



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA

**Departamento de Economía y Ciencias Sociales**

**Emprendimiento en El Salvador:  
La Inseguridad Ciudadana como barrera.**

**TESIS DOCTORAL**

Presentada por:

**PABLO PINAZO DALLENBACH**

Universidad Politécnica de Valencia

**DIRECTORES**

Dr. Josep Doménech i De Soria

Dra. Alicia Mas Tur

Febrero 2016



## AGRADECIMIENTOS

En primer lugar me gustaría agradecer a toda mi familia el gran apoyo y comprensión me han brindado. Especialmente a mis padres, Rafa y Geni, que mediante el ejemplo y las buenas palabras me han educado en la cultura del esfuerzo y la superación, sin dejar de lado las capacidades humanas como la solidaridad, la comprensión y el amor. Mención especial también para mis hermanos Andrés y Julián, compañeros de vida y de ilusión en diversos proyectos, y grandes personas.

Agradecer a Paco Mas sus consejos, su visión, su apoyo, su know how, ... Sin tu ayuda nunca habría retomado el Doctorado y no habría conocido a tan grandes compañeros investigadores.

A Pepe Domènech y Alicia Mas, les agradezco su paciencia, sus consejos y su ayuda en el desarrollo de esta Tesis. También el trato que me han dado haciéndome sentir como un compañero suyo, y confiando en mí para colaborar con sus exitosas trayectorias investigadoras.

También quiero reconocer la ayuda y asesoría metodológica de Norat Roig. Grandísima ayuda brindada por un gran investigador y compañero.

Por supuesto, tengo palabras muy gratas para todas las personas que desde El Salvador han aportado información de gran valor para esta investigación y sin la cual, esta Tesis no habría sido posible. Gracias a Ricardo Flores, Andrew Cummings, Nancy Argueta, Manuel Landaverde, Emilio Espín, Manuel Sánchez, Alexis Henríquez y José Luis Sanz.

Por abrirme las puertas de su casa y tratarme como uno más en mi estancia en San Salvador, quiero agradecer a la Familia de Verónica Velasco y de Francesca Mata. Igualmente, a la asociación CORDES por darme cobijo en San Nicolás Lempa y ayudarme a entender la realidad salvadoreña. Gracias también a la Universidad Centro Americana “José Simeón Cañas” (UCA).

Gracias a Rafa Monterde por su orientación, tanto en lo personal como en lo profesional.

Gracias a Diana Tutistar por ser mi amiga, compañera de vida y ahora también, compañera investigadora.

Por último me gustaría agradecer a Javier Casanoves, Josué Armas y a Malar Llopis por compartir los largos días de doctorando y por ofrecerme sus hombros para compartir los desánimos; y en general, a los compañeros de ESIC que cada día me han animado a seguir adelante en esta aventura investigadora.

Finalmente, quiero agradecer a toda la gente que ha compartido conmigo este proceso de aprendizaje, tanto en los momentos de desánimo, como en los momentos de euforia. Pese al carácter solitario de una Tesis doctoral, vosotros y vosotras habéis conseguido que esta experiencia llegue a su fin de manera llevadera y satisfactoria, llenándome de felicidad y orgullo frente a los nuevos tiempos y oportunidades que están por llegar. ¡GRACIAS!

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN /ABSTRACT / RESUM.....</b>	<b>11</b>
<b>PRESENTACIÓN .....</b>	<b>17</b>
<b>A- MARCO</b>	
<b>1. ANTECEDENTES .....</b>	<b>28</b>
1.1 DESARROLLO .....	28
1.1.1 <i>Desarrollo Humano Sostenible</i> .....	28
1.1.2 <i>Desarrollo Económico Local</i> .....	30
1.2 MARCO CONTEXTUAL: EL SALVADOR .....	35
1.2.1 <i>Contexto geo-administrativo</i> .....	35
1.2.2 <i>Contexto político</i> .....	37
1.2.3 <i>Contexto macroeconómico y desarrollo</i> .....	39
1.2.4 <i>Contexto demográfico</i> .....	48
1.2.5 <i>Contexto cultural y social</i> .....	51
1.2.6 <i>Síntesis del marco contextual</i> .....	53
<b>2 EMPRENDIMIENTO .....</b>	<b>56</b>
2.1 EL EMPRENDIMIENTO EN LA LITERATURA ECONÓMICO-EMPRESARIAL.....	56
2.2 EL EMPRENDIMIENTO EN LATINOAMÉRICA: BREVE REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA .....	60
2.2.1 <i>Nivel educativo en el emprendimiento latinoamericano</i> .....	61
2.2.2 <i>Innovación y tecnología en Latinoamérica</i> .....	62
2.2.3 <i>Knowledge Intensive Business Services (KIBS) en Latinoamérica</i> .....	64
2.2.4 <i>Debilidad en el marco institucional de Latinoamérica</i> .....	65
2.2.5 <i>Financiación del emprendedor en Latinoamérica</i> .....	67
2.2.6 <i>Emprendimiento femenino en Latinoamérica</i> .....	68
2.3 EMPRENDIMIENTO EN EL SALVADOR.....	70
2.3.1 <i>Datos generales del emprendimiento temprano en El Salvador</i> .....	72
2.3.2 <i>Características del emprendedor en El Salvador</i> .....	75
2.3.3 <i>Perfil medio de la empresa salvadoreña</i> .....	79
2.4 CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 2: .....	80
<b>3 BARRERAS AL EMPRENDIMIENTO: EL CASO DE LA INSEGURIDAD CIUDADANA .....</b>	<b>83</b>
3.1 UN ANÁLISIS GENERAL DE LAS BARRERAS AL EMPRENDIMIENTO .....	83
3.1.1 <i>Barreras político-administrativas</i> .....	83
3.1.2 <i>Barreras derivadas del entorno macroeconómico</i> .....	85
3.1.3 <i>Barreras derivadas del entorno social y cultural</i> .....	85
3.1.4 <i>Barreras derivadas de la inseguridad ciudadana: una introducción</i> .....	87
3.2 INSEGURIDAD CIUDADANA.....	88
3.3 LOS EFECTO DE LA INSEGURIDAD CIUDADANA SOBRE EL EMPRENDIMIENTO .....	92
3.3.1 <i>Costes indirectos derivados del coste de oportunidad</i> .....	92
3.3.2 <i>Costes indirectos derivados de la disminución de la demanda agregada</i> .....	93
3.3.3 <i>Costes directos para las empresas o barreras de entrada</i> .....	93
3.3.4 <i>Disminución de la productividad de trabajadores y de empresas</i> .....	94
3.3.5 <i>Freno a la actitud emprendedora y creatividad</i> .....	95

3.4	INSEGURIDAD CIUDADANA EN EL SALVADOR .....	98
3.4.1	<i>Violencia objetiva</i> .....	98
3.4.2	<i>Origen y causas de la existencia de maras</i> .....	101
3.4.3	<i>Los costes de la violencia en El Salvador</i> .....	104
3.5	CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 3: .....	107
<b>4.</b>	<b>POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO.....</b>	<b>109</b>
4.1	POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO: REVISIÓN DE LA LITERATURA .....	109
4.2	POLÍTICAS APLICADAS EN EL SALVADOR.....	113
4.2.1	<i>Marco Nacional: Plan Quinquenal de Desarrollo de El Salvador</i> .....	113
4.2.2	<i>Políticas del gobierno del FMLN</i> .....	117
4.3	EL PAPEL DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN LA PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN EL SALVADOR .....	119
4.3.1	<i>Cooperación Internacional bilateral</i> .....	119
4.3.2	<i>Cooperación Internacional multilateral</i> .....	122
4.4	CONCLUSIONES DEL CAPÍTULO 4: .....	125
<b>B- METODOLOGÍA</b>		
<b>5.</b>	<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>128</b>
5.1	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.....	128
5.1.1	<i>Analytic Hierarchy Process (AHP)</i> .....	128
5.1.2	<i>Qualitative Comparative Analysis (QCA)</i> .....	132
5.2	DISEÑO METODOLÓGICO .....	137
5.2.1	<i>Diseño del estudio empírico 1</i> .....	137
5.2.2	<i>Diseño del estudio empírico 2</i> .....	140
5.2.3	<i>Diseño del estudio empírico 3</i> .....	144
<b>C- ESTUDIOS EMPÍRICOS</b>		
<b>6.</b>	<b>¿SUPONE LA INSEGURIDAD CIUDADANA UNA BARRERA AL EMPRENDIMIENTO EN EL SALVADOR? UN PROCESO ANALÍTICO JERÁRQUICO (AHP). .....</b>	<b>151</b>
6.1	ABSTRACT .....	151
6.2	INTRODUCCIÓN .....	152
6.3	MARCO TEÓRICO.....	152
6.3.1	<i>Barreras socioeconómicas</i> .....	153
6.3.2	<i>Barreras políticas</i> .....	155
6.4	METODOLOGÍA Y RESULTADOS .....	158
6.5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	160
6.6	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	161
6.7	ANEXOS ARTÍCULO 1 .....	166
<b>7.</b>	<b>ANÁLISIS DEL FRACASO EMPRESARIAL EN EL SALVADOR MEDIANTE EL USO DE CRISP SET QCA (CSQCA). .....</b>	<b>167</b>
7.1	ABSTRACT .....	167
7.2	INTRODUCCIÓN .....	168
7.3	MARCO TEÓRICO.....	169

7.3.1	<i>Asesoramiento profesional o informal</i> .....	169
7.3.2	<i>Nivel educativo</i> .....	172
7.3.3	<i>Innovación</i> .....	172
7.3.4	<i>Edad y género</i> .....	173
7.4.	METODOLOGÍA Y RESULTADOS .....	175
7.5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	179
7.6	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	180
7.7	ANEXOS ARTÍCULO 2 .....	187
<b>8.</b>	<b>¿CÓMO POTENCIAR LA APARICIÓN DE HIGH POTENTIAL FIRMS EN EL SALVADOR? APLICACIÓN DEL FUZZY SET QCA (FSQCA).</b> .....	<b>188</b>
8.1	ABSTRACT .....	188
8.2	INTRODUCCIÓN .....	189
8.3	MARCO TEÓRICO .....	190
8.3.1	<i>High-potencial firms</i> .....	191
8.3.2	<i>Nivel educativo</i> .....	191
8.3.3	<i>La motivación</i> .....	193
8.3.4	<i>Edad y género</i> .....	194
8.3.5	<i>Inseguridad Ciudadana</i> .....	196
8.4	METODOLOGÍA .....	198
8.5	RESULTADOS .....	200
8.6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	202
8.7	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	204
<b>D- CONCLUSIONES</b>		
<b>9.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	<b>213</b>
9.1	CONCLUSIONES .....	213
9.2	RECOMENDACIONES .....	220
9.3	LIMITACIONES .....	223
9.4	TRABAJO FUTURO .....	223
<b>10.</b>	<b>BIBLIOGRAFÍA GENERAL</b> .....	<b>226</b>
<b>11.</b>	<b>ANEXOS</b> .....	<b>259</b>
	ANEXO I: ENCUESTA PARA AHP .....	260
	ANEXO II: ARE PROBLEMS WITH VIOLENCE AND THE LACK OF PUBLIC SAFETY A BARRIER TO ENTREPRENEURSHIP? .....	267
	ANEXO III: WHAT TO AVOID TO SUCCEED AS AN ENTREPRENEUR .....	269
	ANEXO IV: USING HIGH-POTENTIAL FIRMS AS THE KEY TO ACHIEVING TERRITORIAL DEVELOPMENT .....	271
	ANEXO V: HIGHER EDUCATION IN EL SALVADOR: PERTINENCE AND EDUCATION FOR ENTREPRENEURSHIP .....	273
	ANEXO VI: CONGRESOS .....	282

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Evolución del crecimiento del PIB desde la crisis financiera global. ....	39
<b>Tabla 2</b> Comparación estructura por sectores del PIB, cuarto trimestre .....	40
<b>Tabla 3</b> Puntuación de El Salvador en las 4 dimensiones culturales de Hofstede.....	52
<b>Tabla 4</b> Emprendimiento temprano El Salvador y LAC .....	72
<b>Tabla 5</b> Actitudes frente al emprendimiento El Salvador y LAC.....	74
<b>Tabla 6</b> Motivaciones para emprender entre los TEA .....	74
<b>Tabla 7</b> Razones por la que se cerró el negocio en los últimos 12 meses .....	75
<b>Tabla 8</b> Razones por la que se emprende, por sexo (% de la TEA) .....	76
<b>Tabla 9</b> Fuentes de financiación según tipo de negocio .....	77
<b>Tabla 10</b> Trabajadores en la actualidad y esperados en función de etapa del emprendimiento en El Salvador .....	78
<b>Tabla 11</b> Tipo de delito sufrido por las MYPEs salvadoreñas en 2013.....	106
<b>Tabla 12</b> Medidas de las MYPEs salvadoreñas para protegerse de la delincuencia en 2013 .....	106
<b>Tabla 13</b> Expectativas de las MYPEs salvadoreñas para protegerse de la delincuencia..	107
<b>Tabla 14</b> Matriz de comparación agregada.....	130
<b>Tabla 15</b> Matriz de normalización (1) .....	131
<b>Tabla 16</b> Matriz de normalización (2) .....	131
<b>Tabla 17</b> Prioridades globales.....	131
<b>Tabla 18</b> Prioridades totales.....	132
<b>Tabla 19</b> Tabla comparativa .....	135
<b>Tabla 20</b> Tabla de la verdad o análisis de configuraciones suficientes .....	136
<b>Tabla 21</b> Distribución de la muestra por área geográfica .....	141
<b>Tabla 22</b> Distribución de la muestra por área geográfica .....	145
<b>Tabla 23</b> Resultados del AHP .....	159
<b>Tabla 24</b> Solución intermedia del modelo .....	178
<b>Tabla 25</b> Análisis de necesidad.....	200
<b>Tabla 26</b> Análisis de suficiencia .....	201

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1</b> Aportaciones de los principales autores clásicos definiendo al emprendedor. ..	57
<b>Cuadro 2</b> Consecuencias psicosociales del entorno violento sobre el individuo a corto plazo .....	96
<b>Cuadro 3</b> Consecuencias psicosociales del entorno violento sobre el individuo a medio plazo .....	96
<b>Cuadro 4</b> Escala de comparación por pares .....	129
<b>Cuadro 5</b> Métodos de calibración en cs QCA y fs QCA.....	134
<b>Cuadro 6</b> Ficha técnica del estudio empírico 1 .....	137
<b>Cuadro 7</b> Ficha técnica del estudio empírico 2 .....	140
<b>Cuadro 8</b> Ficha técnica del estudio empírico 3 .....	144
<b>Cuadro 9</b> Outcome y condiciones del estudio 2: descripción y codificación.....	176
<b>Cuadro 10</b> Outcome y condiciones del estudio3: descripción y codificación.....	199

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Estructura de la Tesis. ....	22
<b>Figura 2</b> Esquema del Marco conceptual. ....	27
<b>Figura 3</b> Situación geográfica de El Salvador .....	35
<b>Figura 4</b> División administrativa de El Salvador .....	36
<b>Figura 5</b> Evolución del Índice de Precios al Consumo en El Salvador .....	41
<b>Figura 6</b> Evolución del comercio exterior de El Salvador 2004-2012 .....	42
<b>Figura 7</b> Composición de las importaciones en el periodo Enero Abril 2013.....	42
<b>Figura 8</b> Composición de las exportaciones en el periodo Enero Abril 2013 .....	43
<b>Figura 9</b> América Central, Deuda del Gobierno Central en % del PIB.....	44
<b>Figura 10</b> Deuda del Gobierno Central, en % del PIB. ....	45
<b>Figura 11</b> Evolución del Índice de Gini en El Salvador 2009-2012.....	46
<b>Figura 12</b> Niveles de Pobreza extrema y relativa según área en 2012. ....	48
<b>Figura 13</b> Evolución de la pobreza en El Salvador 2005-2012.....	47
<b>Figura 14</b> Pirámide demográfica El Salvador 2013.. ....	49
<b>Figura 15</b> Volumen de remesas en millones de dólares de 2000 a 2013.....	51
<b>Figura 16</b> Las fases del emprendimiento según GEM.....	71
<b>Figura 17</b> TEA en función de la edad en El Salvador y LAC. ....	76
<b>Figura 18</b> Recapitulación de Barreras al emprendimiento. ....	87
<b>Figura 19</b> Síntesis de los efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento..	98
<b>Figura 20</b> Países con mayor tasa promedio de homicidios 2004-2009. ....	99
<b>Figura 21</b> Evolución de la tasa de homicidios en El Salvador (2005-2011).. ....	99
<b>Figura 22</b> Tasa de Homicidios por departamento en El Salvador en 2011. ....	100
<b>Figura 23</b> Modelo de decisión multicriterio para compra de ordenador. ....	129
<b>Figura 24</b> Modelo que recoge las principales barreras de los emprendedores a la hora de crear una empresa en El Salvador.....	158
<b>Figura 25</b> Inseguridad Ciudadana como freno al Desarrollo Humano Sostenible .....	218
<b>Figura 26</b> Círculo perverso de la Inseguridad Ciudadana. ....	218

## Acrónimos

AECID: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

ARENA: Alianza Republicana Nacionalista.

CAF: Corporación Andina de Fomento.

CONAMYPE: Comisión Nacional de la Micro Y Pequeña empresa.

DEL: Desarrollo Económico Local.

DHS: Desarrollo Humano Sostenible.

DIGESTYC: Dirección General de Estadística Y Censos.

FAEDPYME: Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa.

FMLN: Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional.

FUNDAUNGO: Fundación Dr. Guillermo Manuel Ungo.

GEM: Global Entrepreneurship Monitor.

IDB: Inter-american Development Bank.

IML: Instituto de Medicina Legal.

INTERPEACE: International Peacebuilding Organization.

IUOP: Instituto Universitario de Opinión Pública.

KIBS: Knowledge Intensive Business Services.

LAC: Latino América y el Caribe.

MINEC: Ministerio de Economía.

MIPYME: Micro Pequeña Y Mediana Empresa.

MYPE: Micro Y Pequeña Empresa

OMS: Organización Mundial de la Salud.

PIB: Producto Interior Bruto.

PNUD: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

PYME: Pequeña Y Mediana Empresa.

TEA: Total early-stage Entrepreneurial Activity.

USAID: United States Agency for International Development.

## Resumen

En los últimos años, el interés sobre el emprendimiento ha ido en aumento debido al reconocimiento de su contribución al crecimiento económico, al aumento de la productividad y al rejuvenecimiento de las redes productivas y sociales. Sin embargo, bajo la perspectiva del Desarrollo Económico Local, siguiendo el paradigma del Desarrollo Humano Sostenible, el emprendedor se convierte en un actor clave para el desarrollo del territorio destacando su contribución desde una visión integral del desarrollo, más allá de la mera creación de riqueza y crecimiento económico. Estimular la aparición de empresas de Alto Potencial (HPF), generadoras de empleo, innovación y de alto valor añadido se consolida como objetivo para el correcto desarrollo de un territorio en las economías basadas en el conocimiento.

La escasa literatura centrada en el estudio de la actividad emprendedora de la región latinoamericana contrasta con los datos de algunos estudios que resaltan su potencial. Latinoamérica tiene uno de los índices de emprendimiento más altos del mundo, pero esto no se refleja en el bienestar de sus ciudadanos, que se sitúa por debajo del de otras regiones emergentes. Es el caso de la república centroamericana de El Salvador, que muestra características similares a las de su región, con altos índices de emprendimiento por necesidad y de fracaso empresarial. Las barreras al emprendimiento que sufren los emprendedores locales pueden surgir de sus propias características personales (edad, género, nivel educativo, motivación, etc...) o de características del entorno en el que llevan a cabo su actividad (entorno social, económico, cultural, etc...), surgiendo limitantes que han sido poco estudiadas por la literatura académica. De esta manera, los altos índices de inseguridad ciudadana que presenta el país podrían constituir una seria amenaza para la actividad emprendedora. Así pues, la finalidad de esta tesis es profundizar en el conocimiento de las barreras que frenan el correcto desarrollo de la actividad emprendedora en el marco del Desarrollo Económico Local, para un país como El Salvador con unas características concretas entre las que destacan los altos índices de inseguridad ciudadana.

Mediante la aplicación de un Proceso Analítico Jerárquico (AHP) a las respuestas de un panel de expertos sobre emprendimiento en El Salvador, se ha logrado jerarquizar las principales barreras al emprendimiento del país. Seguidamente, se ha aplicado un modelo de Análisis Cualitativo Comparativo en su variante crisp set (csQCA) a la base de datos del GEM 2012 de El Salvador con el objetivo de analizar los efectos de varias variables internas y externas, sobre el fracaso empresarial. Finalmente, se ha aplicado un modelo de Análisis

Cualitativo Comparativo en su variante fuzzy set (fsQCA) a la base de datos del GEM 2014 de El Salvador con el objetivo de identificar las variables que afectan al desarrollo de empresas de alto rendimiento en el país.

Los principales resultados obtenidos destacan que las tres barreras más importantes a las que se enfrenta un emprendedor en El Salvador son, por orden de importancia: su nivel de educación, su entorno social (la cantidad de sus contactos y el potencial que le ofrecen) y la inseguridad ciudadana tanto en su componente objetiva como subjetiva. Así mismo, los resultados enfatizan que el uso de asesoramiento profesional es un facilitador para la supervivencia del proyecto emprendedor en el país, en contraposición al uso exclusivo de asesoramiento informal. De la misma forma, se señala el nivel educativo del emprendedor como un factor fundamental para el éxito empresarial. Es interesante destacar que el hecho de ofrecer productos y/o servicios innovadores al mercado, pese a ser un facilitador, no es, sin embargo, condición suficiente para asegurar el éxito de los proyectos emprendedores en fase temprana. Finalmente, los resultados destacan que el emprendedor que tiene como motivación aprovechar oportunidades de mercado es más proclive a generar HPFs, al igual que lo son los emprendedores que presentan un alto nivel educativo. También se destaca el potencial emprendedor femenino que queda desaprovechado en cuanto a creación de HPF, y se identifica la inseguridad ciudadana como un factor del entorno con una alta incidencia negativa sobre las empresas de este tipo.

Estos resultados derivan en la redacción de diversas recomendaciones en políticas de emprendimiento dirigidas a los policy makers de El Salvador y de países con realidades similares. Concretamente se presentan propuestas sobre emprendimiento femenino, servicios de asesoramiento profesional, formación de recursos humanos y reducción de la inseguridad ciudadana y de sus efectos sobre la actividad emprendedora.

## Abstract

Over the past few years, interest in entrepreneurship has been growing due to its contribution to economic growth, productivity growth, and the rejuvenation of social and productive networks. However, under the Local Economic Development, following the Sustainable Human Development paradigm, the entrepreneur becomes a key actor for his or her territory's development, highlighting his or her contribution from an integral vision of development, far beyond the mere wealth creation and economic growth. Stimulating the creation of High Potential Firms (HPF), capable of generating jobs, innovation and high value added products and services, becomes the main goal in the knowledge based economies context.

Only a few literature is available concerning Latin America's entrepreneurial activity. This fact contrasts strongly with the results of some studies that highlight its potential. Latin America's entrepreneurship index is one of the highest of the world, but this is not reflected in its citizens' welfare, which is below the levels of other emerging regions. This is the case of the Central American republic of El Salvador, which shows high necessity driven entrepreneurship and high business failure rates. Entrepreneurship barriers, suffered by the local entrepreneurs, may appear from internal factors (such as age, gender, educational level, motivation, etc...) or external factors (such as social, economic and cultural environment, etc...). The country's high citizen insecurity rates may turn into a major threat to entrepreneurial activity. Consequently, the main objective of this Thesis is to provide more information about the barriers that hinder the correct development of entrepreneurial activity, specially a country with high citizen insecurity rates such as El Salvador, and within the Local Economic Development framework.

By the means of an Analytic Hierarchy Process (AHP), applied to the answers of an expert panel, the main barriers to entrepreneurship in El Salvador have been hierarchized. Then, the crisp set Qualitative Comparative Analysis (csQCA) has been applied to El Salvador's 2012 GEM database, in order to analyze the effects of several internal and external factors in business failure. Finally, a fuzzy set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA) has been applied to El Salvador's 2014 GEM database, in order to identify the variables that affect the High Performance Firm (HPF) creation within the country.

The results highlight that the three main barriers an entrepreneur has to face in El Salvador are his educational level, his social environment and citizen insecurity (both

objective and subjective). Furthermore, the results show that the use of formal advisory services when creating a firm strongly correlates with the subsequent success of the business, as opposed to the exclusive use of informal advisory services. In addition, the educational level of the entrepreneur is an essential factor for business success. However, the offering of innovative products and/or services is not enough to guarantee the success of entrepreneurial projects in the early stage. Finally, the results show that businesses owned by high educated and opportunity driven entrepreneurs are more likely to turn into High Performance Firms. Actually, El Salvador is wasting its female entrepreneurship potential to create HPF, and its high levels of citizen insecurity become a strong barrier to the fostering of this kind of firms.

These results are translated into several entrepreneurship policy recommendations addressed to El Salvador's policy makers and those of countries with similar characteristics. Specifically, the scope of the recommendations include female entrepreneurship, formal advisory services, human resources training, and the reduction of citizen insecurity and its effects on entrepreneurship.

## Resum

En els últims anys, l'interès sobre l'empreniment ha anat en augment degut al reconeixement de la seua contribució al creixement econòmic, a l'augment de la productivitat i al rejuveniment de les xarxes productives i socials. No obstant això, sota la perspectiva del Desenvolupament Econòmic Local, i seguint el paradigma del Desenvolupament Humà Sostenible, l'emprenedor es converteix en un actor clau per al desenvolupament del territori destacant la seua contribució des d'una visió integral del desenvolupament, més enllà de la mera creació de riquesa i creixement econòmic. Estimular l'aparició d'Empreses d'Alt Potencial (HPF, per les seues sigles en anglès), generadores d'ocupació, innovació i d'alt valor afegit es consolida com a objectiu per al correcte desenvolupament d'un territori en les economies basades en el coneixement.

