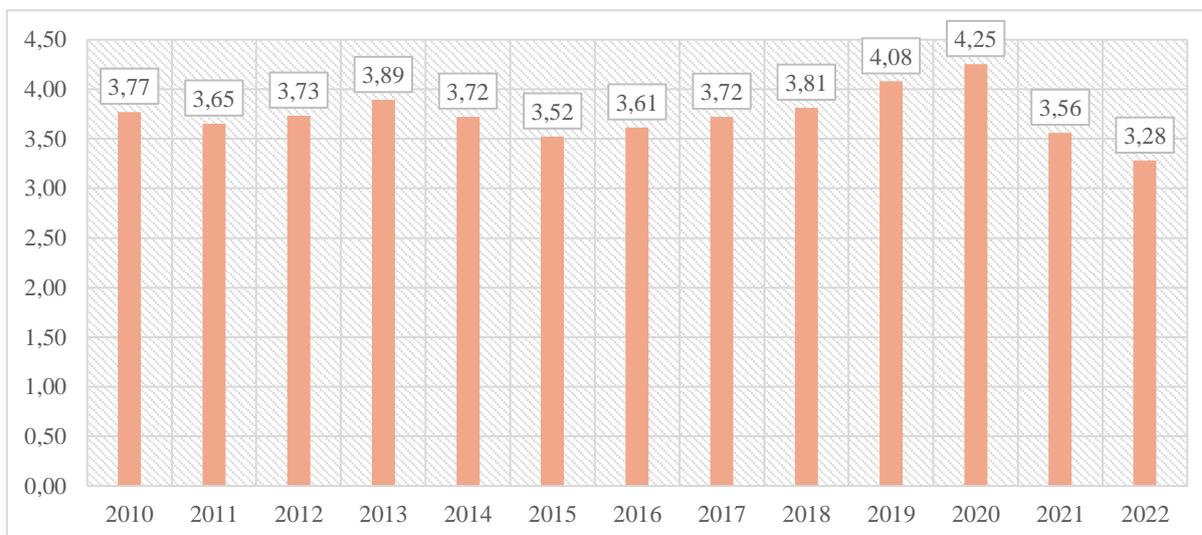
1. Estabilidad en los niveles de financiamiento: A lo largo de los años, se observa una relativa estabilidad en los niveles de financiamiento para emprendedores en América Latina. Los valores oscilan entre 3,63% en 2022 y 4,48% en 2014, con variaciones menores en general.
2. Momentos cumbre 2014: El año 2014 destaca por presentar el nivel más alto de financiamiento para emprendedores con un valor de 4,48%. Esto sugiere que, en ese año, los emprendedores en la región tuvieron un mejor acceso a fuentes de financiamiento para iniciar o desarrollar sus negocios.
3. Disminución en 2021-2022: A partir de 2021, se observa una tendencia a la baja en el financiamiento para emprendedores en América Latina. La tasa disminuye de 4,11% en 2020 a 3,83% en 2021 y a 3,63% en 2022. Esta disminución puede estar relacionada con factores económicos o cambios en las condiciones de los mercados financieros, que se vieron afectados por la pandemia COVID 19.
4. Impacto en la actividad emprendedora: El acceso a financiamiento es un factor crítico para el éxito y crecimiento de los emprendedores. Un mayor financiamiento disponible puede estimular la creación y expansión de nuevos negocios en la región, mientras que una disminución en el financiamiento puede dificultar la viabilidad de proyectos emprendedores.
5. Importancia para el ecosistema emprendedor: El financiamiento para emprendedores es esencial para el desarrollo del ecosistema empresarial en América Latina. Una mayor disponibilidad de financiamiento puede fomentar la innovación, el crecimiento económico y la creación de empleo en la región.

El análisis de la gráfica de "Financiamiento para Emprendedores" en América Latina muestra una relativa estabilidad en los niveles de financiamiento a lo largo de los años, con un crecimiento en 2014 y una tendencia a la baja en los últimos años. El financiamiento para emprendedores es un factor clave que puede influir en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (TEA)" y el desarrollo empresarial en la región.

8.1.7 Transferencia de I+D (%)

Figura 7.

Transferencia de I+D para América Latina durante el periodo 2010-2022 de 9 países en (%).



Fuente. Global Entrepreneurship Monitor (2023).

Nota. Los datos han sido obtenidos en porcentajes del Global Entrepreneurship Monitor (2023) y procesados en Excel. * Porcentaje de las actividades relacionadas con la transferencia de conocimiento, llevadas a cabo principalmente por universidades o centros de investigación, favorecen o dan soporte al desarrollo de la actividad emprendedora. ** Datos extraídos de la página Global Entrepreneurship Monitor (2023) en porcentajes de los países de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

Análisis de la Transferencia de I+D en América Latina:

1. Variabilidad y tendencias en la transferencia de I+D: La tabla muestra una variabilidad en los niveles de transferencia de Investigación y Desarrollo (I+D) en América Latina a lo largo de los años. Los valores oscilan entre 3,28% en 2022 y 4,25% en 2020. Aunque hay cierta fluctuación, también se pueden observar algunas tendencias generales en la transferencia de I+D.
2. Tendencia a la baja en 2015-2016: Entre 2015 y 2016, se observa una tendencia a la baja en la transferencia de I+D en la región, pasando de 3,72% en 2014 a 3,52% en 2015 y 3,61% en 2016. Esta disminución puede estar relacionada con factores económicos o cambios en las políticas de investigación y desarrollo en la región.
3. Aumento en 2019-2020: A partir de 2019, se registra un aumento significativo en la transferencia de I+D, alcanzando un valor de 4,08% en 2019 y 4,25% en 2020. Este aumento puede indicar un mayor enfoque en la colaboración entre el sector

académico o científico y el sector empresarial o industrial para fomentar la innovación y la aplicación práctica de los avances científicos y tecnológicos.

4. Disminución en 2021-2022: A partir de 2021, se observa una nueva disminución en la transferencia de I+D en América Latina, con valores de 3,56% en 2021 y 3,28% en 2022. Esta disminución podría estar relacionada con factores económicos y políticos que afectan la inversión en investigación y desarrollo en la región.
5. Importancia de la Transferencia de I+D: La transferencia efectiva de I+D es esencial para llevar los avances científicos y tecnológicos desde el ámbito académico y científico hacia la aplicación práctica en la industria y el sector empresarial. Esto puede estimular la innovación, el desarrollo de nuevos productos y servicios, y el crecimiento económico en la región.

El análisis de la gráfica "Transferencia de I+D" en América Latina muestra una variabilidad en los niveles de transferencia de conocimiento y tecnología desde la investigación y desarrollo hacia el sector empresarial a lo largo de los años. Se observa una tendencia a la baja en 2015-2016 y un aumento en 2019-2020, seguido de una disminución en los últimos años.

8.2 Modelo econométrico

El modelo MCO permite la inferencia estadística, como la prueba de hipótesis y la construcción de intervalos de confianza, para evaluar la importancia de los coeficientes estimados y hacer predicciones o sacar conclusiones sobre la relación entre las variables del modelo.