L'escassa literatura centrada en l'estudi de l'activitat emprenedora de la regió llatinoamericana contrasta amb les dades d'alguns estudis que ressalten el seu potencial. Llatinoamèrica té un dels índexs d'empreniment més alts del món, però açò no es reflecteix en el benestar dels seus ciutadans, el qual se situa per davall del d'altres regions emergents. És el cas de la república centreamericana d'El Salvador, que mostra característiques semblants a les de la resta de la seua regió, amb alts índexs d'empreniment per necessitat i de fracàs empresarial. Les barreres a l'empreniment que pateixen els emprenedors locals poden sorgir de les seues pròpies característiques personals (edat, gènere, nivell educatiu, motivació, etc...) o de les característiques de l'entorn en què duen a terme la seua activitat (entorn social, econòmic, cultural, etc.), sorgint limitants que han sigut poc estudiats per la literatura acadèmica. D'aquesta manera, els alts índexs d'inseguretad ciutadana que presenta el país podrien constituir una seriosa amenaça per a l'activitat emprenedora. Així, doncs, la finalitat d'esta tesi és aprofundir en el coneixement de les barreres que frenen el correcte exercici de l'activitat emprenedora en el marc del Desenvolupament Econòmic Local, per a un país com El Salvador amb unes característiques concretes entre les que destaquen els alts índexs d'inseguretad ciutadana.

Per mitjà de l'aplicació d'un Procés Analític Jeràrquic (AHP, per les seues sigles en anglès) a les respostes d'un panell d'experts sobre empreniment en El Salvador, s'ha aconseguit jerarquitzar les principals barreres a l'empreniment al país. A continuació, s'ha aplicat un model d'Anàlisi Qualitativa Comparativa en la seua variant crisp set (csQCA) a la base de dades del GEM 2012 d'El Salvador amb l'objectiu d'analitzar els efectes de diverses variables internes i externes sobre el fracàs empresarial. Finalment, s'ha aplicat un model

d'Anàlisi Qualitativa Comparativa en la seua variant fuzzy set (fsQCA) a la base de dades del GEM 2014 d'El Salvador amb l'objectiu d'identificar les variables que afecten el desenvolupament d'empreses d'alt rendiment al país.

Els principals resultats obtinguts destaquen que les tres barreres més importants a les que s'enfronta un emprenedor en El Salvador són, per orde d'importància: el seu nivell d'educació, el seu entorn social (la quantitat dels seus contactes i el potencial que li ofereixen) i la inseguretat ciutadana tant en la seua component objectiva com subjectiva. Així mateix, els resultats emfatitzen que l'ús d'assessorament professional és un facilitador per a la supervivència del projecte emprenedor en el país, en contraposició a l'ús exclusiu d'assessorament informal. De la mateixa manera, s'assenyala el nivell educatiu de l'emprenedor com un factor fonamental per a l'èxit empresarial. És interessant destacar que el fet d'oferir productes i/o serveis innovadors al mercat, a pesar de ser un facilitador, no és, no obstant això, condició suficient per a assegurar l'èxit dels projectes emprenedors en fase primerenca. Finalment, els resultats destaquen que l'emprenedor que té com a motivació aprofitar oportunitats de mercat és més procliu a generar HPFs, igual que ho són els emprenedors que presenten un alt nivell educatiu. També es destaca el potencial emprenedor femení que queda desaprofitat quant a creació de HPF, i s'identifica la inseguretat ciutadana com un factor de l'entorn amb una alta incidència negativa sobre les empreses d'aquest tipus.

Estos resultats deriven en la redacció de diverses recomanacions en polítiques d'empreniment dirigides als policy makers d'El Salvador i de països amb realitats semblants. Concretament es presenten propostes sobre empreniment femení, serveis d'assessorament professional, formació de recursos humans i reducció de la inseguretat ciutadana i dels seus efectes sobre l'activitat emprenedora.

## Presentación

En la década de los años 80 nace un nuevo concepto para medir el desarrollo de los territorios, basándose en criterios distintos a los utilizados hasta la fecha, que estaban centrados en el crecimiento económico como único indicador.

Se trata del *enfoque del Desarrollo Humano*, que surge para identificar el desarrollo como la expansión de “*las libertades y las capacidades de las personas para llevar el tipo de vida que valoran y tienen razones para valorar*” (PNUD, 2011, p.1). De esta manera el bienestar de los individuos pasa a ser el eje central del desarrollo. Con el tiempo se agregarán tres conceptos fundamentales a la definición del desarrollo humano: empoderamiento, equidad y sostenibilidad (PNUD, 2010a). Se acuña de este modo el concepto de *Desarrollo Humano Sostenible* (DHS), que será adoptado por numerosos organismos internacionales.

Totalmente alineado con el DHS, el enfoque del *Desarrollo Económico Local* (DEL) (Vázquez Barquero, 1988; Albuquerque, 2004a, 2004b) fomenta la acción de los diferentes actores sociales en favor de “*una estrategia más integral de desarrollo orientada a garantizar el empleo productivo, la cohesión social y la subsistencia digna para la mayoría de la población*” (Albuquerque, 2004a, p.17)) manteniendo el necesario respeto al medio ambiente. Así pues, las empresas, como actores sociales encargados del tejido productivo de un territorio, cobran especial relevancia. De esta manera, la existencia de un tejido empresarial liderado por empresarios con capacidad empresarial innovadora a nivel local, queda reconocida como elemento decisivo para poder implementar una estrategia de DEL.

En los últimos años, el interés sobre el emprendimiento ha ido en aumento debido al reconocimiento de su contribución al crecimiento económico, al aumento de la productividad y al rejuvenecimiento de las redes productivas y sociales (Audretsch & Thurik, 2001; Kantis, Ishida & Komori, 2002; Wong, Ho & Autio, 2005; Acs & Amorós, 2008; Liñan & Fernandez-Serrano, 2014). Además, se ha demostrado que el emprendimiento ayuda a revitalizar la identidad regional, dinamizando el proceso de innovación y creando nuevas oportunidades de empleo (Audretsch & Thurik, 2001).

Si bien es cierto que el crecimiento económico es un elemento que afecta directamente al bienestar de los individuos, no es suficiente para comprender el concepto de desarrollo de manera integral (Vargas & Hernández, 2012). Con esta visión, el emprendedor se convierte en un actor clave que no sólo genera actividad económica, sino que, sobre todo, ofrece un aporte fundamental para lograr el DEL (Albuquerque, 2004a). Sin embargo,

tradicionalmente la literatura ha analizado el emprendimiento desde el paradigma del crecimiento económico como fin último, y pocos son los estudios que abordan el emprendimiento desde la óptica del DHS.

En este contexto, existen empresas que mediante la introducción de innovaciones experimentan crecimientos exponenciales tanto en términos económicos como en creación de empleo, y que por tanto ofrecen un gran aporte para el desarrollo del territorio (Henrekson & Johansson, 2010; Haltiwanger, Jarmin & Miranda, 2013). Estas empresas se denominan *High-potential firms* (HPF) (Autio, 2003). Efectivamente, la generación de innovaciones no sólo contribuye de manera específica a mejorar los resultados de la empresa que las implementa, sino que, además, contribuye al bienestar económico y a la creación de riqueza de una región o país (Holcombe, 1998; Wennekers & Thurik, 1999; Braunerhjelm, 2011). Porter (1990) define el estado último de desarrollo de una economía como el *innovation-driven stage*, coincidiendo en los beneficios que aporta la orientación a la innovación del tejido productivo al desarrollo de una economía. Posteriormente, numerosos estudios han reforzado este aporte en lo que acuñan como *entrepreneurial economies* (Kantis, Angelelli & Moori-Koenig, 2004) o las denominadas economías basadas en el conocimiento (Schramm, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio, 2008) añadiendo los beneficios que también se presentan para el desarrollo social de esos territorios. De esta manera, facilitar la aparición de HPF podría ser un objetivo para lograr el correcto desarrollo de un territorio en términos de DEL.

El fenómeno del emprendimiento debe abordarse desde una visión multidisciplinar, teniendo en cuenta no solo factores personales derivados de las características del emprendedor (asunción de riesgo, creatividad, locus de control interno, etc...), sino también factores externos derivados del entorno en el que se encuentra (Aldrich, 2000; Brush et al., 2003). Muchos son los autores que estudian el proceso empresarial como un fenómeno complejo en el que intervienen e interactúan factores situacionales, sociales, culturales y económicos (Gibb & Ritchie, 1982; Shapero & Sokol, 1982; Gartner, 1988; Feldman, 2001; Kantis et al, 2002).

Latinoamérica tiene uno de los índices más altos de actividad emprendedora del mundo (Weeks & Seiler, 2001; Acs, Desai & Klapper, 2008; Allen, Elam, Langowitz & Dean, 2008). No obstante, el dinamismo de sus economías y el bienestar de su población es mucho menor que el de otras regiones emergentes. Ello obedece, especialmente, a los altos índices de emprendimiento por necesidad y al bajo valor añadido que tienen las

oportunidades en Latinoamérica (Kantis, Angelelli & Moori-Koenig, 2004; Autio, 2005; Minniti, Bygrave & Autio, 2006; Amorós & Cristi, 2008). Estas características se ven reflejadas en las altas tasas de fracaso empresarial de la región (Sánchez-Masferrer, 2013) pero no son las únicas que frenan el emprendimiento. Las economías latinoamericanas necesitan convertir el autoempleo o las actividades emprendedoras de bajo valor añadido, en emprendimiento basado en la innovación (Miles, Miles & Snow, 2005).

A pesar de los esfuerzos en términos de democracia, derechos de propiedad y estabilidad macroeconómica que se han llevado a cabo en la región en los últimos 20 años, áreas como la educación, la creación de conocimiento y una reforma económica siguen sin ser potenciadas (Acs & Amorós, 2008). De esta manera, debido a las numerosas restricciones existentes para poder generar empresas basadas en el conocimiento, no se puede hablar de verdaderas economías emprendedoras (*entrepreneurial economies*) basadas en la innovación y competitividad (Kantis et al., 2004). En palabras de Amorós y Cristi (2008), generalmente los países en América Latina presentan características de economías planificadas (*managed economies*) y por tanto se corresponderían con el régimen que Schumpeter (1912, 1950) denomina *Schumpeter Mark II Regime*, en el que las Pymes no tienen prácticamente acceso a la innovación, y la producción de sus bienes y servicios es de bajo valor añadido en comparación con las grandes empresas que allí operan y que están muy concentradas.

Así, pese a que los países de la región tienen influencias culturales latino-europeas, muestran grandes diferencias sociales, culturales y económicas que tienen su impacto sobre el tamaño y las características de las empresas de su territorio. Sin embargo, mientras en Europa y Norteamérica se han llevado a cabo numerosas investigaciones sobre las actividades empresariales, pocos son los estudios que se centran en los países latinoamericanos (de Arruda, 2009).

El Salvador es un pequeño país centroamericano que, al igual que la mayoría de los países de la región, tiene unos Índices de Desarrollo Humano que lo clasifican dentro del grupo de países de desarrollo humano medio (PNUD, 2013a). Las circunstancias en las que se lleva a cabo la actividad emprendedora en el país determinan la calidad y la cantidad de la actividad emprendedora que se desarrolla en su territorio, así como el éxito o fracaso de las iniciativas emprendedoras. El Salvador presenta índices de inseguridad ciudadana muy superiores a los de la región (Convención de Ginebra, 2011).

Siguiendo los principios del DEL, todo aquello que limite la capacidad de los empresarios locales, su capacidad innovadora y su capacidad para combinar los factores productivos de la manera más eficaz y eficiente posible con el objetivo de ser suficientemente productivos para competir en los mercados, será constituyente de una barrera al emprendimiento (Albuquerque, 2003). De esta manera se distinguen barreras político-administrativas (Van Stel, Storey & Thurik, 2007; Más-Verdú, Baviera-Puig & Martínez-Gómez, 2009; Aghion, 2011; Kerr & Nanda, 2011), barreras derivadas del entorno macroeconómico (Audretsch & Acs, 1994, Kantis et al., 2002; Klapper & Richmond, 2011), barreras derivadas del entorno socio-cultural (Shapiro & Sokol, 1982; Aldrich & Zimmer, 1986; Shane, 1993; Thornton, Ribeiro-Soriano & Urbano, 2011) y en el contexto latinoamericano también destaca la inseguridad ciudadana (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011a; IDB, 2014). Pese a la importancia de esta última barrera, resulta interesante la falta de estudios que expliquen el impacto de los conflictos violentos en el nivel microeconómico o en el emprendimiento (Brück, Naudé & Verwimp, 2013).

Conocer las barreras para el emprendimiento existentes en un territorio, permite guiar a los *policy makers* en el desarrollo e implementación de políticas de fomento del emprendimiento. Estas políticas han tenido distintos rendimientos en países desarrollados y países en desarrollo, como consecuencia de las diferencias existentes en las estructuras económicas locales (Acs & Szerb, 2007). Sin embargo la gran mayoría de estudios se han ido realizando en países desarrollados con estructuras financieras, políticas y educativas bien establecidas, convirtiéndose entonces en herramientas no válidas para contextos menos desarrollados. De esta manera, aflora la importancia de crear planes de fomento del emprendimiento ad hoc, para que cada solución se adapte al territorio y a sus características concretas (Boettke & Coyne, 2009). La importancia del territorio es tal que, incluso dentro del conjunto de países en desarrollo, no se pueden generalizar recetas exitosas ya que un país puede tener restricciones concretas que otros no tengan (Henrekson & Stenkula, 2010).

En el presente trabajo, se estudia el emprendimiento en El Salvador, un pequeño país centroamericano que presenta altos índices de Inseguridad Ciudadana. Con ello se pretende hacer recomendaciones dirigidas a los *policy makers* que actúan en entornos similares con el objetivo último de ayudar al DHS de esos territorios mediante el fomento del DEL.

## Objetivos

La finalidad de esta tesis es profundizar en el conocimiento de las barreras que frenan el correcto desarrollo de la actividad emprendedora en el marco del Desarrollo Económico Local, para un país como El Salvador con unas características concretas entre las que destacan los altos índices de Inseguridad Ciudadana. El conocimiento resultante de la investigación debe brindar información a los *policy makers* con el objetivo de aportar conocimiento a la hora de implementar políticas de fomento del emprendimiento con el fin último de alcanzar mayores niveles de DHS en el territorio. De esta manera los objetivos generales que se plantean son:

- Abordar el emprendimiento desde un paradigma distinto: frente al crecimiento económico, este trabajo estudia el emprendimiento como parte esencial para lograr el Desarrollo Económico Local.
- Aportar nuevos estudios a la literatura centrada en los países de América Latina.
- Ofrecer un nuevo estudio que explique el impacto de los conflictos violentos en el nivel microeconómico.
- Aportar recomendaciones a los *policy makers* que pretendan fomentar el emprendimiento en países con características similares a las de El Salvador.

Para alcanzar estos objetivos generales se pretende alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Clasificar por su importancia las principales barreras al emprendimiento en El Salvador
- Identificar los principales factores que suponen el fracaso/éxito de los proyectos emprendedores en El Salvador
- Identificar los principales factores que facilitan la creación de modelos de emprendimiento de alto potencial (HPF)

## Estructura

La estructura de esta Tesis consta de cuatro partes como ilustra la Figura 1.



Figura 1. Estructura de la Tesis.

La primera parte se titula “Marco” y está compuesta por cuatro capítulos: (1) Antecedentes, (2) Emprendimiento, (3) Barreras al emprendimiento: el caso de la Inseguridad Ciudadana, y (4) Políticas de emprendimiento. En esta parte se encuentra el marco conceptual necesario para empezar a abordar la investigación, así como el marco contextual para poder acercarnos a la realidad salvadoreña y de esta forma entender mejor el contexto en el que se desarrolla la presente investigación.

La segunda parte, “Metodología”, permite conocer en profundidad tanto los instrumentos de recolección de información que se han utilizado en la investigación, como el diseño metodológico implementado. Concretamente se han aplicado el Analytic Hierarchy Process (AHP), y el Qualitative Comparative Analysis (QCA) en dos de sus variantes: Crisp Set (cs QCA) y Fuzzy Set (fsQCA).

Estas dos técnicas de análisis son relativamente modernas y se han aplicado de la siguiente forma:

- Para jerarquizar las barreras que frenan la actividad emprendedora en El Salvador se ha aplicado un modelo de análisis de decisión multicriterio: el Proceso Analítico Jerárquico o AHP desarrollado por Saaty (1980).
- Para analizar los efectos del asesoramiento formal e informal, del nivel educativo del emprendedor, del grado de innovación de la empresa creada y de variables demográficas como el género y la edad del emprendedor sobre el fracaso empresarial en el caso de El Salvador se ha aplicado un modelo de Análisis Cualitativo Comparativo en su variante *crisp set csQCA* (Ragin, 2000).
- Finalmente, para identificar las variables que afectan al desarrollo de empresas de alto rendimiento se ha aplicado un modelo de Análisis Cualitativo Comparativo en su variante *fuzzy set-fsQCA* (Ragin, 2000).

Así mismo, las bases de datos explotadas han sido las del Global Entrepreneurship Monitor-GEM de El Salvador de los años 2012 y 2014 ya que estos datos se han recolectado mediante un sistema ampliamente validado y aceptado que permite la generalización de los resultados debido a la representatividad de la muestra.

La tercera parte, titulada “Estudios Empíricos”, está dividida en tres capítulos, correspondiendo cada uno a un artículo de investigación. Cada artículo aborda un aspecto específico de la investigación con el fin de alcanzar el objetivo general de esta tesis. Dos de estos artículos ya han sido aceptados en la revista *Journal of Business Research*, incluida en el Journal of Citation Reports –JCR y otro aparece en la revista *Lecture Notes in Business Information Processing-LNBIP* indexada en ISI y Scopus.

El primer artículo<sup>1</sup> tiene como título “***¿Supone la Inseguridad Ciudadana una barrera al emprendimiento en El Salvador? Un Analytic Hierarchy Process (AHP)***”. El objetivo de este artículo es jerarquizar las barreras al emprendimiento existentes en El Salvador con el objetivo de clasificarlas por su impacto y señalar la importancia que tiene la inseguridad ciudadana como freno para la actividad emprendedora del país. Este estudio empírico supone una investigación exploratoria que facilitará el diseño del resto de estudios empíricos.

El segundo artículo<sup>2</sup> se titula “***Análisis del fracaso empresarial en El Salvador mediante el uso de crisp set QCA (csQCA)***”. Este artículo mide la incidencia de varias variables sobre el éxito/fracaso de los nuevos emprendimientos salvadoreños utilizando la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor - GEM. Las variables elegidas han sido el tipo de asesoramiento, el nivel educativo del emprendedor, el grado de innovación de la empresa creada, el género y la edad del emprendedor.

El tercer artículo<sup>3</sup> se titula “***¿Cómo potenciar la aparición de High Potential Firms en El Salvador? Aplicación del fuzzy set QCA (fsQCA)***”. En este artículo se identifican las variables del perfil del emprendedor que facilitan el desarrollo de empresas de alto potencial, y se contrasta si los altos índices de inseguridad ciudadana son un freno para la aparición de este tipo de empresas, tan beneficiosas para el desarrollo económico y social del territorio.

---

<sup>1</sup> Publicado en la revista *Lecture Notes in Business Information Processing* indexada en ISI Proceedings, DBLP, EI y Scopus.

<sup>2</sup> Publicado en la revista *Journal of Business Research*, indexada en el Journal of Citation Report – JCR.

<sup>3</sup> Aceptado para su publicación en la revista *Journal of Business Research*, indexada en el Journal of Citation Report – JCR.

Finalmente, la cuarta parte “Conclusiones”, resume las principales conclusiones de la Tesis con el propósito de formular recomendaciones a los *policy makers* que pretendan fomentar el emprendimiento innovador y generador de empleo en entornos similares al de El Salvador, con el objetivo de seguir la senda del Desarrollo Económico Local siempre bajo el paradigma del Desarrollo Humano Sostenible. Las limitaciones a las que se enfrenta el presente estudio se abordan en último lugar.

# **A - MARCO**

La Figura 2 refleja el hilo conductor que se ha seguido a lo largo de esta primera parte titulada “Marco”. Efectivamente, el paradigma elegido para abordar la cuestión corresponde al *Desarrollo Humano Sostenible*, dentro del cual podemos encontrar la teoría del *Desarrollo Económico Local*. Existen cinco dimensiones que hay que tener en cuenta para poder implementar una estrategia DEL: Económica o microeconómica, Educación y formación de recursos humanos, Socio-cultural e institucional, Político-administrativa o mesoeconómica, y Ambiental. Concretamente la *dimensión Microeconómica* hace referencia a la existencia de un tejido productivo eficiente y eficaz orientado a la innovación, y por tanto es en esta dimensión donde se localiza el *emprendimiento*. Sin embargo la actividad emprendedora dependerá de condicionantes o barreras que supondrán una dificultad para su correcto desarrollo. Estas barreras se han clasificado entre barreras *Político-administrativas* y barreras *Socio-económicas*. Entre las barreras socio-económicas encontramos la *Inseguridad Ciudadana*, la cual supone un freno para el emprendimiento de manera directa en tanto en cuanto supone una *Barrera de Entrada*, una *merma de la Productividad* de las empresas y un freno a la *Actitud Emprendedora y Creatividad* de los individuos. Indirectamente también supone un freno en términos de *Coste de Oportunidad* y de *disminución de la Demanda Agregada*.

En este sentido y tal y como se verá a lo largo del estudio, los *policy makers* deben promover *Políticas de fomento del emprendimiento* que reduzcan todas las barreras existentes, entre las que se encuentra la inseguridad ciudadana. De esta manera se generará mejor y mayor emprendimiento en el territorio, siguiendo la senda del DEL y apuntando al DHS.

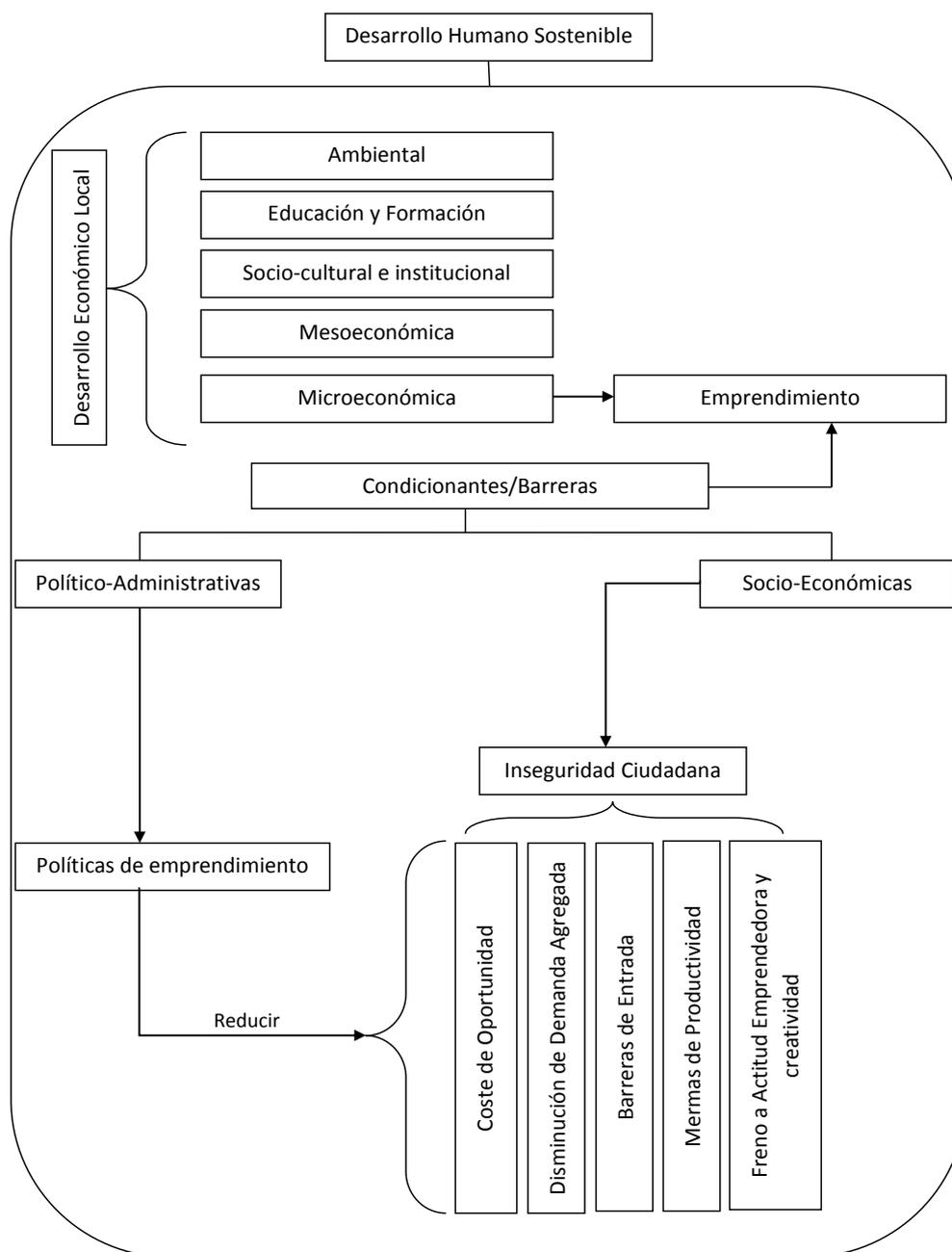


Figura 2. Esquema del Marco conceptual.

## **1. Antecedentes**

En este primer capítulo se pretende, por un lado, definir el paradigma en el que se encuentra la presente investigación exponiendo el concepto de Desarrollo Económico Local en el marco del Desarrollo Humano Sostenible, y por otro, contextualizar la investigación exponiendo las principales características del territorio salvadoreño para introducir al lector en el contexto concreto de la investigación. De esta manera mediante este primer capítulo se define tanto el paradigma de la investigación como su marco contextual con el objetivo de situar al lector.