8.2.1 Proceso Econométrico

En el contexto de esta investigación, se establece la ecuación del modelo MCO de la siguiente manera:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \beta_6 X_{6t} + v_t \quad (4)$$

- $Y_t = TEA =$ Actividad Emprendedora Total En Etapa Inicial (%)
- $X_1 = AG =$ Apoyo y Políticas Gubernamentales (%)
- $X_2 = PG =$ Programas Gubernamentales (%)
- $X_3 = EBEF =$ Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%)
- $X_4 = NC =$ Normas Culturales (%)
- $X_5 = FE =$ Financiamiento para Emprendedores (%)
- $X_6 = IDT =$ Transferencia de I+D (%)

El modelo quedaría de la siguiente forma:

$$TEA_{it} = \beta_0 + \beta_1 AG_{1t} + \beta_2 PG_{2t} + \beta_3 EBEF_{3t} + \beta_4 NC_{4t} + \beta_5 FE_{5t} + \beta_6 IDT_{6t} + v_t \quad (5)$$

Tabla 3.

Regresión

Actividad	Coef.	St.Err.	t-value	p-value	[95% Conf	Interval]	Sig
Emprendedora							
Apoyo Políticas	-1.243	.918	-1.35	.178	-3.063	.576	
Programas	2.873	1.393	2.06	.042	.113	5.633	**
Gobierno							
Escuela y	5.018	1.373	3.66	0,00	2.297	7.738	***
Formación							
Normas Culturales	1.388	1.121	1.24	.219	-835	3.61	
Financiamientos	.842	.713	1.18	.24	-.57	2.254	
emprendedores							
Transferencia de	-8.298	1.794	-4.63	0,00	-11.853	-4.743	***
I+D							
Constante	18.274	6.115	2.99	.003	6.155	30.393	***
Mean dependent var		20.297	SD dependent var		6.793		
R-squared		0.291	Number of obs		117		
F-test		7.530	Prob > F		0.000		
Akaike crit. (AIC)		753.073	Bayesian crit. (BIC)		772.408		

*Nota: Realizado por autor, *** p<.01, ** p<.05, * p<.1*

Interpretación de los coeficientes

1. Apoyo y Políticas Gubernamentales (%):

- Coeficiente estimado: -1.24339
- El valor p ($P>|t|$) es 0.178 (no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%).
- No hay suficiente evidencia para afirmar que el apoyo y las políticas gubernamentales tengan un impacto significativo en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" en América Latina durante el período 2010-2022.
- Cambio porcentual asociado: No es aplicable debido a la falta de significancia estadística.

2. Programas Gubernamentales (%):

- Coeficiente estimado: 2.872992
- El valor p ($P > |t|$) es 0.042 (es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%).
- Hay evidencia para afirmar que los programas gubernamentales tienen un impacto positivo significativo en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" en la región.
- Cambio porcentual asociado: Aumento aproximado del 2.87% en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" por cada aumento del 1% en la variable "Programas Gubernamentales".

3. Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%):

- Coeficiente estimado: 5.017602
- El valor p ($P > |t|$) es 0.000 (altamente significativo estadísticamente).
- Hay evidencia sólida para afirmar que la disponibilidad y participación en programas educativos y de formación empresarial a nivel básico tienen un impacto positivo significativo en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)".
- Cambio porcentual asociado: Aumento aproximado del 5.02% en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" por cada aumento del 1% en la variable "Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial".

4. Normas Culturales (%):

- Coeficiente estimado: 1.387575
- El valor p ($P > |t|$) es 0.219 (no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%).
- No hay suficiente evidencia para afirmar que las normas culturales tengan un impacto significativo en la actividad emprendedora temprana en América Latina en el período estudiado.
- Cambio porcentual asociado: No es aplicable debido a la falta de significancia estadística.

5. Financiamiento para Emprendedores (%):

- Coeficiente estimado: 0.8418928
- El valor p ($P > |t|$) es 0.240 (no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%).

- No hay suficiente evidencia para afirmar que el financiamiento para emprendedores tenga un impacto significativo en la actividad emprendedora temprana en la región durante el período estudiado.
- Cambio porcentual asociado: No es aplicable debido a la falta de significancia estadística.

6. Transferencia de I+D (%):

- Coeficiente estimado: -8.297726
- El valor p ($P > |t|$) es 0.000 (altamente significativo estadísticamente).
- Hay evidencia sólida para afirmar que la transferencia de conocimiento y tecnología generado a través de actividades de I+D tiene un impacto negativo significativo en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" en América Latina.
- Cambio porcentual asociado: Disminución aproximada del 8.30% en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" por cada aumento del 1% en la variable "Transferencia de I+D".

Coeficiente de Determinación (R-squared): El coeficiente de determinación, comúnmente denotado como R-squared, es una medida que indica la proporción de la variabilidad total de la variable dependiente (en este caso, "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)") que es explicada por el modelo. En otras palabras, representa la proporción de la variabilidad en la variable dependiente que es explicada por las variables independientes incluidas en el modelo.

En el modelo, el valor del R-squared es 0.2911. Esto significa que aproximadamente el 29.11% de la variabilidad en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" en América Latina durante el período 2010-2022 es explicada por las variables independientes (Apoyo y Políticas Gubernamentales, Programas Gubernamentales, Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial, Normas Culturales, Financiamiento para Emprendedores y Transferencia de I+D) incluidas en el modelo. Es decir, alrededor del 29.11% de la variabilidad en la variable dependiente puede ser atribuida a las relaciones lineales con estas variables independientes.

Estadístico F: El estadístico F es una prueba de significancia global que evalúa si al menos una de las variables independientes en el modelo tiene un efecto significativo sobre la variable dependiente. En otras palabras, el estadístico F determina si el modelo en su conjunto es significativo para explicar la variabilidad en la variable dependiente.

En el modelo, el valor del estadístico F es 7.53. El valor p asociado con este estadístico ($\text{Prob} > F$) es 0.0000, lo que significa que el modelo en su conjunto es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%. Esto indica que al menos una

de las variables independientes tiene un efecto significativo en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" en América Latina durante el período estudiado.

8.2.2 Correcta especificación del modelo

Como se puede visualizar en el Anexo II. tabla 5, el test Ramsey RESET (Regression Equation Specification Error Test) es una prueba que se utiliza para evaluar si el modelo de regresión lineal tiene algún error de especificación, específicamente si hay variables omitidas o no linealidades no capturadas en el modelo. Esta prueba ayuda a verificar si es necesario incluir términos adicionales o transformaciones de variables para mejorar la especificación del modelo.

El resultado del test Ramsey RESET es el siguiente:

- Estadístico F: 0.49
- Grados de libertad del numerador (k1): 3
- Grados de libertad del denominador (k2): 107
- Valor p asociado al estadístico F: 0.6893

Interpretación: En el test Ramsey RESET, la hipótesis nula (H_0) establece que el modelo no tiene variables omitidas, es decir, que el modelo es especificado correctamente. La hipótesis alternativa (H_a) sería que el modelo tiene alguna variable omitida o una especificación incorrecta.

Dado que el valor p asociado al estadístico F es 0.6893, que es mayor que el nivel de significancia típico de 0.05 (o 5%), no hay suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula. Por lo tanto, en este caso, no hay indicios estadísticos para sugerir que el modelo de regresión lineal tenga variables omitidas o errores de especificación significativos.

Esto implica que, según el test Ramsey RESET, el modelo actual parece ser adecuado y no se requiere agregar términos adicionales o transformaciones para mejorar su especificación.

8.2.3 Multicolinealidad

Como se puede visualizar en el Anexo II. En la tabla 6, el VIF (Variance Inflation Factor) es una medida que se utiliza para evaluar la multicolinealidad entre las variables independientes en un modelo de regresión lineal múltiple. El VIF cuantifica cuánto se infla la varianza de un coeficiente estimado debido a la correlación con otras variables independientes en el modelo.

En general, se considera que un VIF mayor a 5 o 10 indica que podría haber problemas de multicolinealidad, lo que implica que ciertas variables independientes están altamente correlacionadas entre sí y podrían estar redundando en la explicación del fenómeno que se está estudiando.

Los valores del VIF para cada variable independiente son los siguientes:

- Programas Gubernamentales: 4.25
- Transferencia de I+D: 3.26
- Apoyo y Políticas Gubernamentales: 2.49
- Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial: 2.10
- Normas Culturales: 1.68
- Financiamiento para Emprendedores: 1.25

El VIF promedio para todas las variables independientes es de 2.51, lo cual es relativamente bajo y sugiere que no hay un problema grave de multicolinealidad en el modelo.

En resumen, los valores de VIF indican que la multicolinealidad no es un problema significativo en el modelo de regresión lineal múltiple.

8.2.4 Heterocedasticidad

El test de Breusch-Pagan / Cook-Weisberg se visualiza en el anexo II, en la tabla es una prueba utilizada para evaluar la presencia de heteroscedasticidad en un modelo de regresión lineal. La heteroscedasticidad se refiere a la presencia de una varianza no constante de los errores a lo largo del rango de valores de la variable independiente.

En el resultado del test, se obtienen los siguientes valores:

- Estadístico chi-cuadrado (χ^2): 2.48
- Grados de libertad (df): 1
- Valor p asociado al estadístico chi-cuadrado: 0.1155

Interpretación: En el test de Breusch-Pagan / Cook-Weisberg, la hipótesis nula (H_0) establece que existe homoscedasticidad en los errores, es decir, la varianza de los errores es constante. La hipótesis alternativa (H_a) sería que hay heteroscedasticidad en los errores, es decir, la varianza de los errores no es constante.

Dado que el valor p asociado al estadístico chi-cuadrado es 0.1155, que es mayor que el nivel de significancia típico de 0.05 (o 5%), no hay suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula. Por lo tanto, en este caso, no hay indicios estadísticos para sugerir que haya heteroscedasticidad significativa en el modelo de regresión lineal.

Esto implica que el modelo parece tener una varianza constante de los errores a lo largo del rango de valores de la variable independiente, lo que es un supuesto importante en la regresión lineal.

8.2.5 *Correlación Serial*

El test de Wooldridge en el Anexo II. En la tabla 7, para autocorrelación en datos de panel se utiliza para evaluar la presencia de autocorrelación de primer orden en un modelo de datos de panel. La autocorrelación de primer orden, también conocida como autocorrelación serial, se refiere a la correlación entre los errores en un modelo a lo largo del tiempo.

En el resultado del test, se obtienen los siguientes valores:

- Estadístico F: 1.289
- Grados de libertad (numerador, df1): 1
- Grados de libertad (denominador, df2): 8
- Valor p asociado al estadístico F: 0.2891

Interpretación: En el test de Wooldridge para autocorrelación, la hipótesis nula (H_0) establece que no hay autocorrelación de primer orden en el modelo, es decir, los errores no están correlacionados a lo largo del tiempo. La hipótesis alternativa (H_a) sería que hay autocorrelación de primer orden en el modelo.

Dado que el valor p asociado al estadístico F es 0.2891, que es mayor que el nivel de significancia típico de 0.05 (o 5%), no hay suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula. Por lo tanto, en este caso, no hay indicios estadísticos para sugerir que haya autocorrelación de primer orden significativa en el modelo de datos de panel.

Esto implica que los errores en el modelo no muestran una correlación significativa a lo largo del tiempo y que el modelo no viola el supuesto de no autocorrelación en datos de panel.

8.2.6 *Normalidad*

El test de Skewness/Kurtosis en el Anexo II. En la tabla 8, para normalidad es utilizado para evaluar si los residuos de un modelo de regresión lineal múltiple siguen una distribución normal. Un resultado no significativo en este test indica que no hay suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula de que los residuos se distribuyen normalmente.

En el resultado del test, se obtienen los siguientes valores:

- Prueba de Skewness: $\Pr(\text{Skewness}) = 0.8949$

- Prueba de Kurtosis: $\Pr(\text{Kurtosis}) = 0.9654$
- Estadístico de chi-cuadrado ajustado: $\text{adj chi}^2(2) = 0.02$
- Valor p asociado al estadístico de chi-cuadrado: $\text{Prob}>\text{chi}^2 = 0.9904$

Interpretación: En el test de Skewness/Kurtosis para normalidad, la hipótesis nula establece que los residuos siguen una distribución normal. La hipótesis alternativa sería que los residuos no siguen una distribución normal.

Dado que los valores p asociados a ambas pruebas de Skewness (0.8949) y Kurtosis (0.9654) son mayores que el nivel de significancia típico de 0.05 (o 5%), no hay suficiente evidencia para rechazar la hipótesis nula. Además, el estadístico de chi-cuadrado ajustado (0.02) es muy pequeño y el valor p asociado al estadístico de chi-cuadrado (0.9904) es mayor, lo que también indica que los residuos siguen una distribución normal.

Por lo tanto, en este caso, no hay indicios estadísticos para sugerir que los residuos no se distribuyen normalmente. Esto significa que las suposiciones de normalidad necesarias para ciertos análisis estadísticos, como la regresión lineal y otras pruebas paramétricas, se mantienen en este conjunto de datos. La falta de evidencia para rechazar la hipótesis nula de normalidad sugiere que los métodos estadísticos que asumen esta condición pueden ser aplicados de manera apropiada. En consecuencia, podemos proceder con análisis adicionales bajo la suposición de que la distribución de los residuos no viola la premisa de normalidad.

Por lo tanto, la especificación econométrica es la siguiente:

$$TEA_{it} = \beta_0 - 1,24AG_{1t} + 2,87PG_{2t} + 5,01EBEF_{3t} + 1,38NC_{4t} + 0,84FE_{5t} - 8,29IDT_{6t} + v_t \quad (6)$$

8.2.7 Implicaciones de los resultados

Las implicaciones de los resultados obtenidos en esta investigación sobre la "Actividad Emprendedora Temprana y el Ecosistema Empresarial en América Latina (período 2010-2022)" son significativas para el contexto de la región y para el fomento del emprendimiento en general.