### **1.1 Desarrollo**

#### ***1.1.1 Desarrollo Humano Sostenible***

El enfoque del Desarrollo Humano nace en la década de los años 80 como alternativa al paradigma existente en la época en el que se equiparaba el desarrollo de un territorio única y exclusivamente a su crecimiento económico, otorgándole al incremento de la producción de bienes y servicios reflejado en el PIB, una condición suficiente para conocer el grado de bienestar de los ciudadanos (Griffith, 2000). Teorías neoliberales como la del derrame, “*según las cuales bastaba con el crecimiento de los grandes grupos concentrados ya que estos últimos difundirían los beneficios hacia el resto de la sociedad productiva y laboral*” (Elgue, 2007, p.47), han quedado totalmente desacreditadas por la historia reciente puesto que el goteo esperado desde las clases sociales superiores nunca llegó a las clases inferiores. Si bien es cierto que el crecimiento económico es un elemento que afecta directamente al bienestar de los individuos, no es suficiente para comprender el concepto de desarrollo de manera integral (Vargas & Hernández, 2012), puesto que este tipo de desarrollo incorpora muchos otros elementos. De esta manera, en los años 90, el enfoque del Desarrollo Humano empieza a cobrar especial relevancia, manifestada especialmente con la apropiación de este enfoque integral por parte de los principales organismos internacionales.

Gracias al trabajo de economistas como el premio Nobel Dr. Amartya Sen, padre de la teoría del Desarrollo Humano, o, el Dr. Mahbub ul Haq, autor de los primeros informes sobre Desarrollo Humano del PNUD en los años 90, se va dando forma a esta nueva perspectiva del desarrollo. El enfoque de las capacidades de Amartya Sen es un buen punto de partida, y pese a sus limitaciones, es fundamental para lograr definir el desarrollo humano como:

*“un proceso en el cual se amplía las oportunidades del ser humano. En principio, estas oportunidades pueden ser infinitas y cambiar con el tiempo. Sin embargo, a todos los niveles del desarrollo, las tres más esenciales son disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente. (...) Otras oportunidades altamente valoradas por muchas personas, van desde la libertad política, económica y social, hasta la posibilidad de ser creativo y productivo, respetarse a sí mismo y disfrutar de la garantía de los derechos humanos.”* (PNUD, 1990, p.34)

Este enfoque pone por primera vez al individuo en el centro del debate exponiendo que *“el desarrollo humano tiene que ver con la expansión de las libertades y las capacidades de las personas para llevar el tipo de vida que valoran y tienen razones para valorar. Son conceptos más amplios que los de las necesidades básicas”* (PNUD, 2011, p.1). La lucha contra la pobreza y las desigualdades, y el bienestar de los individuos priman sobre todo lo demás y de esta manera, el desarrollo humano se define como:

*“la expresión de la libertad de las personas para vivir una vida prolongada, saludable y creativa; perseguir objetivos que ellas mismas consideran valorables; y participar activamente en el desarrollo sostenible y equitativo del planeta que comparten. Las personas son los beneficiarios e impulsores del desarrollo humano, ya sea como individuos o como grupo.”* (PNUD, 2010a, p.24).

Es aquí donde aparecen al lado del concepto de bienestar, los conceptos de empoderamiento, equidad y sostenibilidad.

Se busca que el individuo sea actor de su propio desarrollo y para eso se habla de empoderamiento. Los individuos deben interiorizar sus derechos, ser independientes para tomar sus propias decisiones y adoptar un papel activo e influyente en los procesos políticos de cambio en la senda del desarrollo humano.

La equidad es otro concepto que incorpora la definición propuesta por el Informe de Desarrollo Humano del PNUD en 2010. No puede existir desarrollo humano si existen tratos discriminatorios entre miembros de una misma comunidad o si todos los miembros de esa sociedad no tienen las mismas oportunidades respecto a derechos fundamentales. La equidad es importante pues todos los procesos en los que aseguramos que se está respetando la equidad son procesos justos.

Por último, añade el concepto de sostenibilidad, principio que fue utilizado por primera vez aplicado al desarrollo en el informe de Naciones Unidas “*Our common future*” (Brundtland, 1987) en el que se mostraba una preocupación por los costes ambientales derivados del desarrollo económico de la época. Se habla de Desarrollo Humano Sostenible cuando los logros alcanzados bajo el enfoque del Desarrollo Humano pueden mantenerse en el tiempo sin perjuicio del medio ambiente, teniendo en cuenta que los recursos naturales son limitados y que el entorno es nuestro medio de vida y la herencia que dejaremos a las generaciones futuras. Es lo que se denomina equidad *intergeneracional* (PNUD, 2011). A este respecto y siguiendo el principio de la universalidad, tan importante es la consecución de la equidad *intrageneracional*, como de la equidad *intergeneracional* (Anand & Sen, 1994), favoreciendo así la justicia distributiva.

La definición del Desarrollo Humano que propone el PNUD en el año 2010 se corresponde con lo que se define como el Desarrollo Humano Sostenible y tiene como objetivo “*potenciar las capacidades humanas, expandir las libertades individuales y la convivencia armoniosa con el resto de las especies integrantes del planeta*” (Vargas & Hernández, 2012, p.96).

Una vez definido el concepto de Desarrollo Humano Sostenible, aparece la necesidad de conocer a qué escala se debe actuar para poder conseguir ese fin último.

*“En sintonía con esa senda del pensamiento de la sostenibilidad que tiene un carácter integral, (...) la ordenación del territorio, con su plural andamiaje, reaparece con fuerza para la implementación del Desarrollo Sostenible desde las escalas locales y para la incorporación de la democracia participativa con criterio de equidad y justicia distributiva.”* (Allende, 1998, p.119)

Se entiende pues lo local como aquel espacio que pertenece a algo más global, de manera que la disyuntiva entre lo global y lo local desaparece, para convertirse en espacios, y por tanto procesos, de desarrollo complementarios (Borja & Castells, 1997).

### ***1.1.2 Desarrollo Económico Local***

La definición de Desarrollo Local varía dependiendo del enfoque que le dan los distintos académicos al concepto. De esta forma, según Boisier (1997; 1999), lo local se entiende como un proyecto colectivo, donde sus habitantes otorgan sentido a su territorio, en la medida en que comparten sus significaciones, su identidad e historia; por lo tanto,

siguiendo a este autor, no preexiste como entidad. En esta línea, el elemento potencial de lo *local* radica en la relación con el territorio, que construyen los actores y agentes que inciden en su desarrollo. Así pues, lo local es una construcción social e histórica, que se llena de contenidos a partir de los significados de sus habitantes.

Para Gallichio (2004), el desarrollo local es un proceso complejo, donde los agentes, sectores y fuerzas de un territorio determinado y limitado, conciertan, cooperan y participan con el propósito de impulsar un proyecto común. Para este autor, la generación de crecimiento económico, cambio social y cultural, sostenibilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial, son los elementos que permiten elevar la calidad de vida y el bienestar de los habitantes de un territorio y por ende, enfrentar de forma adecuada, los retos de la globalización y las transformaciones de la economía internacional.

Desde una perspectiva económica, debe existir una estrategia a nivel local, en armonía con los esfuerzos de ajuste macroeconómico y externo, que potencie “*la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión y socio-institucionales en el conjunto de los diferentes sistemas productivos locales y tejido de empresas existente*” (Albuquerque, 2003, p.6). Se trata de un desarrollo endógeno que también aprovecha las oportunidades exógenas, un desarrollo de abajo arriba (*bottom up*) que de la misma manera otorga importancia al papel de los diferentes niveles de la Administración Pública, y donde las relaciones de la unidad local con su entorno tienen gran relevancia. El Desarrollo Local se define como un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local (Vázquez Barquero, 1988). Según el autor, este nivel de desarrollo se articula entorno a tres dimensiones: económica, sociocultural y político-administrativa.

Otros autores desarrollan esta idea otorgando más contenido a las tres dimensiones (Coffey & Polèse, 1985; Stöhr, 1985). De esta manera, la dimensión económica se caracteriza por un sistema productivo que permite el uso eficiente de los factores de producción, la generación de economías de escala y el aumento de la productividad hasta niveles que aumentan la competitividad en los mercados; la dimensión socio cultural viene definida por un sistema de relaciones económicas y sociales, unas instituciones locales y un conjunto de valores que sirven de base para el proceso de desarrollo; y la dimensión político-administrativa, caracterizada por la creación de un entorno local favorable y el impulso del desarrollo mediante iniciativas implementadas a nivel local.

Siguiendo estas tendencias y ahondando en la dimensión económica del desarrollo local, se acuña un nuevo concepto, el DEL, que pronto será adoptado por organismos internacionales como la OIT. De esta manera, el DEL se define como,

*“un proceso de desarrollo participativo que fomenta los acuerdos de colaboración entre los principales actores públicos y privados de un territorio, posibilitando el diseño y la puesta en práctica de una estrategia de desarrollo común a base de aprovechar los recursos y ventajas competitivas locales en el contexto global, con el objetivo final de crear empleo decente y estimular la actividad económica”.* (Rodríguez-Pose, 2001, p.9)

Los objetivos del Desarrollo Económico Local están en perfecta consonancia con los del Desarrollo Humano Sostenible, fomentando la acción de los diferentes actores sociales en favor de *“una estrategia más integral de desarrollo orientada a garantizar el empleo productivo, la cohesión social y la subsistencia digna para la mayoría de la población”*(Alburquerque, 2004<sup>a</sup>, p.17) manteniendo el necesario respeto al medio ambiente.

Es importante recalcar que la existencia de un tejido empresarial formado por Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMEs) y cooperativas lideradas por empresarios con capacidad empresarial innovadora a nivel local es un elemento decisivo para poder implementar una estrategia DEL. Alburquerque (2004a) señala que este es un componente fundamental para alcanzar el desarrollo y por tanto, en caso de no existir, se requiere su construcción social. Es por esto que surge la necesidad de fomentar las actitudes creativas e innovadoras *“desde la base misma del sistema escolar en relación con los aspectos específicos del territorio y medio ambiente concretos”* (Alburquerque, 2004a, p.18). Queda patente pues que el entorno en el que se desenvuelvan los empresarios innovadores estará lleno de oportunidades y amenazas, favoreciendo o limitando la senda hacia el DEL y por tanto no existe una receta universal, sino una infinidad de casos con sus peculiaridades que hay que tener en cuenta. Desde un punto de vista administrativo, la descentralización es de especial relevancia para alcanzar el DEL, ya que de esta forma las administraciones más cercanas a los ciudadanos y por tanto más conscientes de sus problemáticas, tienen la capacidad de acción para solventarlas (Alburquerque, 2004b). Esto no exime al Estado central de aprovechar las economías de escala en su oferta de servicios, concentrando una parte de ellos por el bien común.

Profundizando aún más, existen cinco grandes dimensiones que hay que tener en cuenta para poder llevar a cabo una estrategia DEL (Vázquez Barquero, 1988; Alburquerque, 2004a, 2004b):

- **Económica o microeconómica**, donde los empresarios locales, con capacidad innovadora, combinan los factores productivos de la manera más eficaz y eficiente posible con el objetivo de ser suficientemente productivos para competir en los mercados, y donde el conjunto de la cadena productiva facilita la incorporación de innovaciones.

- **Educación y formación de recursos humanos**, donde se adecua la oferta educativa y formativa a las necesidades de innovación de los sistemas productivos locales teniendo en cuenta sus características concretas. No es suficiente con ofrecer una educación generalista básica, hace falta satisfacer las necesidades concretas del sistema productivo local, favorecer la creatividad y la adopción de nuevas tecnologías.

- **Socio-cultural e institucional**, donde tanto el sistema de principios y valores de la ciudadanía como las instituciones locales impulsan y respaldan el propio proceso de desarrollo.

- **Político-administrativa o mesoeconómica**, donde la gestión local y regional facilitan la concertación público-privada a nivel territorial y la creación de entornos innovadores favorables al desarrollo productivo y empresarial. Se entiende como entorno innovador, el entorno que permite la difusión de innovaciones, donde existe cooperación y redes en el tejido empresarial local, Infraestructuras básicas, servicios de desarrollo empresarial, un Sistema Territorial de Formación Profesional, un Sistema Territorial de Información y un Sistema Regional de I+D+i. En esta dimensión cobra especial relevancia la descentralización para la consecución del DEL “*dotando a los territorios del máximo de autonomía y libertad*” (Alburquerque, 2004<sup>a</sup>, p.20).

- **Ambiental**, donde se presta especial atención a las características del medio natural a escala local para asegurar la sostenibilidad del desarrollo emprendido.

Conocidas las dimensiones, es posible identificar los actores que están vinculados con las distintas dinámicas de un territorio, cuya participación es fundamental para alcanzar el DEL. Entre los principales actores se pueden mencionar (Enríquez-Villacorta, 2005):

- **Los gobiernos locales:** Tienen las competencias y las responsabilidades que les otorga el código municipal para el desarrollo de las condiciones físicas y la

administración pública de sus territorios. Además, la municipalidad es un actor territorial capaz de movilizar recursos locales, posee un mayor conocimiento de las necesidades de la localidad, y es la instancia electa popularmente, legalmente constituida y que tienen la representación del municipio.

- **Las empresas privadas:** Todas, sin importar tamaño o sector, así como los tejidos empresariales, por ser los ejecutores de las actividades económicas y por lo tanto poseedores de un conocimiento específico sobre las mismas y de visión empresarial.

- **Los centros de formación y/o capacitación públicos y privados:** Son actores clave para contribuir a la formación y capacitación del capital humano de las localidades. Esta formación deberá adecuarse a las características del tejido empresarial local y deberá potenciar la creatividad y la adopción de innovaciones tanto tecnológicas como organizativas.

- **El gobierno central:** Su participación es determinante para contribuir a la articulación de la dinámica económica local y nacional, en las áreas y aspectos que sean requeridos por los actores involucrados, y particularmente en la creación de condiciones físicas del territorio apropiadas al DEL.

- **La población organizada:** Si las dinámicas económicas de una localidad están orientadas por una visión estratégica de desarrollo, éstas tienen que haber sido construidas teniendo en cuenta los puntos de vista de la mayoría de actores de una localidad, dentro de los cuales se encuentra la población organizada en sus distintas variantes asociativas.

- **Otras organizaciones:** Organizaciones que trabajan para el desarrollo local y representan un apoyo importante para las localidades en términos financieros y técnicos, aspectos donde en muchas ocasiones los territorios son débiles. En este apartado destacan las Agencias de Cooperación y las Organizaciones No Gubernamentales.

La participación de todos los actores locales es requisito básico para alcanzar el DEL, pero el bloqueo al desarrollo económico local puede provenir de dificultades ambientales, políticas o sociales. Entre las sociales se citan aquellas en las que existe violencia extrema e irrespeto al derecho a la vida (Cuervo González, 1998). La presente investigación se centrará en la dimensión microeconómica, donde la existencia de una estructura productiva formada por empresas y micro empresas eficientes, eficaces y con capacidad innovadora, es uno de los pilares fundamentales para alcanzar el DEL. Más concretamente, este estudio pretende

enfocarse en la capacidad de emprender de los individuos que forman parte de un territorio concreto. A continuación se describe el contexto en el que se desarrolla la presente investigación.

## 1.2 **Marco contextual: El Salvador**

### 1.2.1 *Contexto geo-administrativo*

Según datos de la embajada de El Salvador en Washington<sup>4</sup>, la república de El Salvador es el país más pequeño del istmo centroamericano, ubicado entre América del Norte y América del Sur, ocupando un territorio de 20.742 Km<sup>2</sup> en el hemisferio Norte y Occidental. El país comparte sus fronteras con Guatemala al Oeste, Honduras al Norte y Este, y Nicaragua al Sureste, en la región del Golfo de Fonseca. Sus costas son bañadas por aguas internacionales del Océano Pacífico tal y como refleja la Figura 3.



Figura 3. Situación geográfica de El Salvador. Tomada de [www.elsalvador.org](http://www.elsalvador.org)

Su capital, y ciudad más importante tanto en términos de población, como en términos económicos, es San Salvador. El mapa político-administrativo se conforma de 14 departamentos (Figura 4) que se agrupan en cuatro zonas geográficas: occidental, central, paracentral y oriental, sumando un total de 39 distritos y 262 municipios.

<sup>4</sup><http://www.elsalvador.org/index.php/el-salvador/informacion-general>



Figura 4. División administrativa de El Salvador. Tomada de [www. mapadeelsalvador.com](http://www.mapadeelsalvador.com)

Los catorce departamentos se agrupan de la siguiente forma:

- Zona occidental: Ahuachapán, Santa Ana y Sonsonate.
- Zona oriental: Usulután, San Miguel, Morazán y La Unión.
- Zona central: La Libertad, Chalatenango, Cuscatlán y San Salvador.
- Zona paracentral: La Paz, Cabañas y San Vicente.

Siguiendo con la información proporcionada por la embajada de El Salvador en Washington, esta nación centroamericana está compuesta de valles, altiplanos, volcanes, una zona costera plana, la cadena de montañas de la Sierra Madre y la Costa Pacífica que se extiende sobre 320 kilómetros. Esta orografía tan diversa permite constatar grandes contrastes, tanto en el entorno natural, como en el clima. De una manera general, El Salvador cuenta con una zona tórrida septentrional que determina su condición climática cálida durante la mayor parte del año, con una temperatura media de 28 grados centígrados y dos estaciones bien diferenciadas por el volumen de precipitaciones: la estación seca de noviembre a abril y la estación lluviosa de octubre a mayo.

Debido a las características de su posición geográfica y orografía, la república salvadoreña sufre con cierta frecuencia desastres naturales<sup>5</sup>. En enero de 2001 se produjo el más reciente sismo de gran magnitud, en el que los daños personales y materiales fueron cuantiosos. Así mismo, huracanes, tormentas y depresiones tropicales son bastante

<sup>5</sup>[http://www.sv.undp.org/content/el\\_salvador/es/home/countryinfo/](http://www.sv.undp.org/content/el_salvador/es/home/countryinfo/)

frecuentes, siendo el huracán Mitch el que peores consecuencias ha dejado en los últimos años.

### *1.2.2 Contexto político*

#### **El conflicto civil**

Según el informe de la Comisión de la Verdad para El Salvador de 1993<sup>6</sup>, durante el siglo XX han sido varios los conflictos que han tenido lugar en el territorio salvadoreño, la mayoría de carácter civil, impulsados por los continuos golpes militares y las revueltas ciudadanas que surgían en consecuencia, fruto de las grandes desigualdades entre ricos y pobres. En la actualidad, la situación política del país viene marcada por la reciente guerra civil que terminó en 1992, y desde la cual la ONU supervisa todos los comicios electorales.

En 1980, la tensión entre el gobierno de derechas y la oposición de izquierdas deriva en una guerra civil que será alimentada por la contienda mundial entre el bloque comunista y los Estados Unidos de América. Así pues, la oposición de izquierdas apoyada por fuerzas campesinas y el movimiento obrero, se organizan y forman un frente popular llamado *Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional-FMLN*, en homenaje al líder campesino asesinado a principios de siglo por el ejército en una sublevación. Este frente guerrillero recibió el apoyo de la Unión Soviética, Cuba y Nicaragua, que en ese periodo estaba bajo el mando del Frente Sandinista de Liberación Nacional. Es importante resaltar que gran parte del movimiento se vio alimentado por el apoyo de miembros de la iglesia que profesaban la Teología de la liberación, motivando a la clase obrera y campesina a luchar por sus derechos. Este hecho explica el gran número de asesinatos de curas, monjas y monjes cometidos por el ejército salvadoreño. Especialmente relevantes fueron los asesinatos de Monseñor Romero el 24 de Marzo de 1980 y de los mártires de la UCA, seis padres jesuitas españoles que fueron asesinados de noche en la Universidad Centro Americana “José Simeón cañas” en 1989.

Por su parte, las *Fuerzas Armadas de El Salvador-FAES*, formadas por el ejército y la policía, recibieron el apoyo de Estados Unidos de América para luchar contra el avance del FMLN. Grupos paramilitares, apoyados por grandes terratenientes y empresarios, se

---

<sup>6</sup> Fuente: Comisión de la Verdad para El Salvador (1993). *De la Locura a la Esperanza: La Guerra de los Doce Años en El Salvador*. San Salvador: Editorial Universitaria, Universidad de El Salvador. Recuperado a partir de <http://www.uca.edu.sv/publica/idhuca/cv.pdf>

conformaron como escuadrones de la muerte que castigaban con especial crueldad las zonas de donde recibía el mayor apoyo el FMLN.

A partir de 1990, la ONU media en el conflicto y consigue que el 16 de enero de 1992 se firmen los Acuerdos de Paz en Chapultepec en México dejando un saldo de 75.000 muertos.

Sin conocer estos hechos recientes no se puede entender el entorno político actual de El Salvador dominado por dos grandes actores que tienen su origen en la Guerra Civil.

### **Las dos grandes fuerzas políticas de El Salvador**

En la actualidad el entorno político de El Salvador viene regulado por la Constitución de 1983<sup>7</sup> en la que se expresa en el Artículo 85 que “*el sistema político salvadoreño es pluralista y se expresa por medio de los partidos políticos, que son el único instrumento para el ejercicio de la representación del pueblo dentro del Gobierno*”. En este contexto destacan dos partidos:

- **Alianza Republicana Nacionalista (ARENA):** Partido que estuvo en el gobierno de 1989 a 2009. Apoya políticas conservadoras y un modelo económico liberal. Fue fundado por un militar y una gran empresaria durante la guerra civil para hacer frente al FMLN. Se han encontrado vínculos entre el partido y los escuadrones de la muerte que operaron durante la guerra civil cometiendo graves asesinatos. Fruto de los sucesivos gobiernos de neoliberales de ARENA son las buenas relaciones con los Estados Unidos de América, que apoya al estado salvadoreño por su afinidad y de cuyo apoyo surgió la aprobación del *Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana*.

- **Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN):** Principal partido de la oposición desde 1992, que llegó al gobierno en 2009 y tras su reelección en 2014, es el actual partido del gobierno. Partido creado en 1992 tras el tratado de Paz, el FMLN es el brazo político del FMLN que luchó durante la guerra civil contra las FAES, y por tanto sigue una ideología de izquierdas. En su primer mandato (2009-2014), Mauricio Funes asumió la presidencia del gobierno que se propuso impulsar una reforma política del Estado que profundice la garantía de las libertades democráticas, de los derechos humanos,

---

<sup>7</sup><http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/EISal/EISal83.html>

la justicia y la paz firme y duradera. En 2014 es el ex comandante guerrillero Salvador Sánchez Cerén quien asume la presidencia del gobierno con un programa similar al de su antecesor con el objetivo de “*construir el camino de la esperanza, que es el camino de la revolución democrática hacia el socialismo*”<sup>8</sup>.

### **1.2.3 Contexto macroeconómico y desarrollo**

#### **Producto Interior Bruto (PIB) de El Salvador**

Para poder entender la situación del país respecto a su PIB, es importante resaltar que desde Enero de 2001, su moneda oficial es el dólar estadounidense. Esta decisión fue tomada por el Gobierno de ARENA buscando efectos macroeconómicos como el control de la inflación, de los tipos de interés y mejorar las relaciones comerciales con los Estados Unidos de América. Muchas de estas esperadas consecuencias no se han dado y por el contrario, desde 2008 el país ha sido más vulnerable a la crisis financiera global que sus vecinos centro americanos. Esta situación se refleja en el crecimiento del PIB del país, que tras alcanzar tasas negativas en 2009, consigue una leve recuperación que no es suficiente para alcanzar los objetivos de desarrollo de El Salvador, alcanzando en 2013 un crecimiento del 1,7% según el Banco Central de Reserva (Tabla 1).

**Tabla 1**

*Evolución del crecimiento del PIB desde la crisis financiera global. Precios constantes 1990*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Crecimiento PIB</b>	1.3%	-3.1%	1.6%	2.0%	1.6%	1.7%

*Nota:* Elaboración propia con datos PNUD y Banco Mundial

#### **Estructura por sectores del PIB salvadoreño**

Tal y como se ve reflejado en la Tabla 2, el sector terciario es el que más peso tiene en el PIB real de El Salvador. Especial relevancia tiene la actividad Comercio, Restaurantes y Hoteles, que en el cuarto trimestre de 2013 suponían el 20% del PIB. En línea con el crecimiento del año anterior, esta actividad creció entre el cuarto trimestre de 2012 y el cuarto trimestre de 2013, un 2.4%, siendo su crecimiento del periodo anterior del

<sup>8</sup><http://www.fmln.org.sv/oficial/index.php/autoridades-27/mensaje>

3.1%, marcando un cambio de tendencia respecto al periodo 2011-2012 donde sólo creció un 0.9%.

**Tabla 2**

*Comparación estructura por sectores del PIB, cuarto trimestre. En millones de dólares y Precios constantes 1990*

Principales Divisiones	Flujos		Variación	Peso en PIB 2013
	IV 2012(p)	IV 2013(p)	%	% base 2013
<b>1 Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca</b>	298,1	299,3	0,4%	12,3%
<b>2 Industria Manufacturera y Minas</b>	546,5	557,2	2,0%	22,9%
<b>3 Electricidad Gas y Agua</b>	15,4	15,4	0,0%	0,6%
<b>4 Construcción</b>	74,4	74,8	0,5%	3,1%
<b>5 Comercio, Restaurantes y Hoteles</b>	476,3	487,6	2,4%	20,0%
<b>6 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones</b>	227	230,5	1,5%	9,5%
<b>7 Establecimientos Financieros y Seguros</b>	81,9	85,6	4,5%	3,5%
<b>8 Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a las Empresas</b>	82,6	84,8	2,7%	3,5%
<b>9 Alquileres de Vivienda</b>	190,9	191,9	0,5%	7,9%
<b>10 Servicios Comunales, Sociales, Personales y Domésticos</b>	118,8	122,5	3,1%	5,0%
<b>11 Servicios del Gobierno</b>	123,2	127,3	3,3%	5,2%
<b>12 Menos: Servicios Bancarios Imputados</b>	66,3	69	4,1%	2,8%
<b>13 Más: Otros Elementos del PIB</b>	221,5	224,5	1,4%	9,2%
<b>14 Producto Interno Bruto Trimestral</b>	2390,3	2432,4	1,8%	100,0%

*Nota:* Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador. Datos preliminares.