Importancia de los Programas Gubernamentales: El hecho de que los programas gubernamentales tengan un impacto positivo significativo en la actividad emprendedora temprana destaca la relevancia de las políticas públicas para promover y respaldar el desarrollo de nuevos negocios. Estos resultados sugieren que el apoyo y las acciones implementadas por los gobiernos pueden tener un efecto positivo en el impulso del espíritu emprendedor y en la generación de nuevas oportunidades económicas en la región.

Educación Empresarial desde Etapas Tempranas: La influencia positiva y significativa de la Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial en la actividad emprendedora temprana resalta la importancia de la formación en emprendimiento desde

edades tempranas. Estos hallazgos indican que brindar a los jóvenes una educación y formación en temas empresariales puede cultivar habilidades emprendedoras y promover la creación de nuevos negocios en el futuro.

Considerar la Transferencia de Conocimiento y Tecnología: La evidencia de que la Transferencia de I+D tiene un impacto negativo significativo en la actividad emprendedora temprana plantea una reflexión sobre cómo se gestionan y aplican los avances científicos y tecnológicos en el ámbito empresarial. Es importante asegurar que la transferencia de conocimiento e innovación desde el sector académico y científico hacia el sector empresarial se realice de manera eficiente y efectiva para impulsar el desarrollo de nuevas empresas y fomentar la innovación en el ecosistema empresarial.

Enfoque Integral en Políticas de Fomento Emprendedor: Aunque no se encontró evidencia significativa para otras variables como Apoyo y Políticas Gubernamentales, Normas Culturales y Financiamiento para Emprendedores, estos resultados también son relevantes. Sugieren que el fomento del emprendimiento en la región requiere un enfoque integral que aborde múltiples factores y que considere la interacción entre el gobierno, la educación, la cultura empresarial y el acceso a financiamiento para crear un ecosistema favorable para los emprendedores.

En general, los resultados de esta investigación tienen implicaciones importantes para los responsables de formular políticas públicas y programas de apoyo al emprendimiento en América Latina. Destacan la necesidad de promover iniciativas gubernamentales que fomenten el espíritu emprendedor, invertir en la educación empresarial desde edades tempranas y facilitar la transferencia efectiva de conocimiento y tecnología hacia el sector empresarial.

Asimismo, esta investigación proporciona una base sólida para futuras investigaciones y análisis en el campo del emprendimiento en la región. Es esencial continuar profundizando en el estudio de los factores que influyen en el desarrollo empresarial y en la creación de políticas más efectivas para fomentar un ambiente propicio para el surgimiento y crecimiento de nuevos negocios en América Latina.

Finalmente, es importante reconocer las limitaciones de este estudio, como el uso de datos hasta el año 2022 y las particularidades de cada país de la región, lo que sugiere la necesidad de investigaciones futuras más específicas y actualizadas para seguir avanzando en el conocimiento del emprendimiento en América Latina.

8.3 Discusión

Sampaio et al. (2018) en sus resultados encontró explica que se relacionan las condiciones del marco empresarial (EFC) con la TEA, mostraron que las variables nivel de educación empresarial a nivel vocacional (Coef.:1,69), profesional, universitario y universitario (Coef.:1,08), nivel de transferencia de I+D (Coef.:1,30) significativo igual que lo encontrado de transferencia de I+D (Coef.: -8,29, (P>|t|) es 0.000) , Acceso a

infraestructuras y servicios físicos y valores culturales (Coef.:1,70), sociales normas y apoyo de la sociedad tienen mayor impacto en la TEA.

Es así que Content et al. (2020) encontraron la actividad empresarial total en etapa inicial (TEA) y la actividad empresarial impulsada por oportunidades (OPP), los valores más altos del criterio de información bayesiano (BIC) se obtienen en una configuración de cinco y cuatro grupos, en el caso de actividad empresarial (JOB), los resultados indican que el mejor ajuste del modelo se logra cuando se utiliza solo un grupo. En general, JOB contribuye por igual al crecimiento regional residual en todas las regiones de nuestra muestra.

Sin embargo Hechavarría y Ingram (2019) encontró que en las economías impulsadas por la innovación, el entorno financiero aparentemente tiene un efecto general negativo en las tasas de TEA femeninas ($\beta = -0,857$; $p = 0,02$). De manera similar, la presencia de programas gubernamentales aparentemente también afecta negativamente las tasas de TEA femeninas ($\beta = -0,657$; $p = 0,027$). Además, la educación empresarial tiene un impacto positivo significativo en la prevalencia de las tasas de emprendedores masculinos ($\beta = 1,710$; $p = 0,034$), y la infraestructura comercial y legal también tiene un impacto positivo en las tasas de TEA masculinas ($\beta = 0,0997$; $p = 0,034$). 036).

Entre las economías impulsadas por la eficiencia tienen una relación opuesta a los resultados obtenido de acuerdo a las Apoyo y Políticas Gubernamentales (%) el valor p ($P > |t|$) es 0.178 (no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%), Normas Culturales (%) con un Coeficiente estimado: 1.387575, el valor p ($P > |t|$) es 0.219 (no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%) y el Financiamiento para Emprendedores (%) con Coeficiente estimado: 0.8418928, el valor p ($P > |t|$) es 0.240 (no es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%), no tienen un impacto significativo en la actividad emprendedora temprana en la región durante el período estudiado

Mientras tanto Hechavarría y Ingram (2019) explican que la infraestructura comercial y legal impacta negativamente tanto las tasas de TEA masculinas ($\beta = -4,975$; $p = 0,020$) como las tasas de TEA femeninas ($\beta = 5,16$; $p = 0,024$). De manera similar, la dinámica del mercado interno, que captura el cambio de la industria, impacta negativamente a la TEA femenina ($\beta = -2,415$; $p = 0,004$). Finalmente, la infraestructura física y los servicios impactan positivamente las tasas de TEA masculina ($\beta = 3.474$; $p = .004$) y femenina ($\beta = 2.71$; $p = .008$). Entre las economías impulsadas por factores, el entorno financiero impacta negativamente las tasas de TEA masculinas ($\beta = -6,990$; $p = 0,011$) y las tasas de TEA femeninas ($\beta = -8,420$; $p = 0,009$). Además, las normas culturales y sociales que apoyan el emprendimiento impactan positivamente las tasas de TEA masculina ($\beta = 13,433$; $p = 0,002$) y femenina ($\beta = 8,112$; $p = 0,036$).

Igual que Ali et al. (2021) explica que la aceptación de riesgos y la creación de redes dentro del subíndice de actitud empresarial registraron las puntuaciones más débiles entre todos los pilares empresariales egipcios con 0,07 y 0,08, respectivamente. En consecuencia, la puntuación general del GEI de Egipto aumentará un 2%. Al hacer un mayor esfuerzo en

el subíndice de actitudes empresariales en un 4 %, la puntuación de influencia del objetivo del GEI aumentó en un 3 % para alcanzar una calificación de 27,8. Este nuevo esfuerzo para el subíndice de actitud emprendedora aumenta los subíndices de habilidades emprendedoras y aspiraciones en un 1% y un 2%, respectivamente.

Pita et al. (2021) dentro de sus variables estudiadas la Educación tiene un efecto positivo con respecto al Modelo 1 ($\beta = -0,106$; $p = 0,000$) y al Modelo 4 ($\beta = -0,106$; $p = 0,000$) y es fuertemente significativo en ambos casos. El estatus empresarial tiene un efecto positivo en el Modelo 2 y se vuelve significativo dentro del grupo Go-Getter ($\beta = 0,180$; $p = 0,005$). Las personas de este colectivo buscan el reconocimiento, lo que constituye una palanca para fomentar la iniciativa emprendedora. La Exposición Emprendedora tiene un efecto positivo en los Modelos 1 y 3. La Facilidad de Emprendimiento tiene un efecto negativo en el Modelo 3 ($\beta = 0,389$; $p = 0,000$) y revela un comportamiento opuesto en el Modelo 2 ($\beta = 0,358$; $p = 0,000$). El emprendimiento socialmente impulsado tiene un efecto positivo en el Modelo 3.

En el estudio de la analizar la causalidad del ecosistema empresarial en la actividad emprendedora temprana en América Latina periodo 2010 – 2022 la interpretación de los coeficientes en Programas Gubernamentales (%) el coeficiente estimado: 2.872992 el valor p ($P > |t|$) es 0.042 (es estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95%), Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial (%) con un Coeficiente estimado: 5.017602, el valor p ($P > |t|$) es 0.000 (altamente significativo estadísticamente), Transferencia de I+D (%) con Coeficiente estimado:-8.297726, el valor p ($P > |t|$) es 0.000 (altamente significativo estadísticamente), hay evidencia sólida para afirmar que las tres variables tienen un impacto significativo en la "Actividad Emprendedora Total en Etapa Inicial (%)" en América Latina.

Los estudios revisados proporcionan evidencia de que mientras algunos factores como la educación y las normas culturales pueden tener efectos consistentemente positivos en diversas configuraciones, otros como el apoyo y las políticas gubernamentales, así como el entorno financiero, pueden tener efectos variados o incluso negativos dependiendo del contexto específico y del género. Esto subraya la complejidad del ecosistema emprendedor y la necesidad de políticas bien adaptadas a contextos locales específicos para fomentar efectivamente la actividad emprendedora.

CAPÍTULO V

9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 Conclusiones

- La evolución de la actividad emprendedora temprana en América Latina ha mostrado variaciones significativas a lo largo de los años en varios países destacados. Colombia ha mantenido niveles relativamente altos, con un TEA de 20.61% en 2010 y 27.96% en 2022. Ecuador ha experimentado un crecimiento impresionante, pasando de un TEA de 21.25% en 2010 a 31.54% en 2022. Chile también ha mantenido una tendencia al alza, con un TEA de 16.77% en 2010 y 27.01% en 2022. Argentina ha mostrado fluctuaciones, con un TEA de 20.78% en 2011 y 9.54% en 2022. Brasil ha mantenido niveles consistentes, con un TEA de 14.89% en 2011 y 20.03% en 2022. México ha mostrado una ligera disminución, con un TEA de 9.62% en 2011 y 12.90% en 2022. Perú ha tenido un crecimiento estable, con un TEA de 22.89% en 2011 y 16.45% en 2022. Uruguay ha mantenido niveles moderados, con un TEA de 11.68% en 2011 y 26.30% en 2022. Estos países representan una variedad de situaciones en la actividad emprendedora temprana en la región, reflejando diferentes dinámicas económicas y políticas que influyen en el ecosistema emprendedor de América Latina.
- El ecosistema empresarial en América Latina se ve influenciado por diversas variables clave. El apoyo y las políticas gubernamentales juegan un papel fundamental al establecer un marco regulatorio favorable y ofrecer incentivos para el emprendimiento. Los programas gubernamentales destinados a emprendedores proporcionan recursos y capacitación necesarios para impulsar el crecimiento de nuevas empresas. La educación empresarial en las escuelas básicas es crucial para fomentar una cultura emprendedora desde una edad temprana. Las normas culturales que valoran la innovación y el riesgo también impactan en la actividad empresarial. Además, el acceso al financiamiento para emprendedores y la transferencia de tecnología e I+D son aspectos clave que contribuyen al desarrollo de un ecosistema empresarial sólido en la región.
- El análisis econométrico realizado sobre la actividad emprendedora temprana en América Latina durante el período 2010-2022 revela hallazgos significativos. Se encontró que los programas gubernamentales y la educación empresarial a nivel básico tienen impactos positivos significativos en la actividad emprendedora, con aumentos estimados del 2.87% y 5.02%, respectivamente, por cada aumento del 1% en estas variables. Por otro lado, no se halló evidencia suficiente para afirmar que el apoyo gubernamental, las normas culturales, el financiamiento para emprendedores tengan efectos significativos en la actividad emprendedora temprana. Además, la transferencia de I+D mostró un impacto negativo significativo, con una disminución estimada del 8.30% en la actividad emprendedora por cada aumento del 1% en esta variable. En conjunto, el modelo es estadísticamente significativo, indicando que al menos una de las variables independientes influye en la actividad emprendedora

temprana en la región, y aproximadamente el 29.11% de la variabilidad en esta actividad puede ser explicada por las variables del modelo.

9.2 Recomendaciones

- Para un análisis más completo de la evolución del emprendimiento en la región, se sugiere incluir un enfoque longitudinal que abarque un período más extenso que permita identificar tendencias a lo largo del tiempo. Además, sería valioso explorar la variabilidad entre países y regiones dentro de América Latina para comprender mejor los factores que influyen en el emprendimiento en diferentes contextos. También se podría considerar la incorporación de datos cualitativos y entrevistas a emprendedores para obtener una perspectiva más profunda sobre sus experiencias y desafíos.
- Para comprender plenamente el ecosistema empresarial en América Latina, se sugiere realizar un análisis exhaustivo que abarque no solo las variables mencionadas en este estudio, sino también otros factores relevantes como la infraestructura tecnológica, la disponibilidad de recursos humanos capacitados, las alianzas estratégicas entre empresas y universidades, y la presencia de capital de riesgo. Además, se podría incorporar un enfoque comparativo con otras regiones del mundo para identificar las fortalezas y debilidades específicas de América Latina en términos de su ecosistema empresarial.
- Para establecer una relación causal entre el ecosistema empresarial y la actividad emprendedora, se sugiere emplear un enfoque longitudinal y utilizar técnicas econométricas avanzadas, como modelos de panel y análisis de causalidad, para controlar adecuadamente otras variables y eliminar posibles sesgos. También sería importante incluir variables de control adicionales que puedan afectar la actividad emprendedora, como el clima económico general, las tasas de interés, la inflación y las políticas macroeconómicas. Además, se podría considerar el análisis por subregiones dentro de América Latina para identificar patrones específicos de causalidad en diferentes áreas geográficas.