Por su parte, la Industria Manufacturera y Minas experimentaron una variación anual en el cuarto trimestre de 2013 de 2%, recuperando poco a poco el nivel de crecimiento del 2011 (2.9%) tras el descenso del 2012 (1.8%). Esta actividad también tiene un peso relevante en la economía salvadoreña (22.9%).

Es interesante destacar el crecimiento interanual de las actividades de Bancos, Seguros y Otras Instituciones Financieras (4.5%); y Construcción (0.5%) que vuelven a tener crecimientos positivos pese al retroceso sufrido en el periodo anterior de -3.5% y -1.4%<sup>9</sup> respectivamente.

<sup>9</sup> Datos del Banco Central de Reserva 2013: <http://opinandoenelsalvador.com/wp-content/uploads/2013/10/InformeBCR-SituacionEconomica-I-Trimestre2013.pdf>

## Inflación en El Salvador

Una de las principales razones por las que el gobierno de ARENA emprendió el proceso de dolarización en 2001 era el control de la inflación, sin embargo en los últimos 10 años el Índice de Precios al Consumo ha sufrido grandes variaciones llegando en 2008 a alcanzar el 6.7% según datos del Banco Mundial<sup>10</sup> tal y como refleja la Figura 5. A partir del 2009 el gobierno ha conseguido controlar mejor la inflación con variaciones que no superan el 2% excepto en el año 2011 donde el IPC alcanzó el 5.1% a causa del incremento del precio de la energía según indica la CEPAL<sup>11</sup> (2013). Desde 2012 los niveles han quedado muy bajos, incluso acercándose a la deflación en el 2013 con un IPC del 0.8% que se explica por los bajos niveles de demanda interna. En 2014 el IPC creció ligeramente alcanzando el 1,1 %. Estos bajos niveles de inflación mejoran la competitividad de los bienes y servicios de cara a la exportación.

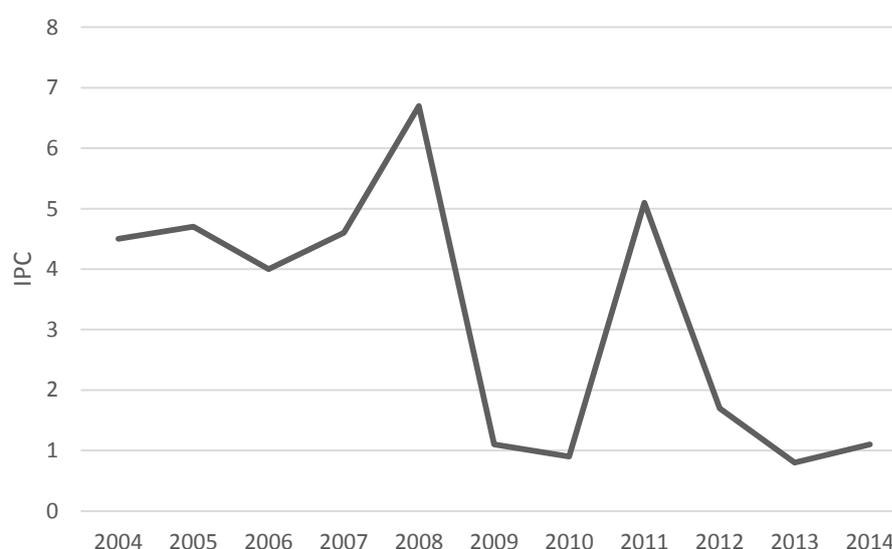


Figura 5. Evolución del Índice de Precios al Consumo en El Salvador, variación interanual. Elaboración propia con datos Banco Mundial.

## Balanza comercial de El Salvador

Para el estudio de la balanza comercial de El Salvador se ha utilizado el último Informe de Comercio Internacional publicado por el MINEC<sup>12</sup>. El déficit de la balanza comercial durante los primeros cuatro meses del año 2013 ascendió a 1.636,7 millones de

<sup>10</sup> Datos del Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG>

<sup>11</sup> Estudio económico de América Latina y el Caribe • 2013.

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/50484/EEE-ElSalvador.pdf>

<sup>12</sup> Informe Abril 2013: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/SLV/INFO\\_20131\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/ctyindex/SLV/INFO_20131_s.pdf)

dólares. Este resultado muestra un aumento del déficit del 5.8% respecto al mismo periodo del 2012 dado el mayor aumento de las importaciones respecto a las exportaciones. La Figura 6 refleja la profunda desaceleración de las importaciones, cuyo crecimiento nominal pasó del 18,4% en 2011 al 3,1% en 2012, ya que las exportaciones tuvieron un crecimiento de apenas un 0,6% en términos nominales tal y como indica la CEPAL (2013).

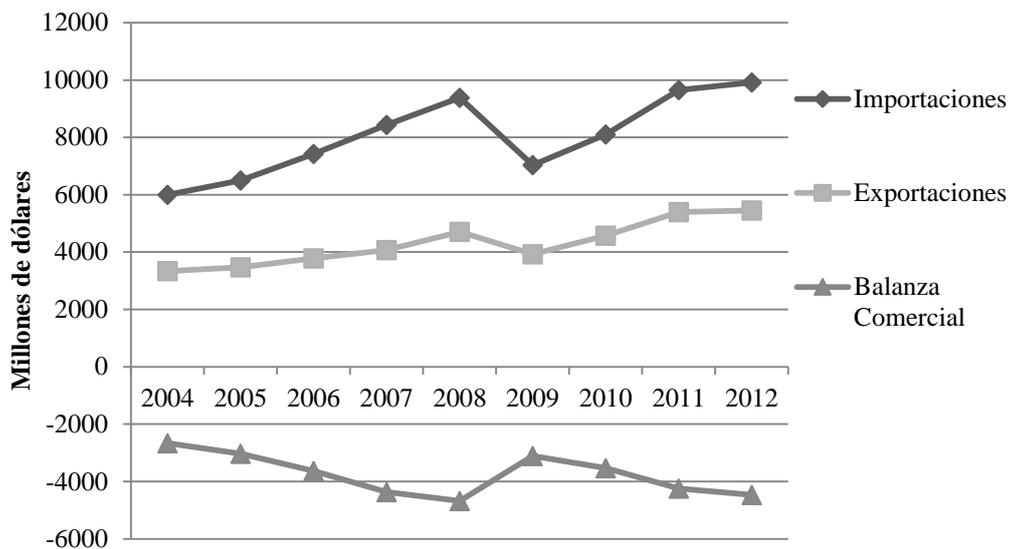


Figura 6. Evolución del comercio exterior de El Salvador 2004-2012, en millones de dólares. Elaboración propia con datos CEPAL.

- **Importaciones:**

Para poder ahondar más en la composición de las importaciones se analizan los datos más recientes disponibles, que son los correspondientes a los 4 primeros meses del año 2013.

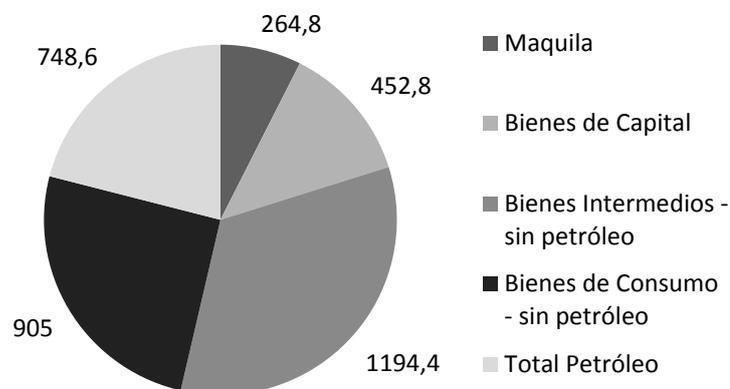


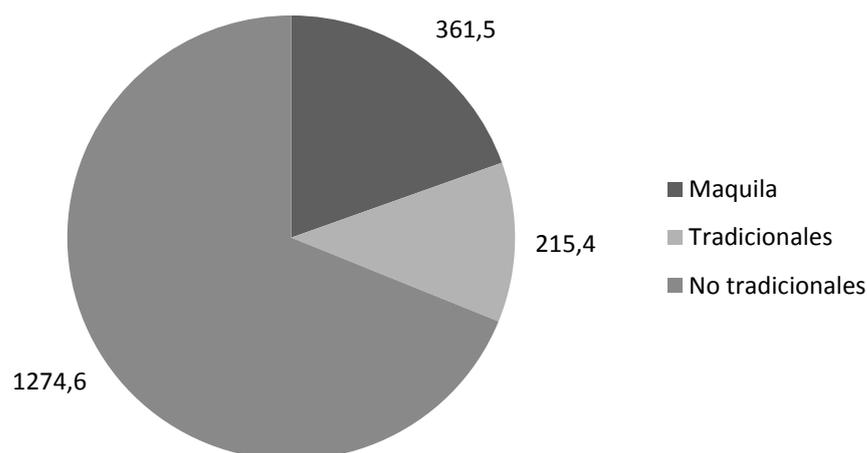
Figura 7. Composición de las importaciones en el periodo Enero Abril 2013, en millones de dólares. Tomada de MINEC con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Durante este periodo, las importaciones aumentaron un 3.7% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los 3,488.2 millones de dólares.

Destaca el crecimiento de los bienes de maquila<sup>13</sup> que aumentan más del 45% respecto al mismo periodo del año anterior. También tiene especial relevancia señalar que las importaciones de petróleo suponen el 21% de las importaciones tal y como refleja la Figura 7.

- **Exportaciones:**

Las exportaciones en los 4 primeros meses del 2013 aumentaron 1.8% respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los 1,851.5 millones de dólares. Destaca la evolución de los productos de exportación del sector maquila, los productos no tradicionales de la confección y la exportación tradicional de azúcar tal y como muestra la Figura 8.



*Figura 8.* Composición de las exportaciones en el periodo Enero Abril 2013, en millones de dólares. Tomada de MINEC con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Los productos tradicionales (azúcar y café) son los únicos que disminuyen su peso en las exportaciones, sobretodo empujados por el fuerte descenso de los precios internacionales de ambos productos. Pese a esa disminución, el nivel de exportaciones de Azúcar aumentó su volumen aunque no lo suficiente para compensar la caída del valor de las exportaciones de café.

<sup>13</sup> Hace referencia exclusivamente a los productos exportados de las empresas bajo régimen de Zona franca.

El principal destino de las exportaciones salvadoreñas es Estados Unidos de América, que en el periodo de Enero a Abril 2013 recibió el 42,8%. Le siguen el resto de países de Centro América que reciben entre todos el 39,42%, siendo los principales receptores los países con los que comparte frontera: Honduras (14,71%) y Guatemala (12,62%)

### Deuda Gobierno Central de El Salvador

Comparando los datos de la CEPAL<sup>14</sup> sobre el nivel de endeudamiento del Gobierno Central salvadoreño con el de sus vecinos de América Central, destaca que este país mantiene los niveles más altos de endeudamiento en 2012, pese a que en 2004 era el segundo menos endeudado, tal y como refleja la Figura 9.

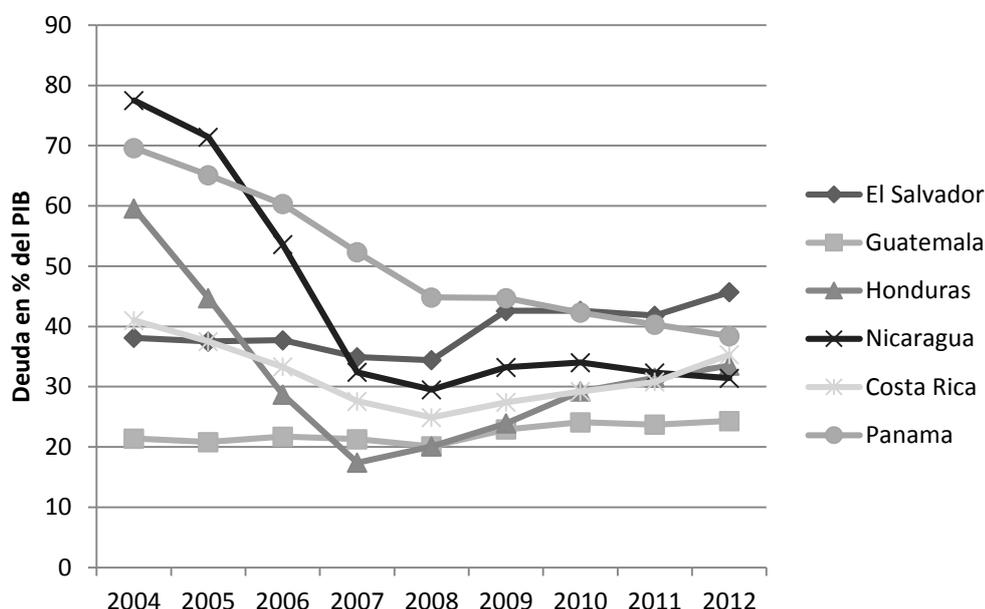


Figura 9. América Central, Deuda del Gobierno Central en % del PIB. Elaboración propia con datos CEPAL.

Tal y como destaca la Figura 10, la deuda del Gobierno Central de El Salvador ha ido aumentando sobre todo a partir de 2009, fecha en la que el FMLN alcanza el gobierno de la nación por primera vez. El fuerte carácter socialista de estos últimos explica el endeudamiento del Estado en favor del estímulo de servicios públicos básicos para la consecución del Desarrollo Humano. Sin embargo, estos niveles de endeudamiento y sobretodo la tendencia al alza no son sostenibles y el Estado se enfrenta a un grave problema

<sup>14</sup><http://repositorio.cepal.org/handle/11362/1085>

si no consigue aumentar los ingresos de las arcas públicas. Según datos de la CEPAL<sup>15</sup>, en 2013 la deuda del gobierno central alcanzó el 59% del PIB como muestra la Figura 10.

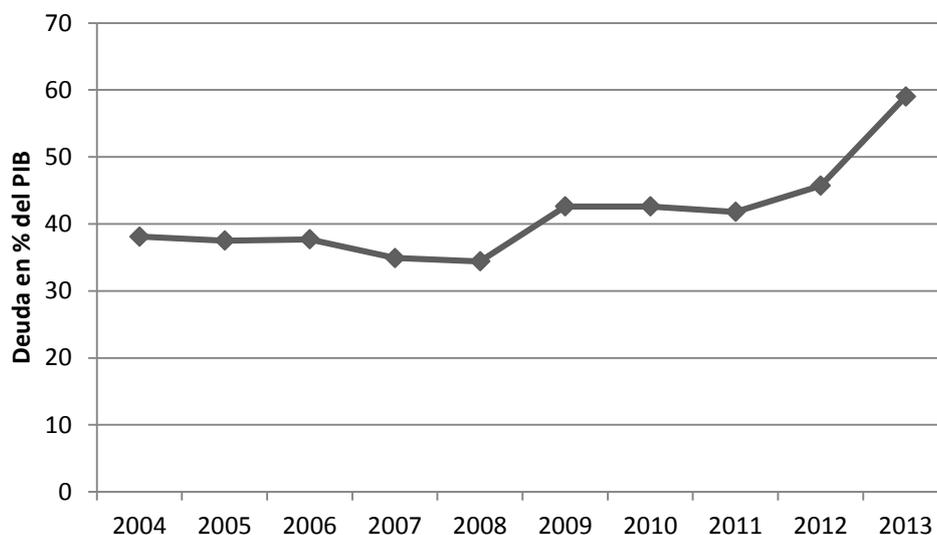


Figura 10. Deuda del Gobierno Central, en % del PIB. Fuente: Elaboración propia con datos CEPAL.

### **Mercado Laboral salvadoreño**

El PNUD en su Informe de Desarrollo Humano de El Salvador 2013 resalta varias problemáticas que afectan al empleo del país: la persistencia del trabajo mal remunerado y desprotegido en el sector agrícola, la informalidad como estrategia de supervivencia, la reducida tasa de empleo decente (20%), el alto nivel de desempleo entre los jóvenes y el preocupante número de jóvenes que ni estudian ni trabajan (21%).

Según la Encuesta a Hogares de Propósitos Múltiples 2012<sup>16</sup> (DIGESTYC, 2013), la tasa de desempleo en 2012 era de 6.1%. Se encuentran ligeras diferencias por sexos: 7.3% en el caso de los hombres y 4.3% en el de las mujeres. Entre ámbito rural o urbano las diferencias son poco significativas.

El subempleo en El Salvador en el área urbana es del 30.7% según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (DIGESTYC, 2013) que no aporta información sobre el ámbito rural.

La informalidad es un problema genérico de América Latina, pero en El Salvador afecta especialmente con una tasa del 65.7% muy superior a la media en Latinoamérica que

<sup>15</sup> Datos CEPAL: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1085/El\\_Salvador\\_es.pdf?sequence=26](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1085/El_Salvador_es.pdf?sequence=26)

<sup>16</sup><http://www.digestyc.gob.sv/EHPM2012/digestyc/resultado.pdf>

es de 47.7% de las personas que trabajan en la región<sup>17</sup>. Los principales afectados son jóvenes, mujeres, migrantes, y personas que viven en situación de pobreza.

Según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2012 (DIGESTYC, 2013), el desempleo afecta de forma más severa a los jóvenes de entre 15 y 29 años, alcanzando el 10.4%. De los jóvenes ocupados, el 43.4% hacen parte del sector informal y más del 20% están subempleados.

Según la Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe<sup>18</sup>, el sector terciario es el que emplea a más gente, absorbiendo el 56% de los empleos frente al 21% del sector primario y el 23% del sector secundario.

### Desarrollo Humano en El Salvador

El índice de Desarrollo Humano que alcanza en 2012 es de 0.680 (PNUD, 2013a), siendo un país perteneciente al grupo de índice de desarrollo humano medio y ocupando la posición 107 en el ranking de países según el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Es de especial relevancia que El Salvador es el país de América Latina que más ha aumentado su puntuación en el IDH en el periodo 1990-2012 tal y como destaca el Informe Mundial sobre Desarrollo Humano 2013, pasando de un nivel de 0.528 en 1990 al 0.680 en 2012.

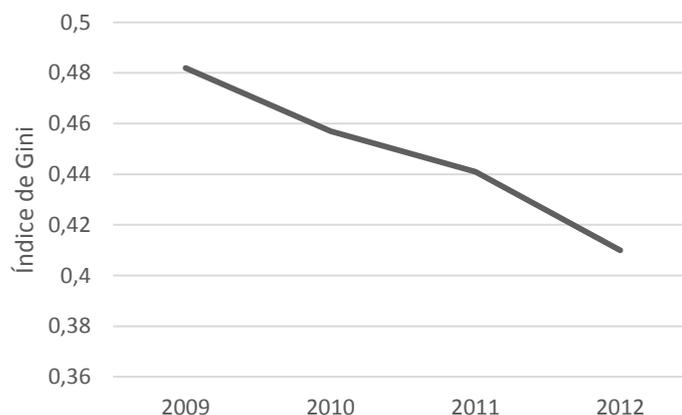


Figura 11. Evolución del Índice de Gini en El Salvador 2009-2012. Datos tomados de la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2012.

<sup>17</sup> Sistema de Naciones Unidas (2014): *Economía Informal: ¿Democracia a medias?* Recuperado a partir de <http://www.nacionesunidas.org.sv/docs/docman-sample-data/economia-informal-democracia-a-medias/download>

<sup>18</sup>[http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_232760.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_232760.pdf)

El Coeficiente de Gini ilustra la desigualdad en la distribución de la riqueza. Tal y como muestra la Figura 11, las desigualdades se han ido reduciendo fuertemente en los últimos años pasando del 0,482 en el 2009 al 0,410 en 2012 (DIGESTYC, 2013). Pese a la mejora, cabe resaltar que hay que seguir haciendo esfuerzos en esta línea para reducir las diferencias en la distribución de la renta en el territorio en búsqueda de la equidad.

Así pues, pese a la continua mejora en el IDH del país y en el índice de Gini, quedan asignaturas pendientes según se destaca del Informe de Desarrollo Humano de El Salvador 2013. El gobierno tiene que seguir invirtiendo en salud y educación pública para conseguir elevar las condiciones de vida de los salvadoreños. Alcanzar una sanidad pública universal de calidad y una educación donde los salvadoreños accedan por igual sin importar su clase social, con índices de deserción mucho más bajos y cuya oferta formativa se adecue a las necesidades del entorno constituyendo una alternativa de alta calidad, siguen siendo una prioridad que deben apoyar las políticas del gobierno central. La creación de puestos de trabajo dignos es también una necesidad que el país debe afrontar para seguir en la senda del desarrollo. También es importante fomentar las exportaciones en un país que no consigue encontrar su hueco en el comercio internacional y que sin embargo mantiene altos niveles de importaciones. Todas estas acciones deben ser implementadas por gobiernos que se rijan por visiones a medio-largo plazo ya que hasta el momento, los cambios de color en el gobierno central se han constituido como puntos y aparte en los que los sucesores no han mantenido las políticas de los antecesores.

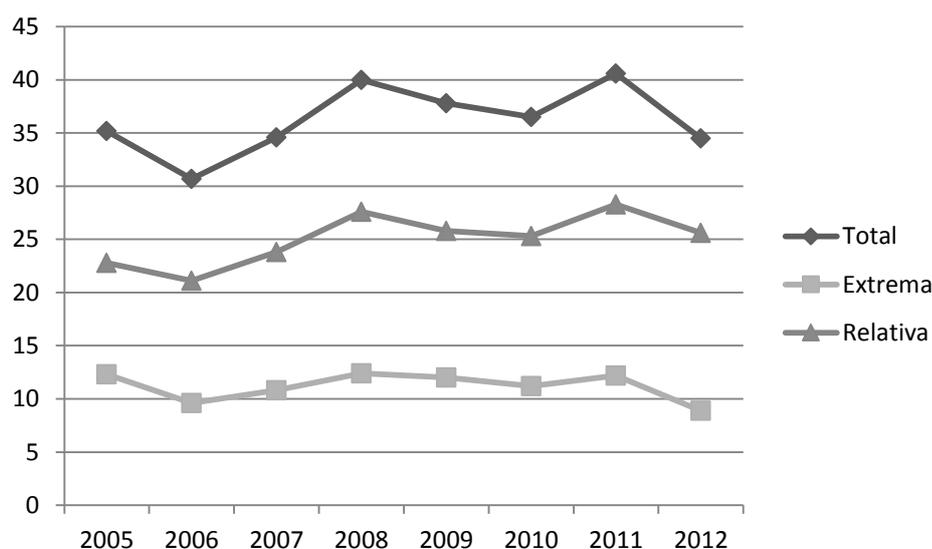


Figura 12. Evolución de la pobreza en El Salvador 2005-2012. Elaboración propia con datos del PNUD (2013).

Siendo un país con un índice de desarrollo humano medio, un porcentaje significativo de la población Salvadoreña sigue viviendo en situación de pobreza (34.5%), un 8.9% en pobreza extrema y un 25.6% en pobreza relativa según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples realizada por el Ministerio de Economía y DIGESTYC (2012), como muestra la Figura 12.

La pobreza afecta más a las zonas rurales que a las urbanas, alcanzando un nivel de pobreza total de 43.3% y de 29.9% respectivamente. El Área Metropolitana de San Salvador tiene los porcentajes más bajos de pobreza del país.

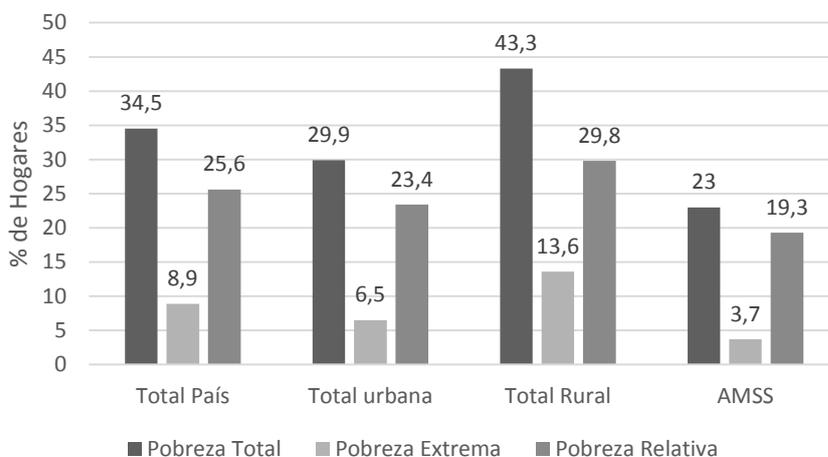


Figura 13. Niveles de Pobreza extrema y relativa según área en 2012. Fuente: Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2012.

Tal y como se aprecia en la Figura 13, la pobreza en El Salvador ha seguido una evolución distinta a la del IDH, ya que no se ha ido reduciendo como sería de esperar el porcentaje de hogares en situación de pobreza, sino que se ha mantenido, lo que refuerza la importancia de mejorar las oportunidades de los salvadoreños.

#### 1.2.4 Contexto demográfico

El país cuenta con una población de 5.744.113 habitantes según el último censo oficial facilitado por la DIGESTYC<sup>19</sup> con fecha de 2007, aunque organismos como el Banco Mundial<sup>20</sup> estiman una población de 6.297.394 habitantes en 2012. Esto lo convierte en el país de América latina con la mayor densidad de población<sup>21</sup>: 299 habitantes por Km<sup>2</sup>. Según

<sup>19</sup><http://www.digestyc.gob.sv>

<sup>20</sup><http://www.bancomundial.org/es/country/elsalvador>

<sup>21</sup><http://www.datosmacro.com/paises/el-salvador>

datos del BCIE en su ficha estadística de El Salvador<sup>22</sup>, en 2010 sólo el 1% de la población era indígena, siendo la mayoría mestizos (90%) y blancos (9%). El 62% residían en zonas urbanas, 52.8% son mujeres y 47,2% hombres según el PNUD<sup>23</sup>.

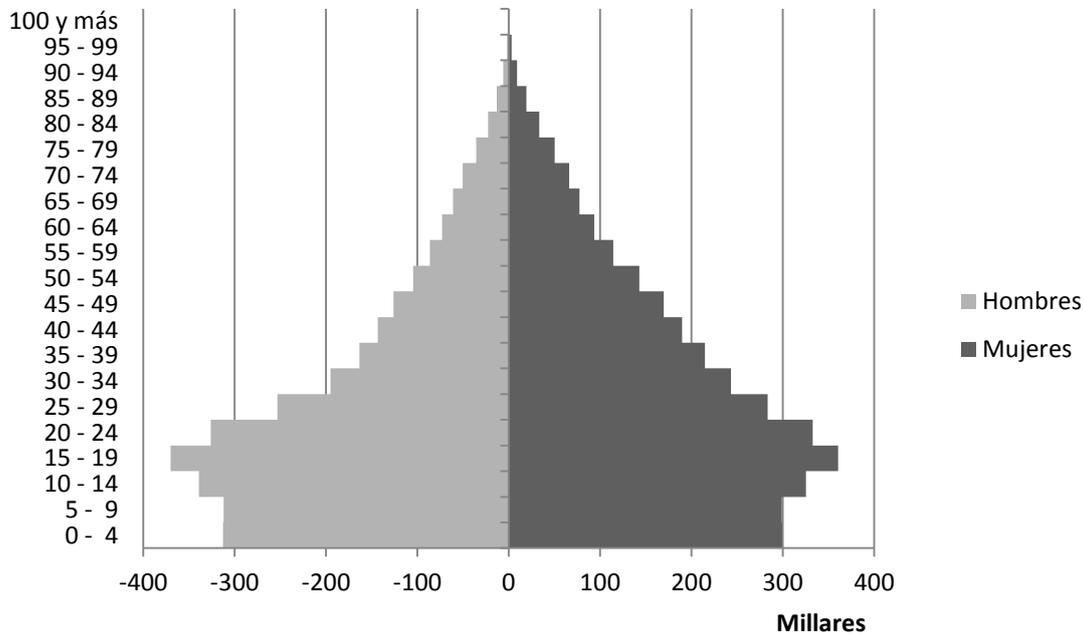


Figura 14. Pirámide demográfica El Salvador 2013. Elaboración propia con datos de CELADE – División de Población de la CEPAL. Revisión 2013.

La Figura 14 corresponde a la pirámide demográfica de El Salvador<sup>24</sup>, con una forma típica de un país con ese nivel de desarrollo. Este tipo de estructuras demográficas se caracteriza por la juventud de su población. Tal y como señala el Banco de desarrollo de América Latina (CAF, 2010, p.191), una comunidad con una mayor proporción de jóvenes propicia un caldo de cultivo para el desarrollo de la violencia puesto que son, no solo las víctimas más frecuentes, sino que también los victimarios. El Salvador se encuentra en esta situación ya que el 60% de su población es menor de 30 años y efectivamente el grueso de los integrantes de las principales pandillas que allí operan (Mara Salvatrucha y Barrio 18) se encuentran en este rango de edad. Varios estudios señalan que el 80% de los integrantes de las maras son jóvenes y adolescentes de entre 14 y 25 años (Cruz & Portillo, 1998; Santacruz & Concha-Eastman, 2001; Portillo, 2003; USAID, 2006; INTERPEACE, 2009). Sin embargo, este caldo de cultivo puede quedar controlado si existe un sistema educativo y oportunidades laborales adecuados para guiar a la juventud en la buena dirección.

<sup>22</sup><http://www.bcie.org/uploaded/content/article/1312013223.pdf>

<sup>23</sup>[http://www.sv.undp.org/content/el\\_salvador/es/home/countryinfo/](http://www.sv.undp.org/content/el_salvador/es/home/countryinfo/)

<sup>24</sup>[http://www.eclac.cl/celade/proyecciones/basedatos\\_BD.htm](http://www.eclac.cl/celade/proyecciones/basedatos_BD.htm)

### **Emigrantes y remesas en El Salvador**

El fenómeno migratorio desde El Salvador no es algo reciente ya que existen datos que la identifican desde el principio del siglo XX. Estas migraciones eran poco numerosas y el perfil de los migrantes era el de individuos de clase media y alta que traspasaban las fronteras sin problemas ya que las políticas migratorias estadounidenses no eran tan restrictivas. El fenómeno de la emigración en masa desde El Salvador tiene sus inicios en los años 80 cuando empezó el conflicto civil que desplazó a una gran cantidad de ciudadanos, sobre todo hacia EEUU; esta es la primera emigración en masa de los salvadoreños (MINED, 2009). La segunda emigración en masa tuvo lugar al finalizar el conflicto bélico civil y al empezar el mandato del partido ARENA a principios de los 90. Las causas de esta segunda ola fueron la falta de políticas equitativas generadoras de oportunidades económicas, la pérdida de poder adquisitivo derivada de la dolarización y los ajustes estructurales que no hicieron más que empobrecer aún más a los más vulnerables (MINED, 2009). El principal destino de la migración salvadoreña ha sido siempre EEUU. Se estima que en el 2011, según datos del Mapa de las Migraciones Salvadoreñas<sup>25</sup> elaborado por el Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador, el PNUD y la UCA, había 2.950.126 salvadoreños viviendo en el extranjero, de los cuales 2.587.767 vivían en EEUU, lo que equivale al 87,7%. El perfil de los migrantes ha ido variando, pero hoy en día se estima que el 63% de los que emigran a EEUU son jóvenes de entre 15 y 24 años. Las causas de su éxodo son las carencias económicas, la falta de oportunidades y la violencia que perciben en su entorno, esto combinado con la idea del sueño americano que sigue en el imaginario colectivo salvadoreño (Gaborit, Zetino, Briosó & Portillo, 2012)

Tal y como refleja el Banco Central de Reserva de El Salvador<sup>26</sup> en su informe de la Gerencia de Estudios y Estadísticas Económicas, las remesas se han convertido en uno de los pilares más importantes de la economía salvadoreña. En el 2012, los migrantes proporcionaron remesas por valor de \$3.969 millones de dólares, lo que equivale a más del 16% del PIB, tal y como muestra la Figura 15.

Si bien los recursos facilitados por las remesas pueden ser una oportunidad para el pueblo salvadoreño, también existen consecuencias de carácter negativo en el tejido social. La desestructuración familiar consecuencia de la partida de una o ambas figuras paternas es una de las causas del aumento del nivel de criminalidad juvenil derivado de la integración

---

<sup>25</sup>[http://www.rree.gob.sv/index.php/component/k2/item/download/99\\_8dea91fcf5a33282628c620f113276dc](http://www.rree.gob.sv/index.php/component/k2/item/download/99_8dea91fcf5a33282628c620f113276dc)

<sup>26</sup><http://www.bcr.gob.sv/esp/>

en las maras de jóvenes con carencias afectivas o necesidades de pertenencia. Además, se ha creado una dependencia hacia las remesas de los familiares que las reciben, que se han acomodado y han perdido la iniciativa empresarial. La dependencia también aparece en los negocios que las reciben, que están a merced de las fluctuaciones de la economía de EEUU. De la misma manera, “*dado que un gran porcentaje del producto interno bruto depende de las remesas, tanto el gobierno como la empresa privada no tienen ningún incentivo de explorar otras opciones que podrían beneficiar a la nación a largo plazo*” (Magaña, 2011 Abril 08).

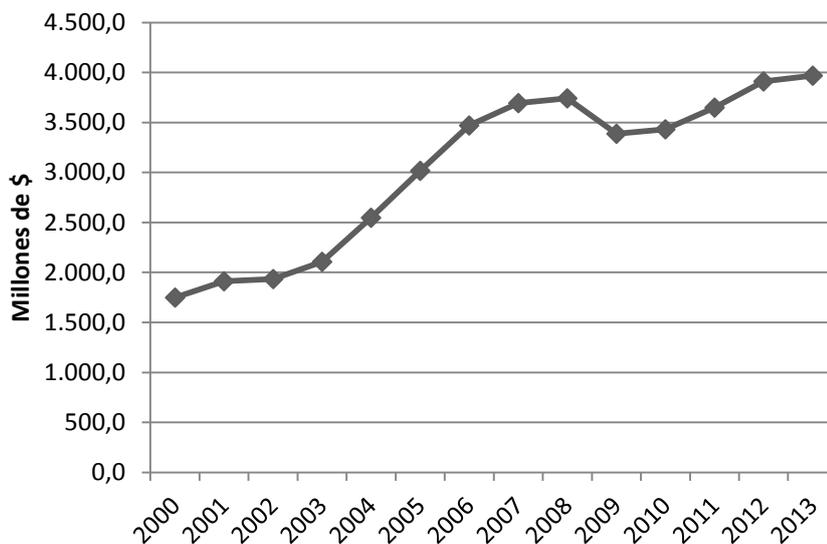


Figura 15. Volumen de remesas en millones de dólares de 2000 a 2013. Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Reserva <http://www.bcr.gob.sv/esp/>

### 1.2.5 Contexto cultural y social

Hofstede (1980, 1991, 2003) caracteriza las culturas en función de cuatro dimensiones antropológicas. La primera, *distancia al poder*, mide en qué grado los ciudadanos más vulnerables aceptan cómo está distribuido el poder en la sociedad y cómo la sociedad en su conjunto percibe las desigualdades. La segunda, *individualismo versus colectivismo*, mide cómo se manejan los ciudadanos en esa cultura: de manera individual o como miembros de un colectivo. La tercera, *masculinidad versus feminidad*, ilustra si los valores de esa cultura se alinean más con el éxito, la asertividad y la competitividad característicos de la masculinidad, o si por el contrario los valores predominantes hacen referencia a la solidaridad, la seguridad o el bienestar característicos de la feminidad. Por

último, *la aversión a lo incierto*, mide el grado en el que los miembros de una cultura se sienten a gusto con lo desconocido o ambiguo, aceptando que el futuro es incierto y preparándose para controlarlo, o simplemente esperando que llegue sin temor.

Teniendo en cuenta el propósito de la presente investigación, parece interesante destacar los datos del Hofstede Center<sup>27</sup>, que facilita los resultados obtenidos en las cuatro dimensiones que caracterizan la cultura de una nación tal y como muestra la Tabla 3.

**Tabla 3**

*Puntuación de El Salvador en las 4 dimensiones culturales de Hofstede*

<b>Dimensiones</b>	<b>Puntuación</b>
<b>Distancia al poder</b>	66
<b>Individualismo - Colectivismo</b>	19
<b>Masculinidad - Femenidad</b>	40
<b>Aversión a lo incierto</b>	94

*Nota:* Elaboración propia con datos del Hofstede Center

Así pues, El Salvador se caracteriza por una gran aversión a lo incierto (94). Esto implica que la sociedad necesita regulaciones y normas para tener la sensación de que todo está bajo control. Todos los ciudadanos tienen que enfrentarse a altos niveles de burocracia, lo que afecta también a la actividad emprendedora. Por otra parte, el nivel de individualismo que presenta el país es muy bajo (19), por lo que el colectivo tiene mucho peso en las decisiones y actividades que se emprenden allí. Esto puede desalentar o frenar al emprendedor ya que puede frenar las iniciativas personales. Así mismo, El Salvador puntúa bajo en masculinidad (40), lo que implica que los valores que predominan son más bien femeninos como la seguridad, la empatía, el culto a las relaciones personales, en contraposición a valores masculinos como la competitividad, el éxito y la fuerza, que facilitan la actividad emprendedora. Por último, el nivel medio-alto en distancia al poder (66), muestra la separación que existe en la mente de los ciudadanos en la distribución del poder, que se concentra en las clases superiores lo que puede ser un freno para el emprendedor de clases más humildes.

<sup>27</sup><http://geert-hofstede.com>

Debido a su carácter colectivista, los ciudadanos de El Salvador tienen redes sociales muy sólidas. Cada individuo se siente miembro de un colectivo en el que todos se apoyan, y la confianza y la lealtad entre iguales es fundamental. Sin embargo, el nivel medio-alto de distancia al poder muestra que sólo los miembros de las clases sociales donde se concentra el poder tendrán fácil acceso a recursos necesarios para el emprendimiento como son los recursos financieros, recursos humanos de alta cualificación o el capital social necesario para acceder a permisos, licencias, etc....

### ***1.2.6 Síntesis del marco contextual***

- El Salvador es el país más pequeño del istmo centroamericano.
- Su capital es San Salvador y se divide en 14 departamentos 39 distritos y 262 municipios.
- Debido a su situación geográfica, los desastres naturales son bastante comunes.
- El último conflicto civil terminó en 1992 con los Acuerdos de Paz en Chapultepec en México dejando un saldo de 75.000 muertos.
- Desde entonces ha gobernado el partido de centro derecha ARENA hasta 2009, y desde entonces el FMLN, brazo político de la guerrilla.
- Desde enero de 2001 la moneda oficial es el dólar estadounidense.
- El crecimiento del PIB desde 2009 no es suficiente para impulsar el desarrollo del país. El crecimiento del PIB en 2013 fue de 1.3%
- El sector servicios es el que más aporta al PIB real y genera el 56% de los empleos.
- El país se acerca a la deflación con tasas muy bajas en los tres últimos años. La tasa del 2013 fue del 0.8%.
- La balanza comercial es deficitaria ya que las importaciones siguen aumentando pero las exportaciones no aumentan en la misma medida.
- Las importaciones son fundamentalmente Bienes de consumo y Bienes intermedios. Las importaciones de petróleo suponen más del 20% del total.
- Destaca la evolución de los productos de exportación del sector Maquila, los productos No tradicionales de la Confección y la exportación Tradicional de Azúcar.

El principal receptor son los EEUU con el 42% y los países vecinos en Centro América.

- La deuda del Gobierno Central ha ido aumentando desde el 2009. En 2013 la deuda del gobierno central alcanzó el 59% del PIB.
- La tasa de desempleo en 2012 era de 6.1%, el subempleo en El Salvador en el área urbana es del 30.7% y la tasa de informalidad es del 65.7%.
- El desempleo afecta de forma más severa a los jóvenes de entre 15 y 29 años, alcanzando el 10.4%. De los jóvenes ocupados, el 43.4% hacen parte del sector informal y más del 20% están subempleados.
- El índice de Desarrollo Humano en 2012 fue de 0.680, siendo un país perteneciente al grupo de índice de desarrollo humano medio y ocupando la posición 107 en el ranking de países según IDH.
- Los principales retos que debe afrontar el país para seguir en la senda del Desarrollo Humano son la mejora de la sanidad y educación, la creación de empleo digno, el aumento de las exportaciones y la implementación de planes de gobierno con una visión de medio-largo plazo.
- Un 34.5% de la población Salvadoreña sigue viviendo en situación de pobreza, un 8.9% en pobreza extrema y un 25.6% en pobreza relativa.
- La desigual distribución de la renta se ilustra por el Coeficiente de Gini que en el 2012, era del 0.410.
- La población salvadoreña en 2012 era de 6.297.394 habitantes. El 62% residían en zonas urbanas, 52.8% son mujeres y un 63,7% tenían menos de 30 años.
- En 2011 habían 2.950.126 salvadoreños viviendo en el extranjero, de los cuales el 87.7% en EEUU. El 63% de los emigrantes son jóvenes empujados por las carencias económicas, la falta de oportunidades y la violencia que perciben en su entorno.
- En el 2012, los migrantes proporcionaron remesas por valor de \$3.969 millones de dólares, lo que equivale a más del 16% del PIB.
- La cultura salvadoreña se caracteriza por una gran aversión a lo incierto, un nivel de individualismo muy bajo, valores femeninos y un nivel medio-alto en distancia al poder.

- 
- Los ciudadanos de El Salvador tienen redes sociales muy sólidas, sin embargo el capital social necesario para emprender con éxito se concentra más en las clases medias y altas.

## 2 Emprendimiento

En este capítulo se define el término emprendimiento revisando la literatura académica y, seguidamente, se lleva a cabo una breve revisión bibliográfica del emprendimiento en Latinoamérica. Finalmente se caracteriza el emprendimiento en El Salvador siguiendo el informe GEM 2012 de dicho país.

### 2.1 El emprendimiento en la literatura económico-empresarial

Definir el concepto emprendimiento, tal y como lo entendemos hoy en día, requiere hacer una breve aproximación a la evolución histórica del término. La palabra emprendimiento es una derivación de la palabra francesa *entrepreneur*, que según la traducción literal, significa *tomar entre* (Zimmerman, 2008), destacando el carácter de intermediario del emprendedor, como pieza fundamental entre los *inputs* y los *outputs* de su actividad. La primera aparición bibliográfica del término se encuentra en el *Dictionnaire de la Langue Française*, en 1437 (Landstrom, 1999). Siguiendo las revisiones bibliográficas realizadas por Zimmerman (2008) y Ramírez (2009), se pueden englobar las distintas teorías surgidas en torno al concepto emprendimiento, en tres etapas: clásicas (hasta 1850), neoclásicas (hasta 1950) y modernas (hasta 1980).

Richard Cantillon (1755), considerado tras la publicación de su libro *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* como el iniciador de las teorías clásicas sobre el emprendimiento, “*caracteriza el rol del emprendedor como intermediarios que asumen los riesgos de la circulación e intercambio de bienes y mercancías, así como su producción*” (Zimmerman, 2008, p.19). De esta manera Nicholas Baudeau (1767) recoge el testigo de Cantillon y profundiza todavía más en el aspecto innovador del emprendedor y en su inteligencia. Centrado en su idea sobre la importancia del emprendedor en la agricultura, explica que el emprendedor utiliza su creatividad para mejorar procesos o ideas con el fin de reducir sus costes y aumentar así sus beneficios. Johann Heinrich von Thünen, economista alemán, aporta información al concepto ganancia empresarial en su libro *Der isolierte Staat*, identificando nuevos costes como los intereses del capital invertido o los salarios que corresponden a la gestión y ligando la actividad emprendedora a la búsqueda del beneficio mediante la asunción de riesgos (Zimmerman, 2008). Jeremy Bentham en 1787 en su libro *Defence of Usury* también desarrolla su teoría identificando al emprendedor como un agente creativo que asume riesgo y que mejora su rendimiento si recibe incentivos (Zimmerman, 2008). Por su parte, Adam Smith (1776), introduce el concepto de *proyector* refiriéndose a

la persona que pone en marcha un proyecto buscando un beneficio y aunque su teoría se enmarca en el juego de suma cero en el que para que unos ganen otros deben perder, refuerza la idea del riesgo en el emprendimiento. De la misma manera, Smith introduce el término de *trabajador superior* mediante el cual define al emprendedor como un motor de la economía guiado por su *egoísmo responsable* y la creación de innovaciones. Como destaca Hoselitz (1960), Jean Baptiste Say también refuerza el concepto del trabajador superior definiendo al emprendedor como una fuente de creación de nuevos productos. Por su parte, Hans Karl Von Mangoldt dictamina para que haya actividad empresarial hace falta que haya emprendimiento e innovación, uniendo pues los términos innovación y emprendimiento (Hérbert & Link, 1988). Quesnay (1759) y Turgot (1793) refuerzan la idea de que el emprendedor es una persona inteligente.

Las aportaciones sucesivas de los principales autores clásicos son resumidas por Zimmerman (2008) ilustrando que no se encontró un consenso en su definición, pero se formaron las bases para la proliferación de futuras teorías a manos de los autores neoclásicos y modernos. Como recapitulación de los conceptos y autores que se han citado anteriormente se propone el Cuadro 1.

#### **Cuadro 1**

*Aportaciones de los principales autores clásicos definiendo al emprendedor.*

<b>Aportación</b>	<b>Autores</b>
Individuo que asume riesgo	Cantillon, Baudeau, Thunen y Bentham
Trabajador superior	Say y Smith
Hombre inteligente	Cantillon, Quesnay, Baudeau y Turgot
Innovador	Smith, Bentham y Mangoldt

*Nota:* Elaboración propia con datos de Herbert y Link (1989), Hoselitz (1960) y Zimmerman (2008)

Dada la diversidad de opiniones presentes en la literatura económica, Hérbert y Link (1989) proponen una definición del emprendedor que sintetiza las principales aportaciones históricas de los diversos autores: el riesgo, la incertidumbre, la innovación, la percepción y el cambio. Así pues, lo definen como el individuo que se especializa en tomar decisiones transcendentales que afectan a la localización, forma y uso de bienes, recursos e instituciones, siempre asumiendo toda la responsabilidad de esas decisiones. Esta definición es totalmente compatible con la que propone Casson (1982) en su particular revisión de las

teorías sobre el emprendimiento. En su definición, Hérbert y Link señalan que “*el emprendedor es una persona, no un equipo, comité u organización*” (1989, p.47).

Shane y Venkataraman (2000) apuntan que hoy en día sigue sin existir un consenso para definir el concepto emprendimiento. Audretsch (2012) destaca, siguiendo las teorías schumpeterianas y la aportación de Álvarez, Barney y Young (2010), que existen dos elementos clave para definir el comportamiento emprendedor: la habilidad de reconocer o crear una oportunidad y la explotación de esas oportunidades. A este respecto, siguiendo la aportación de Sarasvathy, Dew, Velamuri y Venkataraman (2003):

*“An entrepreneurial opportunity consists of a set of ideas, beliefs and actions that enable the creation of future goods and services in the absence of current markets for them”* (p.142).

Aunque las distintas definiciones parecen no tener una única conclusión, el significado de emprendimiento abarcaría tanto las características del empresario como el proceso emprendedor (Veciana Vergés, 1999), llegándose a confundir la definición de emprendimiento con la de emprendedor. Sin embargo, pese a la falta de acuerdo sobre la definición correcta del emprendimiento en la literatura actual, las variaciones entre una definición y otra son muy sutiles y de poca importancia (Davidsson, 2005) ya que todas reflejan la misma realidad social que subyace. De esta manera, y siguiendo los atributos del emprendedor citados anteriormente, el emprendimiento se podría definir como: una iniciativa de un individuo que asume una serie de riesgos, incluyendo el económico, para aprovechar de la mejor forma posible oportunidades de mercado con el objetivo de obtener beneficios.

Gartner (1988) estudia qué es lo que el empresario hace, en lugar de quién es el empresario. Esto coloca al empresario dentro del proceso de la creación de una nueva empresa. El campo de la creación de empresas ha pasado de concentrarse en el individuo, a fijarse más en el proceso empresarial, en sus actividades, funciones y acciones asociadas con la localización de oportunidades y en la creación de nuevas organizaciones que persigan dichas oportunidades (Busenitz et al., 2003). Se ha pasado a analizar el punto donde confluyen el empresario y las oportunidades importantes (Brush et al., 2003). En este proceso de adaptación del individuos, hay tres aspectos muy importantes: la naturaleza de las oportunidades empresariales (Shane & Venkataraman, 2000), la naturaleza de los

empresarios como individuos (McClelland, 1961; Busenitz et al., 2003), y la naturaleza del contexto en el que los empresarios toman decisiones (Aldrich, 2000).

Concentrándose en la definición de creación de empresas, Brush et al.(2003) consideraron que el proceso está asociado al reconocimiento de oportunidades, su exploración y su explotación. A los emprendedores se les supone que desarrollan unas etapas o fases antes de lanzar una propuesta: (a) previsión, (b) visión, (c) elaboración, y (d) decisión. Antes de iniciar un negocio, el individuo vive un proceso creativo que está influenciado por fuerzas sociales, personales y tecnológicas. Las primeras etapas ((a) previsión y (b) visión) se pueden considerar reconocimiento de oportunidades. La oportunidad que se ha reconocido se somete a un proceso de (c) elaboración. Esta idea se evalúa considerando la exigencia económica, los beneficios previstos y el deseo personal. Basándose en la elaboración, el emprendedor toma la (d) decisión sobre la nueva aventura. Si utilizásemos la idea de las etapas con el concepto de creación de empresas, el proceso de iniciación del negocio se consideraría como el reconocimiento de oportunidades mediante la evaluación y la toma de decisiones.

Actualmente los aportes de la investigación académica siguen una visión multidisciplinar del emprendimiento (Zimmerman, 2008), teniendo en cuenta no solo factores personales derivados de las características del emprendedor (asunción de riesgo, creatividad, género, locus de control interno, etc...), sino también factores externos derivados del entorno en el que se encuentra (Aldrich, 2000; Brush et al., 2003). Algunas de las líneas de investigación más actuales relacionadas con el emprendimiento son: el *emprendimiento femenino* (Terjesen & Amorós, 2010; Estrin & Mickiewicz, 2011; Akehurst, Simarro & Mas-Tur, 2012; Brush & Cooper, 2012; de Vita, Mari & Poggesi, 2014; Valdivia, 2015), el *emprendimiento social* (Lepoutre, Justo, Terjesen & Bosma, 2013; Maclean, Harvey & Gordon, 2013; Choi & Majumdar, 2014; Zahra, Newey & Li, 2014; Munoz & Kibler, 2015), el *Intraemprendimiento* (Martiarena, 2013, Bosma, Stam & Wennekers, 2014; Moriano, Molero, Topa & Mangin, 2014), la *educación para el emprendimiento* (Bae, Qian, Miao & Fiet, 2014; Zhang, Duysters & Cloudt, 2014; Fayolle & Gailly, 2015; Pinazo-Dallenbach & Tutistar-Rosero, 2015), *innovación y emprendimiento* (Braunerhjelm, 2011; Chaston & Scott, 2012; Block, Thurik & Zhou, 2013; Galindo & Méndez-Picazo, 2013), el *entorno cultural del emprendedor* (Lerner & Malach-Pines, 2011; Thornton, Ribeiro-Soriano & Urbano, 2011; Fernández-Serrano & Romero, 2014; Liñán & Fernandez-Serrano, 2014), el *entorno social del emprendedor* (Kwon & Arenius, 2010;

Danis, De Clercq & Petricevic, 2011; Ramos-Rodríguez, Medina-Garrido, Lorenzo-Gómez & Ruiz-Navarro, 2010), el *entorno institucional del emprendedor* (Levie & Autio, 2011; Stenholm, Acs & Wuebker, 2013; Eberhart, Eisenhardt & Eesley, 2014; Aparicio, Urbano & Audretsch, 2015), las *políticas de emprendimiento* (Schneider & Veugelers, 2010; Aghion, 2011; Arshed, Carter & Mason, 2014) y *emprendimiento y globalización* (Hessels & van Stel, 2011; Amorós, Fernández & Tapia, 2012; Norbäck, Persson & Douhan, 2014).