10 REFERENCIAS

- Ali, M. A., Kabil, M., Alayan, R., Magda, R., & Dávid, L. D. (2021). Entrepreneurship Ecosystem Performance in Egypt: An Empirical Study Based on the Global Entrepreneurship Index (GEI). *Sustainability*, 13(13), Article 13. <https://doi.org/10.3390/su13137171>
- Attour, A., & Lazaric, N. (2020). From knowledge to business ecosystems: Emergence of an entrepreneurial activity during knowledge replication. *Small Business Economics*, 54(2), 575-587. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0035-3>
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. W., & Wright, M. (2018). Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 72-95. <https://doi.org/10.1002/sej.1266>
- Aziz, N. A., Othman, J., Lugova, H., & Suleiman, A. (2020). Malaysia's approach in handling COVID-19 onslaught: Report on the Movement Control Order (MCO) and targeted screening to reduce community infection rate and impact on public health and economy. *Journal of Infection and Public Health*, 13(12), 1823-1829. <https://doi.org/10.1016/j.jiph.2020.08.007>
- Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2016). Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth: What Do We Know and What Do We Still Need to Know? *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292-315. <https://doi.org/10.5465/amp.2015.0135>
- Bosma, N., Schøtt, T., Terjesen, S. A., & Kew, P. (2016). Global entrepreneurship monitor 2015 to 2016: Special topic report on social entrepreneurship. Available at SSRN 2786949.
- Caro, J. J. (2004). An economic model of stroke in atrial fibrillation: The cost of suboptimal oral anticoagulation. *Am J Manag Care*, 10(14 Suppl), S451-58.
- Content, J., Bosma, N., Jordaan, J., & Sanders, M. (2020). Entrepreneurial ecosystems, entrepreneurial activity and economic growth: New evidence from European regions. *Regional Studies*, 54(8), 1007-1019. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1680827>
- Cuello, R. D. J. (2019). *Factores que inciden en el desempeño de emprendimientos sociales en Colombia: Estudio comparativo*.
- Cuenca, T. F., Cuenca, P. F., & Giler, A. B. (2019). Análisis de factores que contribuyen en la actividad emprendedora de los jóvenes. *ECA Sinergia*, 10(2), 59-68.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(02\)00097-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(02)00097-6)
- Ervin, D., Vickerman, S., Ngawhika, S., Beaudoin, F., Hamlin, S., Dietrich, E., Manson, P., & Schoenen, J. (2014). Principles to Guide Assessments of Ecosystem Service Values. *Institute for Sustainable Solutions, Portland State University, Portland, OR*, 28.
- Gaglio, C. M., & Katz, J. A. (2001). The Psychological Basis of Opportunity Identification: Entrepreneurial Alertness. *Small Business Economics*, 16(2), 95-111. <https://doi.org/10.1023/A:1011132102464>
- GEM. (2023). *GEM Global Entrepreneurship Monitor*. GEM Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org>
- González, M., Aguilera, A., & Herrera, M. (2020). *MONITOR GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO GLOBAL GEM*. Global Entrepreneurship Monito. file:///C:/Users/ADRIANA/Downloads/open.pdf
- Guerrero, M., Mandakovic, V., Apablaza, M., & Arriagada, V. (2021). Are migrants in/from emerging economies more entrepreneurial than natives? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 527-548.

- Guerrero, M., & Santamaría, C. A. (2020). Ecosistema y actividad emprendedora en México: Un análisis exploratorio. *Perfiles latinoamericanos*, 28(55), 227-251.
- Harima, A., Harima, J., & Freiling, J. (2021). The injection of resources by transnational entrepreneurs: Towards a model of the early evolution of an entrepreneurial ecosystem. *Entrepreneurship & Regional Development*, 33(1-2), 80-107.
- Hechavarría, D. M., & Ingram, A. E. (2019). Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: A 14-year panel study of GEM. *Small Business Economics*, 53(2), 431-458. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9994-7>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). Analisis de los datos cuantitativos. *Metodología de la investigación*, 407-499.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2017). *Alcance de la Investigación*.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2018). *Metodología de la investigación* (Vol. 4). McGraw-Hill Interamericana México.
- Herrera, D., Mora, R., & Leiva, J. (2020). Ecosistema emprendedor universitario costarricense y su vínculo con la intención emprendedora: Un estudio exploratorio. *Tec Empresarial*, 14(2), 64-83. <https://doi.org/10.18845>
- Herrington, M., & Coduras, A. (2019). The national entrepreneurship framework conditions in sub-Saharan Africa: A comparative study of GEM data/National Expert Surveys for South Africa, Angola, Mozambique and Madagascar. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9, 1-24.
- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard business review*, 88(6), 40-50.
- Koenig, G. (2013). Business ecosystems revisited. *Understanding Business Ecosystems: How firm Succeed in the New World of Convergence*, Brussels, De Boeck, 69-83.
- Landström, H., Harirchi, G., & Åström, F. (2012). Entrepreneurship: Exploring the knowledge base. *Research policy*, 41(7), 1154-1181.
- Lecuna, A., Cohen, B., & Chavez, R. (2017). Characteristics of high-growth entrepreneurs in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, 141-159.
- Llisterri, J. J., Kantis, H., Angelelli, P., & Tejerina, L. (2006). *Is youth entrepreneurship a necessity or an opportunity?: A first exploration of household and new enterprise surveys in Latin America*.
- Lozano, M. (2017). Ecosistema empresarial. *Estudios de la Gestión: Revista internacional de administración*, 2, 61-86.
- Maldonado, B. del R., Lara, G. J., & Maya, A. M. (2018). Actividad Emprendedora Y Competitividad En El Ecuador (Entrepreneurship and Competitiveness in Ecuador). *Revista global de negocios*, 6(1), 29-444.
- Martí, F. P., & Tabuenca, A. G. (2006). Dimensión y características de la actividad emprendedora en España. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*, 62, 264-289.
- Muñoz, J. P. S., Celi, V. B., Tandazo, J. J. C., Jimenez, E., Salinas, T. P. C., Chamba, N. V., & Puruncajas, M. D. (2018). *Dimensión y características de la actividad emprendedora en la provincia de Loja*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.researchgate.net/profile/Juan-Sempertegui-Munoz/publication/326328433_Dimension_y_caracteristicas_de_la_actividad_emprendedora_en_la_provincia_de_Loja_Dimension_and_characteristics_of_the_entrepreneurial_activity_in_the_province_of_Loja/links/5b462a9aaca272c60936a6bc/Dimension-y-caracteristicas-de-la-actividad-emprendedora-en-la-provincia-de-Loja

Dimension-and-characteristics-of-the-entrepreneurial-activity-in-the-province-of-Loja.pdf