A continuación se hace una breve revisión de la literatura para caracterizar el emprendimiento en Latinoamérica y algunas de sus peculiaridades.

## **2.2 El emprendimiento en Latinoamérica: breve revisión bibliográfica**

Existe en casi todos los países latinoamericanos un creciente interés por el emprendimiento y las implicaciones que conlleva (Kantis et al., 2002; Kantis et al., 2004). Así pues, desde las instituciones latinoamericanas se están implementando planes para generar actividades emprendedoras incluyendo la creación de nuevos negocios y el autoempleo ya que estas actividades tienen un fuerte potencial para desarrollar la región en términos tanto sociales como económicos (Tiffin, 2004).

De acuerdo con Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer (2002) y Klapper, Laeven y Rajan (2006), el reconocimiento de la importancia del emprendedor y la necesidad de los mercados en los que los emprendedores operan, han llevado a varios países en Latinoamérica a poner en marcha varias reformas con el objetivo de mejorar sus mercados eliminando barreras al emprendimiento y fallos del mercado. Esto también es evidenciado por el nuevo enfoque de las Organizaciones Internacionales para el Desarrollo, centrándose en el desarrollo del sector privado, la mejora del entorno empresarial y en políticas de mejora para las empresas.

En cualquier caso, parece necesario que tanto las instituciones formales como las informales de Latinoamérica asuman un rol importante en la consecución de mejor y mayor emprendimiento (Terjesen & Amorós, 2010).

A continuación se presenta una breve revisión de la literatura sobre determinadas características del tejido emprendedor latinoamericano que son claves para el Desarrollo Económico Local. Debido al reducido número de publicaciones de carácter científico que abordan esta problemática (de Arruda, 2009), en este apartado se han analizado también informes de instituciones y organismos internacionales de gran prestigio.

### 2.2.1 Nivel educativo en el emprendimiento latinoamericano

Numerosos son los estudios que resaltan los beneficios de las economías basadas en el conocimiento, en lo que respecta al desarrollo económico y social de los territorios (Schramm, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio, 2008). Sin embargo, la mayoría de las economías latinoamericanas se encuentran en la fase basada en la eficiencia (*efficiency-driven stage*<sup>28</sup>) (López-Claros, Altinger, Blanke, Drzeniek & Mía, 2006) y deberían fomentar la innovación para alcanzar la frontera tecnológica, convirtiéndose en economías basadas en el conocimiento, característica propia de las economías basadas en la innovación (*innovation-driven stage*) (Porter, 1990). Amorós, Fernández y Tapia (2012) señalan que Latinoamérica ha experimentado una menor transformación económica, tanto en términos de crecimiento económico como en el desarrollo institucional, en comparación con otros países emergentes como Corea, Singapur, Israel e Irlanda debido a las debilidades que la región sigue teniendo en materia de educación y generación de conocimiento. Siguiendo esta misma línea, Acs y Amorós (2008) señalan que estas debilidades en materia de educación explican la mayor dificultad para llevar a cabo actividades como el emprendimiento o la creación de nuevos negocios. Sin embargo, pese a los esfuerzos en términos de democracia, derechos de propiedad y estabilidad macroeconómica que se han llevado a cabo en Sud América en los 20 años, áreas como la educación, la creación de conocimiento y una reforma económica siguen sin ser potenciadas (Acs & Amorós, 2008).

Según indica el Foro Económico Mundial (2015), las capacidades de la mano de obra en la región latinoamericana no se corresponden con las que requieren sus economías. Pese a los grandes avances que ha habido en las dos últimas décadas, muchas empresas tienen problemas para encontrar ciertos perfiles necesarios para desarrollar su actividad (Mourshed, Farrell & Barton, 2012). El estudio de la OCDE, UN-ECLAC y CAF (2013) señala que el 37% de las compañías de la región, destaca la dificultad de encontrar trabajadores con capacidades adecuadas como uno de los principales obstáculos que encuentran para llevar a cabo su actividad principal. En esta línea, Busso, Bassi, Urzúa y Vargas (2012) indican que los sistemas educativos nacionales no facilitan el desarrollo de las llamadas *soft skills*: pensamiento crítico, responsabilidad, trabajo en equipo, habilidad para resolver problemas

---

<sup>28</sup> Porter describe 3 etapas por las que deben pasar una economía para desarrollarse. La primera etapa, basada en los factores (*factor-driven stage*), se caracteriza por basarse en el sector primario y en actividades intensivas en trabajo y recursos naturales. La segunda etapa, basada en la eficiencia (*efficiency-driven stage*), se caracteriza por basarse en el sector secundario y el aprovechamiento de economías de escala. La tercera y última etapa, basada en la innovación (*innovation-driven stage*), se caracteriza por el crecimiento del sector servicios, las actividades de I + D y la generación de conocimiento.

y gestionar los cambios, comunicación oral y escrita y la habilidad para analizar y adaptarse al entorno. Los autores destacan que las raíces de este problema sistémico se encuentran en el conjunto de creencias, actitudes y métodos tradicionales de enseñanza.

Otras causas que explican el desajuste entre las necesidades de las empresas y la cualificación de la mano de obra latinoamericana son: el insuficiente y desigual acceso a la educación y la baja calidad de sus sistemas educativos (Foro Económico Mundial, 2015). Por un lado, el elevado índice de abandono escolar presente en la región, 29%, hace disminuir la cualificación de los trabajadores y la posibilidad de trabajar en actividades de mayor nivel añadido. Por otro lado, sólo el 12% de la fuerza de trabajo latinoamericana accede a la Educación Superior (OCDE, UN-ECLAC & CAF, 2013), una proporción muy inferior a la media de la OCDE que se sitúa en el 24%. La calidad de los sistemas educativos nacionales es baja en todos los niveles (Foro Económico Mundial, 2015). Concretamente en la educación media, los resultados de los estudiantes medidos por el programa PISA (*Programme for International Student Assessment*) indican su bajo rendimiento en lectura, matemáticas y ciencias, quedando todos los países latinoamericanos por debajo de la media de los países de la OCDE (OCDE, UN-ECLAC & CAF, 2013).

Consecuentemente, la baja cualificación de la fuerza de trabajo, la baja calidad de los sistemas educativos y la falta de desarrollo de *soft skills* en los estudiantes, suponen un problema para poder generar actividades emprendedoras basadas en la innovación y en la generación de alto valor añadido propias de las economías basadas en el conocimiento y la innovación.

### ***2.2.2 Innovación y tecnología en Latinoamérica***

En el marco de las economías del conocimiento, la innovación es, de acuerdo con la literatura, uno de los factores clave del emprendimiento (Sternberg & Wennekers, 2005; Cuervo, Ribeiro & Roig, 2007; Braunerhjelm, 2011). La innovación no sólo está presente en el desarrollo de la actividad empresarial sino también en la capacidad de descubrir, evaluar y explotar las oportunidades que el mercado pone al alcance de los emprendedores (Shane & Venkataraman, 2000). Así pues, la innovación no sólo contribuye de manera específica a mejorar los resultados de la empresa sino que, además, contribuye al bienestar económico y a la creación de riqueza de una región o país (Holcombe, 1998; Wennekers & Thurik, 1999; Braunerhjelm, 2011).

De acuerdo con Acs y Amorós (2008), la mayoría de los países desarrollados y otras regiones emergentes (“*El milagro del Este Asiático*”), han experimentado una transición pasando de ser economías basadas en la eficiencia (*efficiency-driven stage*) a ser economías basadas en la innovación (*innovation-driven stage*), caracterizadas por la difusión del conocimiento (*knowledge spillover*), el aumento de la competencia y la existencia de diversidad entre las principales empresas. Esto permite flexibilidad e innovación en la economía donde las nuevas empresas son fundamentales para la mejora tecnológica y la innovación. En América Latina, debido a las numerosas restricciones existentes para poder generar empresas basadas en el conocimiento, no se puede hablar de verdaderas economías emprendedoras (*entrepreneurial economies*) basadas en la innovación y competitividad (Kantis, Angelelli y Moori-Koenig, 2004). En palabras de Amorós y Cristi (2008), generalmente los países en América Latina presentan características de economías planificadas (*managed economies*) y por tanto corresponderían con el régimen que Schumpeter (1912, 1950) denomina *Schumpeter Mark II Regime*, en el que las Pymes no tienen prácticamente acceso a la innovación y la producción de sus bienes y servicios es de bajo valor añadido en comparación con las grandes empresas que allí operan y que están muy concentradas.

Los países latinoamericanos continúan teniendo un bajo desarrollo tecnológico y de innovación. Solo las grandes empresas absorben las oportunidades de negocio basadas en la tecnología y la innovación (Amorós & Cristi, 2008). De la misma manera, solo las grandes empresas tienen la estructura suficiente para maximizar beneficios mediante las exportaciones y únicamente un reducido número de pequeñas empresas tiene las capacidades necesarias para convertirse en empresas de gran crecimiento con orientación internacional (Acs & Amorós, 2008). Las economías latinoamericanas necesitan convertir el autoempleo o las actividades emprendedoras de bajo valor añadido, en emprendimiento basado en la innovación (Miles, Miles & Snow, 2005).

Los recursos destinados a I + D, la capacidad de generar innovaciones y la capacidad de absorberlas por parte de las empresas, son determinantes a la hora de explicar los niveles de innovación y tecnología de un territorio. En el caso latinoamericano, los niveles de inversión en I + D, especialmente en el sector privado, son muy bajos (Foro Económico Mundial, 2015). Las empresas latinoamericanas destinan a la generación de innovaciones un importe equivalente al 2,5% de sus ventas, mientras que en los países desarrollados este importe alcanza el 4% de las ventas (Crespi, Fernández-Arias & Stein, 2014). Por su parte,

el sector público latinoamericano invertía en 2011 el 0,8% de su PIB mientras que la media de los países de la OCDE era del 2,5% de su PIB (OCDE, UN-ECLAC & CAF, 2013). Los ligeros avances en inversión en I + D que recientemente está teniendo la región, obedecen fundamentalmente al esfuerzo que está realizando el sector público, quedando la inversión privada en niveles muy bajos y fundamentalmente concentrada en empresas de gran tamaño (Foro Económico Mundial, 2015).

Las empresas latinoamericanas tienen una menor capacidad para generar innovaciones que la de la media de los países de la OCDE (OCDE, UN-ECLAC & CAF, 2013), lo que indica que generalmente las empresas de la región prefieren implementar innovaciones que han sido desarrolladas por otras empresas, lo que también explica los bajos niveles en inversión privada en I + D. La falta de personal cualificado para liderar procesos innovadores y el reducido número de graduados en las áreas de Ciencia y Tecnología reducen la capacidad innovadora de estas empresas. Amorós y Bosma (2014) clasifican a un emprendedor como *orientado a la innovación*, cuando sus productos y/o servicios suponen una novedad en el mercado y pocas empresas compiten con él. En la región latinoamericana, la proporción de emprendedores orientados a la innovación es mucho menor que la de los países desarrollados pero también que la de otras regiones emergentes como Asia (Amorós & Bosma, 2014). La baja capacidad innovadora de las empresas en la región viene acompañada de una baja capacidad para absorber innovaciones. De esta manera, las empresas en Latinoamérica implementan menos innovaciones en sus procesos que la media de los países de la OCDE (Foro Económico Mundial, 2015).

Así pues, tras analizar los recursos destinados a I + D, la capacidad de generar innovaciones y la capacidad de absorberlas por parte de las empresas latinoamericanas, se concluye que el tejido productivo de la región no está enfocado a la innovación, contradiciendo uno de los principios fundamentales del DEL.

### ***2.2.3 Knowledge Intensive Business Services (KIBS) en Latinoamérica***

La existencia de servicios intensivos en conocimiento (KIBS) es necesaria para la creación y el desarrollo de una empresa (Den Hertog, 2009; Audretsch, 2012; García-Quevedo, Mas-Verdú & Polo-Otero, 2012). Así, Miles et al. (2005) definen este tipo de servicios como aquellos basados en el conocimiento de las personas (*professional knowledge*). Por su parte, Mas-Verdú et al. (2011) establecen que este tipo de asesoramiento

incluye una gran variedad de servicios, que van desde la publicidad hasta los servicios legales, y se prestan mediante la consultoría, la asesoría, la ingeniería y el análisis técnico. Por su parte, Bettencourt, Ostrom, Brown y Roundtree (2002) definen las empresas que prestan este tipo de servicios como aquellas cuya principal actividad es la acumulación, la creación y la diseminación de conocimiento con el objetivo de desarrollar un servicio o un producto para satisfacer las necesidades de sus clientes. Finalmente, Muller y Zenker (2001) señalan que los servicios intensivos en conocimiento son servicios con un alto valor añadido intelectual. Así, este tipo de asesoramiento genera y difunde conocimiento, lo que es crucial para el proceso emprendedor. De la misma manera, gracias a su capacidad para mejorar la productividad y la competitividad de ciertos sectores, los KIBS generan crecimiento mediante la generación y difusión de innovaciones (López & Ramos, 2013). De esta manera, la existencia de KIBS va altamente relacionada con la creación de actividades emprendedoras basadas en la innovación y la creación de alto valor añadido.

Las KIBS en América Latina encuentran su principal debilidad en el sistema educativo ya que explica el bajo porcentaje de estudiantes en carreras necesarias para proveer ese tipo de servicios (López & Ramos, 2013). Las problemáticas expuestas en el punto 2.2.1<sup>29</sup> explican también la baja proporción de trabajadores empleados en KIBS: sólo el 17% de la fuerza de trabajo (Foro Económico Mundial, 2015). Estas limitaciones en el capital humano explican por qué las KIBS latinoamericanas se limitan generalmente a segmentos de baja o moderada complejidad tecnológica, perdiendo importancia en la creación de valor añadido para las cadenas de valor de industrias globales (López, Ramos & Torre, 2009). En los últimos años se han ido desarrollando en Latinoamérica *clusters* de servicios del conocimiento (Couto et al., 2008). Estos *clusters* proveen servicios técnicos e intensivos en conocimiento para las empresas, pero están más orientadas a la demanda global que a la regional y local (Manning, Ricart, Rosatti, Rique & Lewin, 2010), por lo que en términos generales no sirven de apoyo para el tejido productivo de la región.

#### ***2.2.4 Debilidad en el marco institucional de Latinoamérica***

En su análisis sobre los determinantes de la inestabilidad política presente en la región latinoamericana, Blanco y Grier (2009) señalan que esta situación a menudo daña tanto las instituciones políticas como las económicas, aumentando el riesgo de llevar a cabo

---

<sup>29</sup> Punto 2.2.1: Nivel educativo en el emprendimiento latinoamericano.

cualquier actividad emprendedora. Generalmente las economías emergentes tienen marcos institucionales que difieren mucho de los de las economías más desarrolladas (Bruton & Ahlstrom, 2003; He, Tian, & Chen, 2007; Bruton, Ahlstrom & Puky, 2009). Particularmente, tienden a tener regulaciones inadecuadas e insuficientes sistemas que garanticen su cumplimiento (Peng, 2000). Muchos países emergentes presentan insuficientes y subdesarrollados marcos legales que garanticen el cumplimiento de contratos (Ahlstrom, Young & Nair, 2003; Tung, 2002). Latinoamérica como región presenta buenos índices de seguridad jurídica, pero existen dos tipologías opuestas de países en la región, distinguiéndose países que ofrecen seguridad jurídica y garantizan el cumplimiento de los contratos, y países que no (Lederman, Messina, Pienknagura & Rigolini, 2014). Entre los países que sí que presentan seguridad jurídica se encuentra Chile, República Dominicana, México y Uruguay, mientras que países como Brasil, Costa Rica y El Salvador no ofrecen suficientes garantías. En lo respectivo a la protección de la propiedad intelectual, legislación que condiciona fuertemente la producción de innovaciones en un territorio, Park (2008) desarrolla un índice que permite hacer comparaciones internacionales. Los resultados de su investigación reflejan que la región latinoamericana presenta bajos índices. Estos resultados son coherentes puesto que la protección de la propiedad intelectual de un país depende de la calidad y la eficacia de los sistemas legales y jurídicos vigentes en su territorio (Lederman et al., 2014). Finalmente, cabe destacar la importancia de los largos procesos burocráticos que se encuentran ligados al proceso emprendedor como un freno a la actividad emprendedora en general y a la formal en particular (De Soto, 1989; Portes & Haller, 2005). Estos procesos se concretan en altos costes económicos que debe asumir el emprendedor, la pérdida de tiempo y el retraso para poder comenzar la actividad, añadido al surgimiento de la corrupción en la administración (Webb, Bruton, Tihanyi & Ireland, 2013). Liñán, Fernández-Serrano y Luna (2013) exponen que los gobiernos en Latinoamérica habitualmente han favorecido la aparición de grandes empresas frente a las MiPymes pensando que ese sería un camino más seguro hacia el crecimiento y el desarrollo del territorio. De esta forma se explican las dificultades que afrontan los pequeños empresarios frente a las facilidades que tienen las grandes compañías.

La debilidad del marco institucional en Latinoamérica descrita anteriormente es una de las causas por las que la economía informal en la región tiene tanto peso (Webb et al., 2013). La fuerte liberalización de la economía que tuvo lugar en los años 70 y 80 (de Oliveira & Roberts, 1994) y la inestabilidad política que sigue caracterizando la región (Blanco &

Grier, 2009), son elementos clave para explicar el fenómeno de la informalidad. Esta, afecta no sólo a la forma jurídica de las empresas, sino que también se extiende en los procesos y relaciones de las empresas con su entorno. La falta de garantías contractuales obliga frecuentemente a las empresas a confiar en mecanismos alternativos menos formales como las relaciones personales, arreglos de seguridad privada, y otras garantías para asegurarse de que las contrapartes cumplen con sus obligaciones (Ahlstrom, Young & Nair, 2003; Tung, 2002). De la misma manera, los emprendedores que quieren prosperar desarrollan redes de negocios informales puesto que en las primeras etapas del emprendimiento permiten identificar y explotar oportunidades de mercado y tener acceso a ciertos recursos (información, tecnología, etc.) y al *know how* necesario para afrontar los problemas y retos empresariales (Kantis et al., 2002).

### **2.2.5 Financiación del emprendedor en Latinoamérica**

Existe un gran vacío en la literatura sobre financiación de empresas latinoamericanas (Pérez de Lema, Zuluaga & Guijarro, 2013). La poca literatura disponible indica que las MIPYMEs latinoamericanas están restringidas por su limitación de recursos internos financieros y de dirección en comparación con las empresas de mayor tamaño. Lederman et al. (2014) destacan que la gran mayoría de inversiones de capital que se realizan en la región se centran en las grandes empresas de sectores tradicionales. Los autores desvelan que el volumen de las inversiones de Fondos Privados de Capital Riesgo en Latinoamérica es muy inferior al que recibe Asia, y se concentran en pocos países siendo Brasil y México los principales receptores.

Así, una de las más importantes barreras que afrontan las empresas en Latinoamérica para su desarrollo es la financiación (Lederman et al., 2014; Foro Económico Mundial, 2015), consecuencia de los escasos recursos que facilita el sistema bancario y los inversores privados formales. Este hecho se impone como un gran freno a la competitividad y a la supervivencia de las empresas de la región (FAEDPYME, 2010; Rojas, 2010). Consecuentemente, la principal fuente de financiación de las empresas latinoamericanas proviene de sus ahorros (Mason, 1998). Estos hallazgos coinciden con estudios internacionales como el del Banco Interamericano de Desarrollo (Kantis et al., 2002) que indica que los emprendedores tienden a confiar en sus recursos propios para iniciar una actividad emprendedora, independientemente del funcionamiento de los sistemas

financieros locales. Este informe concluye que el uso de capital riesgo es prácticamente inexistente y casi en su mayoría está compuesto por inversores privados informales (*business angels*). A este respecto el informe explica que los emprendedores en América Latina han desarrollado estrategias para no depender del sistema bancario. De esta manera, al uso de redes sociales (familia y amigos) y redes comerciales (proveedores y clientes), se suma la compra de maquinaria de segunda mano y post poner el pago de servicios o impuestos. La razón por la que los emprendedores no se financian con fondos externos formales es porque la oferta no se adapta a la demanda, con condiciones abusivas o muy difíciles de cumplir por los emprendedores. La fuerte tendencia colectivista de la región (Hofstede, 2003) permite a los emprendedores contar con la colaboración de sus allegados para levantar un negocio. A este respecto, Gupta, Levenburg, Moore, Motwani, y Schwarz (2008) observan que la familia y los negocios parecen ser inseparables en la cultura latinoamericana, siendo la participación de los familiares en la actividad empresarial, una norma no escrita.

### ***2.2.6 Emprendimiento femenino en Latinoamérica***

Aunque en los últimos 20 años la situación de la mujer en la región latinoamericana ha mejorado considerablemente, siguen existiendo diferencias entre hombres y mujeres en el acceso a las oportunidades económicas y de desarrollo humano (Banco Mundial, 2011b). Así, en numerosas ocasiones se ha señalado que en las regiones subdesarrolladas se está utilizando de forma insuficiente el potencial empresario femenino, es decir, la capacidad de las mujeres para impulsar a través de su actividad empresarial el desarrollo económico (Terjesen & Amorós, 2010). La actividad emprendedora femenina enriquece y diversifica la actividad emprendedora de un territorio en su conjunto (Nissan, Carrasco & Castaño, 2012). No sólo eso, su contribución en la generación de innovación, empleo y riqueza es significativa en todas las economías (Brush, Carter, Gatewood, Greene & Hart, 2006; Allen et al., 2008; Brush & Cooper, 2012). Consecuentemente, el emprendimiento femenino, particularmente cuando se centra en actividades de alto valor añadido, es fundamental para el progreso social y económico de países en desarrollo (Terjesen & Amorós, 2010). Sin embargo, los estudios sobre el emprendimiento femenino se han centrado tradicionalmente en los países desarrollados y sólo en los últimos años están apareciendo investigaciones enfocadas a la región latinoamericana (Brush & Cooper, 2012).

La proporción de mujeres emprendedoras en América Latina va por detrás de las de países más avanzados de Europa, Asia o Norte América, aunque los índices de emprendimiento femenino están creciendo en la región (Weeks & Seiler, 2001; Acs et al., 2008; Allen, et al., 2008). Aun así, Latinoamérica presenta mayores índices de emprendimiento femenino que otros territorios emergentes (Bosma, Jones, Autio & Levie, 2008), aunque en su mayoría se trate de emprendimiento por necesidad (Terjesen & Amorós, 2010). Efectivamente, la dificultad de las mujeres para encontrar trabajo por cuenta ajena es lo que les empuja a emprender, tal y como reflejan los datos del Banco Mundial (2010b) que señalan que el autoempleo es la principal fuente de trabajo remunerado de las mujeres en Latinoamérica.

El emprendimiento de las mujeres en América Latina es diverso y se expande sobre casi todos los sectores de la economía (Amorós & Pizarro, 2007). Sin embargo las diferencias entre sexos son importantes sobre todo cuando se miden los incentivos para empezar un negocio (Amorós & Pizarro, 2007; Allen, Elam, Langowitz & Dean, 2008). En esta línea, las mujeres emprendedoras son más vulnerables frente a la corrupción en las instituciones y tienen dificultades para acceder a capacitaciones y servicios de desarrollo empresarial (Bruhn, 2009; Banco Mundial, 2010b; CEPAL, 2010). Así mismo, las empresarias también tienen problemas para acceder a redes profesionales que les faciliten la información necesaria sobre gestión empresarial y el acceso a financiación, tecnología y canales de comercialización (Banco Mundial, 2010b; CEPAL, 2010).

Además, la inequidad entre hombres y mujeres hace que se presenten situaciones desfavorables para las mujeres incluso cuando ellas son las que tienen las habilidades, el conocimiento y una percepción favorable hacia el emprendimiento (Amorós & Pizarro, 2007). De esta manera, uno de los principales problemas que afrontan las mujeres de estos países es el acceso a financiación para sus negocios (de Vita, Mari & Poggesi, 2014), lo que les obliga a confiar en su capacidad de ahorro para poder emprender (Smith-Hunter & Leone, 2010a, 2010b). La propiedad de los bienes productivos también presenta desigualdad de género y supone otra barrera al emprendimiento para las mujeres latinoamericanas (Bruhn, 2009; Banco Mundial 2010b). Estos factores limitan la capacidad de las mujeres en Latinoamérica que deben emprender en su mayoría bajo el formato de microempresa (Banco Mundial, 2010b; CEPAL, 2010; Buendía-Martínez & Carrasco, 2013), siendo más de la mitad de estas empresas propiedad de mujeres en la región. La productividad de estas microempresas es menor cuando la propiedad es de una mujer que cuando es un hombre su

propietario, sin embargo, cuando el tamaño del negocio es superior, la productividad de los negocios propiedad de mujeres es igual o incluso superior a las de los hombres (Bruhn, 2009; Banco Mundial 2010b).

Las mujeres en Latinoamérica emprenden sobre todo en negocios pequeños como el detallista, sin embargo, el rol de las mujeres está siendo cada vez más importante para esas economías debido a su creciente participación tanto en el mercado laboral como en las actividades emprendedoras (Amorós & Pizarro, 2007).

### **2.3 Emprendimiento en El Salvador**

Antes de proceder a la investigación objetivo de esta tesis es necesario contextualizar el emprendimiento en El Salvador, caracterizándolo de manera a tener un mejor conocimiento de la realidad del territorio en cuestión. Para el desarrollo de este apartado se analiza el informe del año 2012 del *Global Entrepreneurship Monitor-GEM* de El Salvador, siendo el documento publicado más actual que trata el emprendimiento en el país y que goza de una metodología válida, contrastada y estandarizada. Cabe resaltar que hasta la fecha, El Salvador sólo ha publicado este informe GEM.

El proyecto GEM<sup>30</sup> surgió en 1999 como una iniciativa de la universidad inglesa London Business School y la estadounidense Babson College. Desde el inicio muchos han sido los países que han querido hacer parte del estudio y en 2012 ya contaba con 99 equipos nacionales (Sánchez-Masferrer, 2013). El proyecto GEM es el estudio más importante realizado a nivel mundial sobre la actividad emprendedora, estudiando el fenómeno desde el punto de vista del individuo que emprende. Mediante el uso de una metodología estandarizada, los equipos nacionales evalúan la actividad emprendedora con tres objetivos: (i) poder comparar la actividad emprendedora entre distintos países, (ii) detectar los factores que facilitan la actividad emprendedora en cada país, y (iii) sugerir a los *policy makers* medidas para potenciar la actividad emprendedora de su país o región. El estudio tiene dos partes: un análisis cuantitativo de una muestra representativa del emprendimiento del país que identifica “*los tipos de emprendedor, sus actividades y circunstancias*” (Sánchez-Masferrer, 2013, p.15); y una investigación de tipo cualitativo en la que se entrevista a una serie de expertos locales sobre las condiciones en las que se desarrolla la actividad emprendedora en el territorio, sus potenciadores y limitantes. A diferencia de otros estudios

---

<sup>30</sup><http://www.gemconsortium.org/What-is-GEM>

sobre el emprendimiento como el *Doing Business Report* del Banco Mundial o el *Global Competitiveness Report* del Foro Económico Mundial, “*el GEM es el único estudio global que permite responder en cada país a las preguntas: ¿quiénes son los emprendedores?, ¿cuáles son sus características? y ¿cuáles son, desde su propia percepción, sus oportunidades, dificultades y necesidades?*” (Sánchez-Masferrer, 2013, p.15).

De esta manera, los resultados del informe GEM nacional aportan información para cada una de las fases del emprendimiento, tal y como se muestra en la Figura 16.

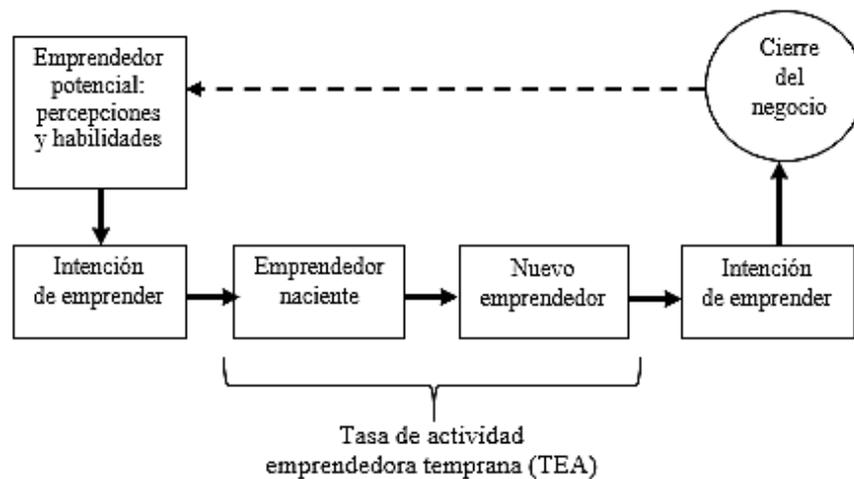


Figura 16. Las fases del emprendimiento según GEM. Tomada de Sánchez-Masferrer (2013) con datos de Xavier et al. (2013).

La metodología GEM dota de especial relevancia al cálculo de la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA) que indica “*el porcentaje de la población adulta en edad de trabajar de un país (de 18 a 64 años) que se encuentra en las etapas de emprendedor naciente o nuevo emprendedor*” (Sánchez-Masferrer, 2013, p.17), es decir, negocios que tienen menos de 3,5 años de antigüedad. Esta tasa es importante porque los emprendimientos en estas etapas tienen mayor probabilidad de fracasar, pero también son los que tienen mayor potencial a la hora de aplicar innovaciones y generar nuevos puestos de trabajo. Altos niveles de TEA sugieren gran dinamismo en la apertura y renovación de negocios (Sánchez-Masferrer, 2013). Así pues, en este estudio se analizará con especial atención la variable TEA de El Salvador.

Habiendo explicado el funcionamiento del proyecto GEM a nivel global, se procede a analizar el Informe nacional de El Salvador 2012. En primer lugar es necesario apuntar que El Salvador, al igual que el resto de las economías latinoamericanas participantes en el programa GEM, es un país que se encuentra en el *efficiency driven stage*, siguiendo la

clasificación propuesta por Porter (1990), lo que significa que el país ha superado la etapa de explotación de recursos naturales y agrícolas para pasar a la producción de bienes industriales en la que la mejora de la productividad y de los recursos productivos son objetivos básicos.

### 2.3.1 Datos generales del emprendimiento temprano en El Salvador

Tal y como refleja la Tabla 4, El Salvador tiene una TEA del 15,3%, una tasa inferior a la media de la región (17%), sólo superior a la de Costa Rica (15%), Uruguay (14,6%), México (12,1%) y Panamá (9,5%). Teniendo en cuenta el nivel de desarrollo del país, existe un bajo índice de emprendimiento en relación con el de los países de su entorno que tienen niveles de desarrollo similares. El emprendimiento por necesidad es superior que en los países similares y el de oportunidad con intención de mejora es el segundo más bajo de Latino América y el Caribe, fruto de la baja percepción de oportunidades del entorno y de la falta de recursos para llevar a cabo dichos proyectos. Así mismo, la tasa de abandonos en el último año es de las más altas de la región.

**Tabla 4**

*Emprendimiento temprano El Salvador y LAC*

	<b>Emprendimiento necesidad (% TEA)</b>	<b>Emprendimiento oportunidad intención mejora (%TEA)</b>	<b>Tasa de abandono en 12 meses</b>	<b>TEA total</b>
<b>El Salvador</b>	35%	39%	7,9%	15,3%
<b>Promedio Regional</b>	22%	51%	5%	17%

*Nota:* Elaboración propia a partir de Sánchez-Masferrer (2013).

Bosma et al. (2008) explican que todas las economías necesitan cumplir unos *requisitos básicos* para el desarrollo de la actividad emprendedora como es el correcto desarrollo de las instituciones, de las infraestructuras, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria. Estos requisitos básicos permiten el emprendimiento pero no necesariamente el emprendimiento por oportunidad. En el caso de las economías basadas en la eficiencia, como es el caso de El Salvador, existe una serie de *potenciadores de la eficiencia* que facilitan la aparición del emprendimiento por oportunidad. Estos potenciadores son: la educación superior, los mercados eficientes de bienes finales y de trabajo, la existencia de mercados financieros desarrollados, la capacidad tecnológica y el acceso a mercados grandes. Así pues, en el país se encuentran limitadores del

emprendimiento tanto entre los *requisitos básicos* como entre los *potenciadores de la eficiencia*.

Entre los *requisitos básicos* destaca que la educación en El Salvador no es la adecuada (Sanchez-Masferrer, 2013) ya que la escolaridad media es muy baja y sólo el 32% de los jóvenes atienden la educación secundaria según la DIGESTYC (2012), y la calidad de la formación es deficiente (UNESCO, 2008). Según PNUD (2010a) y Acosta, Sáenz, Gutiérrez y Bermúdez (2011), sólo la mitad de la población cubierta por el sistema de Salud Pública tiene acceso a la atención primaria. De la misma manera, USAID (2013) indica que la institucionalidad es percibida como débil, hay desconfianza en las instituciones de gobierno e inseguridad jurídica, y muchos ciudadanos están excluidos de la protección de las instituciones estatales. También los altos índices de inseguridad ciudadana tienen graves consecuencias sobre los emprendedores y ciudadanos (USAID, 2013). Y por último, el entorno económico no es el más alentador, tal y como se ha descrito en el punto 1.2.3 de la presente investigación (Contexto macroeconómico y desarrollo).

En lo que respecta a los *potenciadores de la eficiencia*, sólo el 20% de los jóvenes cursa educación superior, y la oferta no se adecúa a las necesidades del territorio, tal y como refleja USAID (2012) en su informe sobre la Educación Superior en El Salvador. También en el marco contextual se recalcó la rigidez del mercado laboral salvadoreño que potencia los altos niveles de informalidad. Así mismo el acceso a financiación bancaria es escaso debido al poco interés hacia las MIPYMEs y a la poca competencia en el sector (Chorro, 2010). Por último, la mayoría de las empresas sirven al mercado local y la producción para la exportación es muy limitada.

- **Actitudes frente al emprendimiento en El Salvador**

Las percepciones de la población respecto al emprendimiento en El Salvador se alejan muy poco de la media de la región. Así pues, el 73% de la población piensa que emprender es una buena opción de carrera y el 72% piensa que los emprendedores de éxito gozan de buen estatus social (Tabla 5).

**Tabla 5**  
*Actitudes frente al emprendimiento El Salvador y LAC*

	Buena opción	Buen estatus social
<b>El Salvador</b>	73%	72%
<b>Promedio Regional</b>	75%	71%

*Nota:* Elaboración propia a partir de Sánchez-Masferrer (2013).

En lo que respecta a las percepciones del entorno, el 43% de la población percibe que hay buenas oportunidades de mercado frente al 53% de LAC. Así mismo, el 59% de la población opina que tiene suficientes conocimientos, habilidades y experiencia para llevar a cabo un proyecto de emprendimiento, lo que significa una proporción similar al promedio de LAC (62%). Finalmente el 40% de la población afirma tener intención de emprender, por debajo de los niveles de países vecinos con similar PIB per cápita, y el 42% de la población afirma que su miedo al fracaso sería un freno para emprender, siendo la cifra más alta de la región, lo que explica también el bajo nivel de la TEA del país.

- **Motivaciones para emprender en El Salvador**

Los datos que se reflejan en la Tabla 6 ilustran la situación del emprendimiento en el país, donde la mayor motivación para emprender responde a la necesidad de mantener ingresos (42%). Este último dato, es el más alto del conjunto de la región (Sánchez-Masferrer, 2013), mostrando otra debilidad del emprendimiento salvadoreño en comparación con sus vecinos.

**Tabla 6**  
*Motivaciones para emprender entre los TEA*

Motivaciones	El Salvador
Incrementar ingresos	28,7%
Ser independiente	11,5%
Mezcla de motivos	17,8%
Necesidad de mantener ingresos	42%

*Nota:* Elaboración propia a partir de Sánchez-Masferrer (2013).

- **Abandono del negocio en El Salvador:**

La tasa de abandonos de negocios en los últimos 12 meses de El Salvador es la más alta de la región (Sánchez-Masferrer, 2013). Esto sumado a los bajos índices de emprendimiento supone un grave problema para la estructura productiva y el futuro desarrollo del país.

Del 7,8% de emprendedores que abandonaron su negocio en los últimos 12 meses, 73,3% lo cerraron definitivamente y el 26,7 % lo dejó en manos de otra persona. Esto

significa que la tasa de cierre final de negocios es de 5.7 %, también la más alta de América Latina (Sánchez-Masferrer, 2013).

Entre las razones por las que se cerró el negocio (Tabla 7), es destacable que el 10,8% lo hiciera por inseguridad y extorsiones.

**Tabla 7**

*Razones por la que se cerró el negocio en los últimos 12 meses*

<b>Razón</b>	<b>El Salvador</b>
Negocio no rentable	45,3%
Motivos personales	16,6%
Problemas de financiación	10,9%
Inseguridad y extorsiones	10,8%
Encuentra otra oportunidad	10,5%
Oportunidad de vender negocio	3,4%
Cierre planificado con antelación	2,6%

*Nota:* Elaboración propia a partir de Sánchez-Masferrer (2013).

### **2.3.2 Características del emprendedor en El Salvador**

- **Edad del emprendedor en El Salvador**

Normalmente la distribución de emprendedores por grupos etarios tiene forma de campana (Xavier, Kelley, Kew, Herrington & Vorderwülbecke, 2013), lo que en otras palabras quiere decir que la mayoría de las actividades emprendedoras se llevan a cabo por los individuos de entre 25 y 34 años, mientras que conforme se va bajando la edad dicha proporción disminuye, tal y como ocurre si se sube la edad. En LAC y El Salvador ocurre lo mismo. Sólo en el grupo etario de 55 a 64 años El Salvador tiene ligeramente más emprendedores que la media regional en la TEA como muestra la Figura 17.

En lo que respecta a los negocios establecidos, la dinámica cambia puesto que conforme va aumentando la edad de los individuos, aumenta el número de negocios establecidos. Esto se explica por la mayor experiencia que tienen los emprendedores más mayores, y porque prefieren instalar sus negocios en actividades menos arriesgadas.

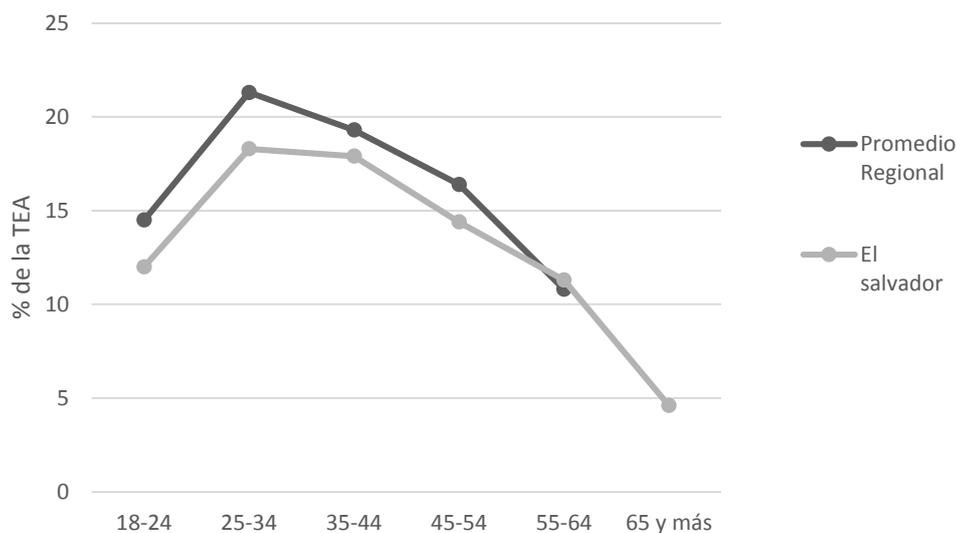


Figura 17. TEA en función de la edad en El Salvador y LAC. Elaboración propia a partir de Sánchez-Masferrer (2013).

- **Sexo del emprendedor en El Salvador**

El *emprendimiento temprano* (TEA) en El Salvador es bastante similar entre hombre y mujeres, siendo del 16,4% y 14,3% respectivamente. Estos datos replican los resultados globales y de Latino America en cuanto a la prevalencia de los hombres en el emprendimiento temprano. Sin embargo, desagregando estos datos (Tabla 8) aparece un desequilibrio entre hombres y mujeres en cuanto a las razones que empujan a emprender, siendo la proporción de mujeres que emprenden por necesidad mucho más elevada que la de los hombres. Estos datos, aunque siguen el patrón regional, son mucho más contrastados en este caso (Sánchez-Masferrer, 2013). Teniendo en cuenta las características de ambos tipos de emprendimiento también se pueden inferir las consecuencias que estos datos reflejan sobre la situación de hombres y mujeres en El Salvador. Las causas de estas diferencias pueden encontrarse en el entorno socio-cultural del país que otorga roles muy diferentes a hombres y mujeres.

**Tabla 8**

*Razones por la que se emprende, por sexo (% de la TEA)*

Razón	Hombres	Mujeres
Oportunidad	68,29%	56,64%
Necesidad	28,05%	41,96%
Otros	3,66%	1,40%
Total TEA	16,4%	14,3%

Nota: Elaboración propia a partir de Sánchez-Masferrer (2013).

- **Nivel educativo del emprendedor en El Salvador**

Existe una fuerte tendencia en el El Salvador a incrementar las tasas de emprendimiento temprano conforme aumenta el nivel educativo. El 23,9% de las personas con título universitario están en fase de emprendimiento temprano, casi cinco veces superior a la de la gente que tiene entre 1º y 6º grado (no han terminado la educación básica). Aunque esta tendencia se aplica tanto al emprendimiento por necesidad como al de oportunidad, es en este segundo que la tendencia es más acusada. Pese a que la tendencia mundial es a que el emprendimiento por necesidad sea menor para la gente más preparada, en El Salvador ocurre lo contrario, encontrando mayor proporción de personas que emprenden por necesidad entre la gente más preparada. Esto puede explicarse por la estructura del mercado laboral que no está preparada para absorber este tipo de trabajadores más cualificados, a la formación de estas personas que quizá no se adapte a las necesidades de su territorio - falta de pertinencia - , y a la mayor preparación, conocimientos del mercado y recursos disponibles de estas personas para embarcarse en la actividad emprendedora.

En concordancia con el patrón descrito arriba, destaca que el grupo de personas con un título universitario está sobre representado tanto en el grupo de emprendedores en etapa temprana como en los emprendedores establecidos, mientras que los niveles inferiores en términos de años de educación están menos representados entre los emprendedores.

- **Financiación del emprendedor en El Salvador**

Según los datos del GEM 2012 de El Salvador (Sánchez-Masferrer, 2013), la principal fuente de recursos para los emprendedores salvadoreños fueron los fondos propios, tanto para los emprendedores nacientes como para los establecidos. Si a estos se les suma los emprendedores que financiaron sus actividades con préstamos de amigos o familiares, los datos revelan que cinco de cada seis emprendedores disponen de la informalidad como principal fuente de recursos financieros (Tabla 9). Esto se explica por la poca competencia en el sector bancario en cuanto a préstamos se refiere, exigiendo excesivas garantías y tipos de interés abusivos. Este freno al emprendimiento tiene especial importancia si se valora la

**Tabla 9**

*Fuentes de financiación según tipo de negocio*

	<b>TEA</b>	<b>Establecidos</b>
Fondos propios	69,4%	71,2%
Préstamo de familiares o amigos	14,1%	12,1%
Préstamo de institución financiera	16,5%	16,3%
Otros	-	0,5%

*Nota:* Elaboración propia con datos de Sánchez-Masferrer (2013).

cantidad de proyectos emprendedores que no habrán podido llevarse a cabo por no tener accesibles los recursos financieros necesarios.

- **Sector de actividad del emprendedor en El Salvador**

Tal y como señala Sánchez-Masferrer (2013), El Salvador es el país latinoamericano con mayor proporción de emprendedores tempranos dedicados al sector de servicios al consumidor (comercio, restaurantes y otros) y, consecuentemente, con la menor proporción de nuevos emprendimientos en los sectores manufacturero (solo 15%) y de servicios a negocios (6%). Lo complementan los emprendimientos en el sector extractivo o primario (agrícola y pecuario) con 2 % del total de la TEA.

Esta excesiva orientación al consumo final no es mala de por sí, pero si el país pretende pasar de ser una economía basada en la eficiencia (*efficiency-driven stage*) a ser una economía basada en la innovación (*innovation-driven stage*), debería tener una proporción de empresas transformadoras y de servicios a empresas mucho mayor ya que estas son las que tienen mayores posibilidades de entrar en el comercio global y de mejorar su competitividad. En el caso de El Salvador, su nivel de desarrollo y de crecimiento económico explica la orientación al consumo final.

La actividad más común es el comercio, siendo las tiendas que abastecen de productos de primera necesidad las más numerosas. En segundo lugar, las tiendas especializadas en zapatería, ropa, farmacia o librerías son también frecuentes. En tercer lugar se encuentran los restaurantes y comedores. Sin embargo los negocios establecidos tienen más frecuencia que los nacientes en las actividades relacionadas con la manufactura como talleres de metal o vidrio, talleres de mecánica, talleres de costura y productos agropecuarios.

- **Número de trabajadores del emprendedor en El Salvador:**

Según la muestra del GEM 2012, la composición de la TEA en lo que respecta al número de trabajadores es la siguiente: el 37,5% no tiene ningún trabajador, el 52,5% tiene de 1 a 5 trabajadores y el 9,9% tiene de 6 a 19 trabajadores. Al preguntar sobre las

**Tabla 10**

*Trabajadores en la actualidad y esperados en función de etapa del emprendimiento en El Salvador*

Trabajadores	TEA		Establecidos	
	Presente	Esperados 5 años	Presente	Esperados 5 años
Ninguno	37.5%	18.8%	39.8%	32.8%
1 a 5	52.5%	48.9%	46.8%	45.9%
6 a 19	9.9%	22.1%	7.4%	18.3%
20 o más	0%	10%	6%	3%

*Nota:* Elaboración propia con datos de Sánchez-Masferrer (2013).

expectativas de generación de empleo para dentro de 5 años, las respuestas son bastante positivas ya que sólo el 18,8% cree que se quedará sin trabajadores, 48,9% cree que tendrá entre 1 y 5 trabajadores, el 22,1% entre 6 y 19 trabajadores y el 10% 20 o más. Este último grupo de emprendedores con gran capacidad de creación de empleo son los más importantes para el desarrollo del territorio. La Tabla 10 refleja estos datos.

En lo que respecta a los negocios establecidos, la composición actual es la siguiente: el 39,8% no tiene ningún trabajador, el 46,8% tiene de 1 a 5 trabajadores, el 7,4% tiene de 6 a 19 trabajadores y el 6% tiene 20 o más. Sin embargo en las previsiones de estos empresarios encontramos dos fenómenos. Las dos primeras categorías disminuyen ligeramente pasando a ser un 32,8% las empresas que no piensan tener trabajadores en 5 años y un 45,9% las que piensan tener de 1 a 5 trabajadores, pasando a engrosar el número de empresas que piensan tener de 6 a 19 trabajadores que constituyen el 18,3% de los negocios establecidos. Sin embargo el número de empresas que piensan tener 20 o más se reduce al 3%, lo cual indica que las expectativas de las grandes empresas no son nada alentadoras.

- **Tecnología e innovación del emprendedor en El Salvador**

En El Salvador, los negocios establecidos son menos innovadores que la TEA. En El Salvador, si bien 28.3 % de la TEA percibe que su producto es nuevo para los consumidores, solo 7.6 % de los emprendedores establecidos piensan lo mismo. En el uso de tecnología se observan también diferencias entre la TEA y los emprendedores establecidos ya que el 12% de la TEA afirma usar la última tecnología frente al 3,2% de los negocio establecidos. Respecto a las expectativas de expansión, el 11,8% de la TEA tiene expectativas de crecimiento mediante el uso de nuevas tecnología frente al 3,1% de los negocios establecidos. Estos datos son similares a los del resto de la región lo cual es positivo teniendo en cuenta el nivel de desarrollo de El Salvador.

En lo que respecta a la orientación a mercados internacionales, la proporción de empresas que tienen más de un 25% de clientes extranjeros es del 4% en El Salvador, muy por debajo de la media de la región que alcanza el 7,5%.

### ***2.3.3 Perfil medio de la empresa salvadoreña***

Los datos mostrados anteriormente aclaran las posibilidades que tienen las empresas para generar empleo y crecimiento para el país siguiendo con las teorías explicadas en el marco conceptual. Como indica Sánchez-Masferrer (2013), la empresa promedio

salvadoreña es un comercio o tienda, que emplea de 1 a 5 personas aparte del propietario y que no espera superar ese rango de empleos en los próximos 5 años, sin mayor expectativa de expansión a nuevos productos o mercados y enfocado totalmente al mercado local. Generalmente, se encuentra en mercados donde ya hay muchos competidores, donde el producto no es nuevo para la mayoría de consumidores y no se hace uso de nuevas tecnologías. Este tipo de empresas no tienen la capacidad generadora de empleo y de crecimiento económico que tienen las empresas innovadoras que aportan gran valor añadido a sus productos y que se enfocan a mercados extranjeros haciendo uso de sus ventajas competitivas sin competir en precios.

#### **2.4 Conclusiones del Capítulo 2:**

El emprendedor es un individuo que asumen una serie de riesgos, incluyendo el económico, para aprovechar de la mejor forma posible oportunidades de mercado con el objetivo de obtener beneficios. Sin embargo el emprendedor no depende solo de sus capacidades y recursos para que su negocio prospere; el entorno en el que se desarrolla su actividad tiene una influencia notable. Siguiendo los principios del DEL, todo aquello que limite la capacidad de los empresarios locales, su capacidad innovadora y su capacidad para combinar los factores productivos de la manera más eficaz y eficiente posible con el objetivo de ser suficientemente productivos para competir en los mercados, será constituyente de una barrera al emprendimiento.

En el contexto latinoamericano, tratándose de una región menos desarrollada, los emprendedores deben hacer frente a una serie de problemáticas características de su contexto. La región encuentra grandes dificultades en materia de educación y generación de conocimiento, lo que acarrea graves problemas de desarrollo. En esta línea, el desarrollo de KIBS es limitado y actualmente se concentra en su mayoría en clusters orientados al mercado global, más que a la provisión de servicios para las empresas que operan en los mercados locales.

La mayoría de los emprendedores latinoamericanos encuentran grandes dificultades para acceder a las fuentes de financiación formales por lo que optan por las fuentes informales y en su capacidad de ahorro para obtener los recursos necesarios para realizar su actividad. Esta dificultad para la obtención de recursos económicos condiciona el

rendimiento de las actividades emprendedoras dificultando el desarrollo completo de su potencial.

Debido a las numerosas restricciones existentes para poder generar empresas basadas en el conocimiento, no se puede hablar de verdaderas “*entrepreneurial economies*” basadas en la innovación y competitividad y sólo un reducido número de grandes empresas aprovecha las oportunidades de mercado aplicando innovaciones. El resto de empresas, mayoritariamente MICROPYME’s, presentan niveles de innovación muy reducidos y ofrecen productos de bajo valor añadido.