- Peltoniemi, M., & Vuori, E. (2004). Business ecosystem as the new approach to complex adaptive business environments. *Proceedings of eBusiness research forum*, 2(22), 267-281.
- Pidun, U., Reeves, M., & Schüssler, M. (2019). Do you need a business ecosystem. *BCG Henderson Institute*, 11.
- Pita, M., Costa, J., & Moreira, A. C. (2021). Entrepreneurial Ecosystems and Entrepreneurial Initiative: Building a Multi-Country Taxonomy. *Sustainability*, 13(7), Article 7. <https://doi.org/10.3390/su13074065>
- Sampaio, C., Correia, A., Braga, V., & Braga, A. M. (2018). The impact of entrepreneurship framework conditions in total early-stage entrepreneurship activity: An international approach. *International Journal of Knowledge-Based Development*, 9(3), 244. <https://doi.org/10.1504/IJKBD.2018.094899>
- Santamaría, D. (2014). Estudio del ecosistema empresarial y su aplicación en las organizaciones. *Marketing Visionario*, 3(1), 64-77.
- Spigel, B., & Harrison, R. (2018). Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1), 151-168.
- Stoica, O., Roman, A., & Rusu, V. D. (2020). The nexus between entrepreneurship and economic growth: A comparative analysis on groups of countries. *Sustainability*, 12(3), 1186.
- Vesga, R., Pereira, F., Osorio, F., Varela, R., Moreno, J. A., Paredes, S., Hernández, N., Chandra-Bayon, M., Schmutzler, J., & Vega Jurado, J. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor: GEM Colombia 2014*. Editorial Universidad del Norte. <http://manglar.uninorte.edu.co/bitstream/handle/10584/5771/9789587416619%20eGEM%20Colombia%202014.pdf?sequence=1>

11. ANEXOS

Tabla 4.

Datos del trabajo a realizar

AÑO	País	Actividad Emprendedor a Total En Etapa Inicial (TEA)%	Apoyo y Políticas Gubernamentales%	Programas Gubernamentales%	Escuela Básica de Educación y Formación Empresarial%	Normas Culturales %	Financiamiento para Emprendedores %	Transferencia de I+D %
2010	ARGENTINA	14,20	3,22	3,98	3,68	4,62	3,52	3,98
2011	ARGENTINA	20,78	3,12	3,82	3,28	4,43	4,85	3,82
2012	ARGENTINA	18,88	3,83	4,83	3,08	5,03	4,57	4,30
2013	ARGENTINA	15,93	3,30	4,60	3,60	5,40	4,32	4,43
2014	ARGENTINA	14,41	3,47	4,50	3,03	5,02	4,38	4,15
2015	ARGENTINA	17,74	3,07	3,65	3,12	4,90	3,33	3,82
2016	ARGENTINA	19,56	5,50	4,85	2,95	5,13	3,78	3,97
2017	ARGENTINA	5,97	6,25	5,28	2,70	5,17	3,58	4,27
2018	ARGENTINA	9,11	6,32	5,32	3,03	5,35	2,77	4,50
2019	ARGENTINA	7,65	6,47	5,41	3,16	5,62	2,89	4,63
2020	ARGENTINA	8,80	6,58	5,76	3,32	5,73	3,05	4,78
2021	ARGENTINA	8,70	6,77	5,86	3,55	5,81	3,45	4,44
2022	ARGENTINA	9,54	1,83	3,23	2,71	4,09	3,17	2,99
2010	BRAZIL	17,50	3,55	3,88	2,42	4,38	3,78	3,82
2011	BRAZIL	14,89	3,68	4,03	2,60	4,33	3,78	3,63
2012	BRAZIL	15,44	3,83	3,80	2,62	4,43	4,53	3,30
2013	BRAZIL	17,31	4,17	3,80	2,58	4,57	4,57	3,33
2014	BRAZIL	17,23	4,00	3,73	2,47	3,93	4,52	3,33
2015	BRAZIL	20,98	3,67	3,45	2,37	3,97	4,05	2,98
2016	BRAZIL	19,56	3,52	3,43	2,37	3,90	2,83	3,07

2017	BRAZIL	20,30	3,12	3,25	2,43	3,65	3,90	3,07
2018	BRAZIL	17,88	2,97	3,47	2,57	3,50	5,02	3,53
2019	BRAZIL	23,30	4,17	4,27	2,97	4,12	3,68	3,75
2020	BRAZIL	23,40	3,93	4,27	3,23	4,82	4,55	3,60
2021	BRAZIL	20,98	2,79	3,31	1,55	4,41	3,67	2,58
2022	BRAZIL	20,03	3,10	3,42	1,83	5,07	3,47	2,69
2010	CHILE	16,77	4,40	4,28	2,67	4,28	4,12	3,63
2011	CHILE	23,69	5,15	4,65	2,97	4,88	4,05	3,78
2012	CHILE	22,58	5,12	4,95	3,27	4,82	4,03	3,58
2013	CHILE	24,33	5,73	5,10	2,88	4,72	4,27	3,72
2014	CHILE	26,83	4,62	5,10	2,72	5,15	5,17	3,67
2015	CHILE	25,93	4,72	5,48	2,53	5,17	5,23	3,48
2016	CHILE	24,18	4,33	5,08	2,47	5,05	4,47	4,02
2017	CHILE	23,80	4,15	5,13	2,63	5,03	5,17	3,48
2018	CHILE	25,06	5,23	5,63	2,45	5,38	5,22	3,75
2019	CHILE	36,71	4,80	5,40	3,08	5,22	5,27	4,02
2020	CHILE	25,90	4,23	5,03	3,03	5,08	3,62	4,00
2021	CHILE	29,89	4,25	5,38	2,28	5,29	3,99	3,29
2022	CHILE	27,01	3,93	5,17	2,55	5,34	3,51	3,33
2010	COLOMBIA	20,61	4,52	4,97	3,63	5,22	4,23	3,82
2011	COLOMBIA	21,44	4,43	4,23	3,57	4,63	4,03	3,43
2012	COLOMBIA	20,11	5,18	4,93	4,12	5,07	3,95	4,20
2013	COLOMBIA	23,71	4,72	4,98	3,77	5,15	4,13	3,95
2014	COLOMBIA	18,55	4,58	4,92	3,57	4,95	4,32	3,62
2015	COLOMBIA	22,67	3,85	4,37	2,95	5,20	4,88	3,43
2016	COLOMBIA	27,35	4,27	4,62	2,97	5,72	5,53	3,58
2017	COLOMBIA	18,68	3,93	4,43	3,73	5,67	5,52	3,82
2018	COLOMBIA	21,19	3,85	4,57	3,50	5,35	4,58	3,43
2019	COLOMBIA	22,28	4,95	4,62	3,52	4,80	5,68	3,92

2020	COLOMBIA	31,10	4,50	4,68	3,92	5,53	3,97	4,27
2021	COLOMBIA	15,69	5,07	5,09	3,57	5,78	3,39	3,49
2022	COLOMBIA	27,96	4,50	4,96	3,40	6,13	3,56	3,30
2010	ECUADOR	21,25	4,43	3,48	3,30	4,27	4,03	3,32
2011	ECUADOR	23,18	4,65	3,21	2,78	3,87	3,51	3,03
2012	ECUADOR	26,61	4,78	3,98	3,23	4,48	3,87	3,33
2013	ECUADOR	35,97	4,78	4,13	3,40	5,12	4,12	3,50
2014	ECUADOR	32,61	4,97	4,43	3,93	4,98	4,55	3,92
2015	ECUADOR	33,56	4,72	4,40	3,90	5,78	3,40	3,73
2016	ECUADOR	31,83	3,40	3,37	3,13	5,32	3,37	3,33
2017	ECUADOR	29,62	3,63	3,63	3,70	5,02	3,38	3,60
2018	ECUADOR	14,56	3,68	3,17	3,79	4,92	3,11	3,72
2019	ECUADOR	36,20	3,68	3,83	3,83	5,67	4,02	3,55
2020	ECUADOR	33,60	4,06	3,95	4,07	5,34	4,28	3,83
2021	ECUADOR	26,70	3,24	3,25	4,37	5,64	4,68	4,18
2022	ECUADOR	31,54	3,17	3,48	4,68	5,16	4,42	3,87
2010	GUATEMALA	16,30	2,85	2,77	2,68	4,25	3,07	3,02
2011	GUATEMALA	8,00	2,87	3,72	3,02	4,53	3,13	3,40
2012	GUATEMALA	11,80	1,78	2,98	2,53	4,02	2,97	2,79
2013	GUATEMALA	12,28	3,60	4,05	3,00	4,38	3,32	3,63
2014	GUATEMALA	20,39	3,18	3,12	2,88	4,07	3,52	3,48
2015	GUATEMALA	17,71	2,82	3,30	2,23	4,37	3,07	2,83
2016	GUATEMALA	20,07	3,07	3,10	3,03	5,10	3,58	3,42
2017	GUATEMALA	24,75	2,60	3,08	2,62	5,15	3,20	3,07
2018	GUATEMALA	27,52	2,47	3,18	2,47	5,03	4,07	3,30
2019	GUATEMALA	25,05	3,05	3,50	3,40	4,60	4,20	3,18
2020	GUATEMALA	28,30	3,22	3,60	3,18	5,17	3,58	3,83
2021	GUATEMALA	28,26	2,43	3,08	2,29	5,25	2,48	2,46
2022	GUATEMALA	29,42	2,37	3,08	2,30	5,33	3,01	2,53

2010	MEXICO	10,45	5,32	5,18	3,58	5,52	5,72	4,33
2011	MEXICO	9,62	4,47	4,78	3,10	5,02	5,03	3,88
2012	MEXICO	12,11	4,17	4,82	2,87	4,93	5,97	3,78
2013	MEXICO	14,83	5,05	5,10	3,27	5,13	5,70	4,33
2014	MEXICO	18,99	3,78	4,48	3,33	4,98	5,57	4,07
2015	MEXICO	21,01	4,72	5,03	2,68	5,05	5,73	4,10
2016	MEXICO	14,51	4,28	4,90	3,28	5,20	5,33	4,17
2017	MEXICO	14,14	5,30	5,33	2,65	4,92	5,80	4,37
2018	MEXICO	12,20	4,57	5,08	3,13	5,63	2,92	4,23
2019	MEXICO	12,89	4,63	5,43	3,26	5,72	3,16	4,74
2020	MEXICO	13,12	3,30	3,88	3,20	5,18	4,08	4,05
2021	MEXICO	11,19	3,53	3,87	2,15	5,44	4,08	3,18
2022	MEXICO	12,90	2,30	3,76	1,72	4,37	3,49	2,83
2010	PERÚ	27,24	3,73	3,68	3,58	5,13	4,25	3,40
2011	PERÚ	22,89	3,78	3,93	3,50	5,25	3,72	3,53
2012	PERÚ	20,21	4,42	4,05	3,58	5,40	3,67	3,40
2013	PERÚ	23,38	3,40	3,70	3,42	4,83	3,93	3,20
2014	PERÚ	28,81	3,68	3,55	3,30	5,15	3,32	3,12
2015	PERÚ	22,22	3,23	3,72	2,98	4,90	3,40	3,17
2016	PERÚ	25,14	3,52	4,05	3,22	4,97	3,15	3,27
2017	PERÚ	24,60	4,38	4,58	3,65	5,50	3,20	3,52
2018	PERÚ	22,39	3,50	4,27	3,18	5,50	3,13	3,48
2019	PERÚ	19,65	4,04	4,33	3,27	5,23	3,47	4,14
2020	PERÚ	16,76	4,26	4,52	3,74	4,18	5,93	4,87
2021	PERÚ	19,21	3,87	4,17	4,07	4,76	5,27	4,32
2022	PERÚ	16,45	3,49	3,79	4,18	4,33	4,66	3,78
2010	URUGUAY	11,68	3,95	5,25	2,83	3,62	3,73	4,63
2011	URUGUAY	16,72	3,70	4,88	3,05	3,72	3,82	4,38
2012	URUGUAY	14,63	4,20	4,97	3,45	4,33	4,95	4,92

2013	URUGUAY	14,08	3,83	5,27	2,88	4,00	4,37	4,93
2014	URUGUAY	16,08	3,70	4,82	2,35	3,52	4,98	4,15
2015	URUGUAY	14,28	3,48	5,10	2,27	3,55	5,37	4,17
2016	URUGUAY	14,11	3,18	5,00	2,13	3,42	5,18	3,70
2017	URUGUAY	14,74	3,85	5,30	2,28	3,25	4,95	4,30
2018	URUGUAY	15,70	4,30	5,50	2,67	3,53	5,95	4,38
2019	URUGUAY	13,40	4,51	5,77	3,17	4,08	5,88	4,78
2020	URUGUAY	21,90	4,98	6,03	3,23	4,55	3,92	5,05
2021	URUGUAY	23,06	3,40	5,58	2,22	3,96	3,46	4,11
2022	URUGUAY	26,30	3,79	5,91	2,32	3,92	3,35	4,20

Fuente: Datos extraídos del GEM (2023) todos se encuentran en valores porcentuales.

Nota: Datos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Uruguay.

II. ANEXO

Tabla 5.

Test de especificación de Ramsey

Ramsey RESET test using powers of the fitted values of ActividadEmprendedoraTotalEn
Ho: model has no omitted variables
F(3, 107) = 0.49
Prob > F = 0.6893

Nota. Realizado por Valente (2023).

Tabla 6.

Prueba VIF para multicolinealidad

Variable	VIF	1/VIF
ProgramasG~s	4.25	0.235129
Transferen~D	3.26	0.306491
ApoyoyPolí~e	2.49	0.401507
EscuelaBás~o	2.10	0.475577
NormasCult~s	1.68	0.595465
Financiami~e	1.25	0.797895
Mean VIF	2.51	

Nota. Realizado por Valente (2023).

Tabla 7.

Test de Breusch-Pagan / Cook-Weisberg para heterocedasticidad

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
Ho: Constant variance
Variables: fitted values of ActividadEmprendedoraTotalEn
chi2(1) = 2.48
Prob > chi2 = 0.1155

Nota. Realizado por Valente (2023).

Tabla 8.*Test de Wooldridge para autocorrelación*

Wooldridge test for autocorrelation in panel data	
H0: no first-order autocorrelation	
F(1, 8) =	1.289
Prob > F =	0.2891

Nota. Realizado por Valente (2023).**Tabla 9.***Test de Normalidad*

Skewness/Kurtosis tests for Normality					
Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis) adj	joint ----- chi2(2)	Prob>chi2
resid	117	0.8949	0.9654	0.02	0.9904

Nota. Realizado por Valente (2023).