Los niveles de emprendimiento femenino en Latinoamérica están por debajo de los de países más avanzados de Europa, Asia o Norte América. Además, la inequidad entre hombres y mujeres hace que se presenten situaciones desfavorables para las mujeres incluso cuando ellas son las que tienen las habilidades, el conocimiento y una percepción favorable hacia el emprendimiento. El potencial empresarial femenino está infra utilizado por lo que no se está aprovechando todo su potencial para apoyar el desarrollo del territorio.

A nivel macro, la debilidad institucional se refleja en la no adecuación de los marcos normativos a la realidad del tejido productivo y en consecuencia no garantiza el buen desarrollo de la actividad empresarial.

En el caso salvadoreño, la actividad emprendedora es acorde a la de la región latinoamericana, aunque tiene algunas peculiaridades. El emprendimiento por necesidad es superior que en los países con similares niveles de desarrollo y el emprendimiento por oportunidad con intención de mejora es el segundo más bajo de Latino América y el Caribe, fruto de la baja percepción de oportunidades del entorno y de la falta de recursos para llevar a cabo dichos proyectos. Así mismo, la tasa de abandonos en el último año es de las más altas de la región.

La falta de formación, los bajos niveles de innovación y las dificultades de financiación son problemas que también afrontan los emprendedores salvadoreños. De la misma manera, la institucionalidad es percibida como débil, hay desconfianza en las instituciones de gobierno e inseguridad jurídica por lo que es importante que se haga un esfuerzo mayor y más eficaz desde la administración pública para amparar a los emprendedores.

Desde la perspectiva de género, en El Salvador las mujeres se ven más afectadas por las barreras al emprendimiento ya que sufren mayores problemas para encontrar

financiación, tienen niveles más bajos de formación y mayores niveles de emprendimiento por necesidad, lo que destaca menores niveles de aplicación de innovaciones siendo que se trata de emprendimientos por supervivencia.

### **3 Barreras al emprendimiento: el caso de la inseguridad ciudadana**

En este capítulo se exponen las principales barreras al emprendimiento haciendo especial hincapié en la inseguridad ciudadana y sus efectos sobre el emprendimiento. Finalmente se caracteriza la inseguridad ciudadana existente en El Salvador centrando la investigación en el fenómeno de las *maras* como principal agente generador de inseguridad en el territorio.

#### **3.1 Un análisis general de las barreras al emprendimiento**

Muchos son los autores que focalizan en el proceso empresarial como un fenómeno complejo en el que intervienen e interactúan factores situacionales, sociales, culturales y económicos (Gibb y Ritchie, 1982; Shapero & Sokol, 1982; Gartner, 1988; Feldman, 2001; Kantis et al, 2002). De esta manera, siguiendo los principios del DEL, todo aquello que limite la capacidad de los empresarios locales, su capacidad innovadora y su capacidad para combinar los factores productivos de la manera más eficaz y eficiente posible con el objetivo de ser suficientemente productivos para competir en los mercados, será constituyente de una barrera al emprendimiento. Así pues, se puede afirmar que existen factores externos que facilitan o limitan el desarrollo de las actividades emprendedoras, favoreciendo o limitando la senda hacia el DEL y el DHS. Estos factores se analizan a continuación como barreras al emprendimiento.

##### **3.1.1 Barreras político-administrativas**

Dentro de este apartado se aglutinan las barreras al emprendimiento que dependen directamente de las administraciones públicas.

Hall (2008) y Kerr y Nanda (2011) afirman que la financiación es uno de los aspectos críticos a los que se han de enfrentar las empresas de nueva creación y menor tamaño. Schneider y Veugelers (2010) añaden que las empresas innovadoras también tienen dificultad para acceder a recursos financieros. Así pues, la falta de políticas de apoyo a la financiación de las empresas constituye una barrera al emprendimiento. En esta línea, las políticas de apoyo a la innovación han adquirido un rol fundamental dentro del paquete de políticas públicas puesto que la innovación juega un papel clave en el éxito de las empresas y los territorios (Alburquerque, 2003).

Al finalizar la segunda guerra mundial, y con el objetivo de paliar los efectos negativos del conflicto y reactivar rápidamente la economía, empiezan a implementarse planes públicos que incluyen las subvenciones como herramienta para fomentar el emprendimiento (Krueger & Tuncer, 1982). Actualmente, el espíritu subyacente al uso de estas herramientas públicas sigue siendo el mismo: aprovechar el potencial del emprendimiento para que la economía crezca. Efectivamente, la falta de acceso a fuentes de financiación formales puede ser un freno para actividades emprendedoras potencialmente rentables, que surjan en sectores con fuertes barreras de entrada de tipo económico. Pero esta barrera no sólo afecta a proyectos que requieren grandes inversiones, sino que también es un freno para las empresas de menor tamaño. El acceso al capital y la financiación son una cuestión crítica para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas, ya que sin suficientes recursos financieros el empresario no podrá desarrollar nuevos productos y servicios, no podrá acometer planes de expansión, ni crear empleos, etc. (Petersen & Rajan, 1994). Es esta creación de empleo lo que a la postre significa una transferencia de renta hacia el conjunto de ciudadanos que de este modo podrán desarrollar sus capacidades y las de sus familiares, alcanzando así el desarrollo.

Pero no solo hacen falta subvenciones para estimular las prácticas innovadoras o para ayudar al emprendedor a superar barreras de entrada a ciertos mercados, también es fundamental que exista una red de infraestructuras que garantice los inputs necesarios en el proceso de creación de valor dentro de la empresa (energía, telecomunicaciones, etc...), que facilite la logística necesaria para la correcta distribución de los productos (redes viales, líneas ferroviarias, etc...), el acceso a servicios de desarrollo empresarial, un Sistema Territorial de Formación Profesional, un Sistema Territorial de Información y un Sistema Regional de I+D+i (Vázquez Barquero, 1988; Albuquerque, 2004a, 2004b).

Desde un punto de vista administrativo, la excesiva carga fiscal y la falta de protección de los derechos de propiedad (Díaz, Urbano & Hernández, 2005; Stephen, Urbano & Van Hemmen, 2005), o la falta de reconocimiento institucional al papel del emprendedor (Van Praag, 2011), son barreras importantes que deben sortear los emprendedores y que dependen directamente de las políticas de los entes públicos.

### ***3.1.2 Barreras derivadas del entorno macroeconómico***

Audretsch (2012) señala, siguiendo las teorías schumpeterianas y la aportación de Álvarez et al. (2010), que existen dos elementos clave para definir el comportamiento emprendedor: la habilidad de reconocer o crear una oportunidad, y la explotación de esa oportunidad. Considerando el emprendimiento como, entre otras cosas, aprovechar una oportunidad de mercado, el entorno económico puede suponer un facilitador o una barrera para el emprendimiento. De esta manera, un entorno económico favorable sería el caracterizado por un PIB en crecimiento que suponga un elevado ingreso per cápita y por tanto se traduzca en mayores niveles de demanda y de ahorro, este último facilitando la inversión (Specht, 1993; Audretsch & Acs, 1994; Kantis et al., 2002; Fernández-Serrano & Romero, 2014). La estabilidad de una economía también ofrece una reducción de la incertidumbre muy favorable para la actividad emprendedora (Kantis et al., 2002). Una economía en recesión normalmente vendrá acompañada de altas tasas de desempleo, lo que empuja a los desempleados a emprender y por tanto aumenta los índices de emprendimiento (Audretsch & Acs, 1994, Kantis et al., 2002; Klapper & Richmond, 2011), pero la probabilidad de supervivencia de esas iniciativas emprendedoras será muy baja.

### ***3.1.3 Barreras derivadas del entorno social y cultural***

Un entorno social favorable es un gran facilitador para el emprendimiento puesto que la actividad emprendedora no puede aislarse de su contexto social (Aldrich & Zimmer, 1986; Thornton, Ribeiro-Soriano & Urbano, 2011) de la misma manera que todas las dinámicas de intercambio económico están alojadas en la sociedad (Granovetter, 1985; Portes & Sensenbrenner, 1993; Thornton et al, 2011). Algunos académicos van más allá señalando que el emprendimiento es un fenómeno social (Shapero y Sokol, 1982; Berger, 1991; Johannisson, 1993; Steyaert, 2007). De esta manera, surgen dos elementos fundamentales para acompañar la actividad emprendedora: el capital social y las redes sociales (Thornton et al, 2011). El capital social se define como el conjunto de recursos virtuales o tangibles derivados de la estructura social, que cada actor acumula y que le permiten alcanzar sus objetivos (Portes, 1999). Así mismo, como señala Brass (1992), las redes sociales se caracterizan por una serie de actores, tanto individuos como organizaciones, y una serie de relaciones entre esos actores. Esas relaciones se pueden convertir en oportunidades para acceder tanto al capital financiero o humano (Burt, 1992), como a los recursos

complementarios que necesite el emprendedor para producir y distribuir bienes y/o servicios (Aldrich & Zimmer, 1986; Teece, 1987; Cooper, Folta & Woo, 1995; Hansen, 1995; Kantis et al., 2002; Greve y Salaff, 2003; Ribeiro-Soriano & Urbano, 2009; Thornton et al., 2011).

El entorno cultural, definido por los valores culturales, tiene efectos sobre el emprendimiento (Shapiro & Sokol, 1982; Shane, 1993; Thornton et al., 2011). Hofstede (1980, 1991, 2003) define los valores culturales como la programación colectiva de las mentes que diferencia a los miembros de un colectivo concreto y que condiciona su comportamiento. Sus aportes en el ámbito del emprendimiento ayudan a caracterizar la cultura de una sociedad mediante 4 dimensiones cuantificables (Fernández-Serrano & Romero, 2014):

- aversión a lo incierto
- masculinidad
- individualismo
- distancia al poder

Algunos investigadores señalan que las culturas que obtienen altos niveles en masculinidad e individualismo, y bajos niveles de aversión a lo incierto y distancia al poder, facilitan la actividad emprendedora (Hayton, George & Zahra, 2002; Thornton et al., 2011). Así pues, el sistema de principios y valores de la ciudadanía deben impulsar y respaldar el propio proceso de desarrollo mediante el emprendimiento (Albuquerque, 2004a, 2004b).

Por su parte el sistema educativo, como fuente de transmisión cultural, debe reproducir estos valores para formar recursos humanos tendentes al emprendimiento (Thornton et al., 2011). Así mismo, es necesario que la oferta educativa y formativa de un país se adecue a las necesidades de innovación de los sistemas productivos locales teniendo en cuenta sus características concretas. No es suficiente con ofrecer una educación generalista básica, hace falta satisfacer las necesidades concretas del sistema productivo local, favorecer la creatividad y la adopción de nuevas tecnologías (Albuquerque, 2004a).

### 3.1.4 Barreras derivadas de la inseguridad ciudadana: una introducción

En el contexto Latinoamericano, el entorno violento existente en ciertos territorios ha sido señalado como un freno para la actividad empresarial por numerosos organismos internacionales (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011a; IDB, 2014). Para este estudio concreto, es necesario valorar la inseguridad como un elemento más que afecta al emprendimiento. Sin embargo hay una falta de estudios que expliquen el impacto de los conflictos violentos en el nivel micro o en el emprendimiento (Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009; Brück et al., 2013).

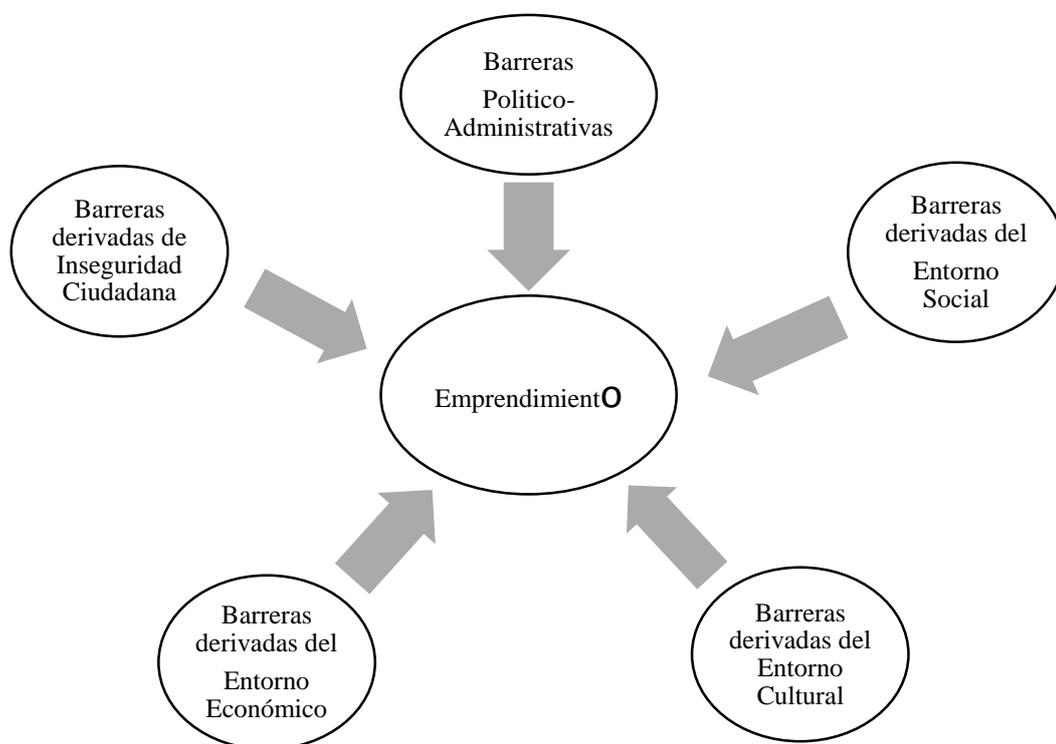


Figura 18. Recapitulación de Barreras al emprendimiento. Fuente: Elaboración propia con bibliografía del punto 3.1

La Figura 18 sirve de recapitulación de las distintas barreras al emprendimiento que se han abordado en este capítulo. A continuación, se desarrolla en profundidad la inseguridad ciudadana como limitante para, seguidamente, explicar su influencia en la actividad emprendedora.

### 3.2 Inseguridad ciudadana

La CAF (2010) expone que “cuando un ciudadano que vive en una zona urbana de bajos recursos en una ciudad latinoamericana pone en riesgo su vida a diario debido a los frecuentes enfrentamientos armados entre bandas en su vecindario, su derecho a la vida y su derecho al libre tránsito se encuentran coartados”(p.190). De esta manera se teje una relación entre la inseguridad y la imposibilidad de ejercer unos derechos que se encuentran garantizados por el Desarrollo Humano Sostenible. Gómez Buendía afirma que la inseguridad ciudadana afecta a los tres pilares del Desarrollo Humano Sostenible: el crecimiento económico, la integración social y la democracia (Gómez Buendía, 2007). En el Informe sobre Desarrollo Humano de América Central (PNUD, 2009), Rebeca Grynspan va más allá y expone de forma directa que la inseguridad es un freno para el Desarrollo Humano Sostenible:

*“La seguridad ciudadana se ha convertido en una de las principales preocupaciones de la población en América Latina y el Caribe y constituye un obstáculo objetivo para el desarrollo humano sostenible. (...) La seguridad con libertad implica que la protección de todos los ciudadanos conduzca a que no exista temor y a que todos puedan desarrollar plenamente sus capacidades”* (PNUD, 2009, p.14).

Por tanto se puede tejer una relación entre inseguridad y DHS, tal y como lo hemos definido anteriormente. Teniendo en cuenta que el DEL se enmarca dentro de los objetivos del DHS, parece correcto afirmar que la falta de seguridad ciudadana es un freno para alcanzar el DEL.

Para el propósito de este trabajo se hace fundamental definir el concepto de (in)seguridad. En un primer momento, cabe resaltar que la inseguridad tiene dos componentes (PNUD, 2009):

- inseguridad objetiva: Estimación real sobre el grado de riesgo al que está expuesto un individuo. Es una medida probabilística basada en hechos reales. La convención internacional estipula su cálculo como homicidios/100.000 habitantes y delitos/100.000 habitantes (CAF, 2010; FUNDAUNGO, 2012)
- inseguridad subjetiva: Estimación personal que cada quien hace sobre el grado de riesgo al que está expuesto. Está basado en la percepción que cada individuo tiene “influida por múltiples factores racionales e irracionales, conscientes e inconscientes, entre los cuales cabe mencionar el temperamento, la experiencia, los prejuicios, la información

*objetiva y las opiniones de los demás*” (PNUD, 2009, p.28). Normalmente se mide mediante el uso de encuestas de victimización.

Teniendo en cuenta estos componentes, la Seguridad en el contexto del DHS se concibe como la Seguridad Humana, que consiste en proteger las oportunidades básicas del ser humano contra riesgos *graves y previsibles*, de una forma congruente con el Desarrollo Humano (Alkire, 2003).

Efectivamente, esta definición destaca que hay que prevenir las amenazas *graves y previsibles* contra las oportunidades básicas de los seres humanos. El Informe sobre Desarrollo Humano (PNUD, 1994) expone siete componentes de la Seguridad Humana:

- Seguridad económica: garantizada por la existencia de un ingreso económico básico asegurado, resultante de un trabajo productivo y remunerado, o en su defecto de algún sistema de seguridad financiado con fondos públicos.
- Seguridad alimentaria: garantizada por el acceso tanto físico como económico a alimentos básicos. En este componente hace falta que hayan alimentos básicos suficientes y que la población tenga acceso a su consumo.
- Seguridad en la salud: garantizada por un entorno sano y por un acceso real a los sistemas de salud.
- Seguridad ambiental: garantizada por la sostenibilidad del desarrollo.
- Seguridad personal: garantizada por la ausencia de violencia física o psicológica.
- Seguridad de la comunidad: garantizada por la equidad y el respeto a las diferencias. *“La mayoría de la población deriva seguridad de su participación en un grupo, una familia, una comunidad, una organización, un grupo racial o étnico que pueda brindar una entidad cultural y un conjunto de valores que le den seguridad a la persona”*(PNUD, 1994, p.36).
- Seguridad política: garantizada por el respeto cada uno de los derechos o libertades que se expresan en el ámbito de lo político, como podría ser la libertad de expresión, el derecho de reunión, etc...

Efectivamente, tal y como recoge la definición anterior, el concepto de *seguridad humana* sigue siendo demasiado amplio teniendo en cuenta los objetivos de este estudio.

Consecuentemente, parece interesante definir un concepto que abarque únicamente el rubro de Seguridad Personal y este podría ser la *seguridad ciudadana* definida como:

*“la protección universal contra el delito violento o predatorio, la protección de ciertas opciones u oportunidades de todas las personas – su vida, su integridad, su patrimonio – contra un tipo específico de riesgo (el delito) que altera en forma “súbita y dolorosa” la vida cotidiana de las víctimas”* (PNUD, 2009, p.31).

El delito se define como *“un acto deliberado de un ser humano en perjuicio abusivo de otro ser humano. El delito es una opción o una oportunidad para quien lo comete, pero es precisamente la opción que un ser humano debe descartar porque destruye injustamente las opciones del otro”* (PNUD, 2009, p.32). El carácter antisocial es subrayado en otras definiciones como la de Ferri<sup>31</sup> que lo describe como el conjunto de *“acciones determinadas por motivos egoístas y antisociales que turban las condiciones de vida y lesionan la moralidad media de un pueblo dado, en un momento dado”*. Debido al claro perjuicio que causan, otros autores como Alimena, Mezger y Carmignani<sup>32</sup>, destacan la ilegalidad del delito, puesto que los Estados deben legislar<sup>33</sup> para evitar y castigar la comisión de delitos.

Volviendo y profundizando en el concepto Seguridad Ciudadana, el rubro Seguridad Personal, alude al riesgo de *violencia física súbita e impredecible*, que incluye amenazas provenientes del Estado (tortura), de otros Estados (guerra), de otros grupos humanos (tensiones étnicas), *de individuos o pandillas* (crimen, violencia callejera), amenazas contra la mujer (violación, violencia doméstica), contra los niños (abuso infantil) y contra uno mismo (suicidio, consumo de droga) (PNUD, 1994, p.34). De esta descripción, y siguiendo con el propósito de la presente investigación, destaca el riesgo de violencia ejercida por pandillas, y *“no cabe duda de que las maras constituyen una fuente de inseguridad ciudadana, especialmente para los países del Triángulo Norte de Centro América”* (PNUD, 2009, p.114). Siendo que el objetivo general de este estudio es el análisis del impacto de la inseguridad ciudadana generada por la presencia de las maras, sobre el emprendimiento en el marco del DEL, a continuación se analizan algunos conceptos más concretos que serán de especial interés para tratar la problemática de las pandillas como determinante característico en el estudio de El Salvador.

---

<sup>31</sup> Fuente: [http://www.todoiure.com.ar/monografias/mono/penal/Definiciones\\_de\\_delito.htm](http://www.todoiure.com.ar/monografias/mono/penal/Definiciones_de_delito.htm)

<sup>32</sup>Ibid.

<sup>33</sup> Las principales tipologías de delitos que aparecen en las legislaciones de los Estados Centro Americanos son los delitos contra las personas (Homicidio doloso, Agresión, Violación, Secuestro y Trata de personas.), delitos contra el patrimonio privado (Robo, Hurto y Estafa) y delitos contra el patrimonio público (Soborno y Cohecho).

Debido a las características de inseguridad de la región Latinoamericana, es bastante común encontrar en estos países altos índices de violencia, sobretodo comparándolos con los de Europa. Lo que distingue a la zona del triángulo Norte de América Central es, entre otras, la presencia de grupos organizados que ejercen la violencia y que se denominan pandillas o maras (Banco Mundial, 2011a). La violencia se define como

*“el uso deliberado de la fuerza física o el poder, ya sea en grado de amenaza o efectivo, contra uno mismo, otra persona o un grupo o comunidad, que cause o tenga muchas probabilidades de causar lesiones, muerte, daños psicológicos, trastornos del desarrollo o privaciones”* (OMS, 2002, p.5).

La ONU (2004) en su Resolución 55/25 de la Asamblea General, de 15 de noviembre de 2000, en el artículo 2 de la Convención de Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional define el delito organizado como

*“un grupo estructurado de tres o más personas que exista durante cierto tiempo y que actúe concertadamente con el propósito de cometer uno o más delitos graves o delitos tipificados con arreglo a la presente Convención con miras a obtener, directa o indirectamente, un beneficio económico u otro beneficio de orden material”*(ONU, 2004, p.5).

Las maras o pandillas de El Salvador, encajan en esa definición y tal y como señalan algunos estudios cualitativos sobre su actividad en la región centroamericana, están involucradas con el crimen y la violencia a nivel local. Sus delitos más comunes son los hurtos menores y los asaltos aunque actualmente *“extorsionan a negocios, autobuses y taxis locales a cambio de protección, conforme avanzan por los territorios controlados por la pandilla”* (Banco Mundial, 2011a, p.17), creando un ambiente de inseguridad ciudadana generalizado. En los últimos años también han sido autores de casos de violencia extrema, con lo que se favorece su estereotipo y se genera miedo (Banco Mundial, 2011a).

El Informe de la Declaración de Ginebra sobre la Violencia Armada y el Desarrollo relaciona la violencia ejercida con resultado de muerte y el desarrollo de un territorio, recalando que los Estados en los que existen altos niveles de violencia letal tienen altas probabilidades de no alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (Secretaría de la Declaración de Ginebra, 2011).

En este contexto, se procede a analizar el impacto que tiene la inseguridad ciudadana que caracteriza el entorno de países como El Salvador, sobre el emprendimiento ya que *“la*

*capacidad de distinguir las consecuencias de la violencia puede ser un aspecto clave para la aplicación de las políticas orientadas a asistir a los sectores económicos afectados y que podrían generar una mayor inestabilidad en caso de no ser identificados” (Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009, p.6).*

### **3.3 Los efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento**

#### ***3.3.1 Costes indirectos derivados del coste de oportunidad***

Siguiendo un modelo similar al de Becker (1968), Acevedo (2008) destaca tres categorías de costes de la violencia que suponen barreras al emprendimiento en términos de coste de oportunidad: “*los costes en salud; los costes institucionales (legales, judiciales y policiales) [...] y las pérdidas materiales*” (p.78). Efectivamente, los costes en salud y los institucionales derivados de la violencia (Londoño & Guerrero, 2000; Giménez, 2007; Álvarez & Rettberg, 2008; Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009), suponen barreras al emprendimiento en términos de coste de oportunidad, derivado de la no inversión en fomento y apoyo al emprendimiento de una gran parte del presupuesto del Estado. Por otra parte, las pérdidas materiales se producen tanto en el patrimonio público como en el privado. Las pérdidas materiales que debe asumir el sector público también representan un coste de oportunidad (Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009).

Los empresarios que desarrollan su actividad en zonas inseguras modifican sus conductas para intentar disminuir el impacto de la violencia sobre sus negocios. De esta manera, especialmente las micro y pequeñas empresas, sienten la necesidad de mantenerse en la informalidad, o incluso pasar de la formalidad a la informalidad para que de esta manera, en los países donde el crimen y la corrupción ya han penetrado en las instituciones públicas, sus niveles de ingreso sean difícilmente detectables y por ende disminuya la probabilidad de sufrir extorsiones (PNUD, 2013c). En estos casos el sector informal se conforma como una manera de ocultarse, puesto que así no existen registros oficiales de finanzas o existencias que pudieran ser utilizados con fines delictivos. Sin embargo, el aumento de la informalidad supone una disminución importante de ingresos para el Estado en forma de impuestos (Schneider, 2005), lo cual también se constituye como un coste de oportunidad, tal y como se explicaba anteriormente.

### ***3.3.2 Costes indirectos derivados de la disminución de la demanda agregada***

Son varios los estudios que reflejan el impacto sobre la demanda derivado de la existencia de inseguridad ciudadana. Ospina-Plaza y Giménez-Esteban (2009) encuentran correlaciones negativas entre la inseguridad y el PIB de un país. En esta línea, altos índices de inseguridad suponen una merma del PIB de un país (Londoño & Guerrero, 2000; Banco Mundial, 2011a), lo cual podría reflejarse en una disminución de la demanda interna. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2014), por su parte, añade que por cada aumento de 10 homicidios anuales por 100.000 habitantes, se disminuye el empleo entre un 2 % y un 3 %, lo cual disminuye la capacidad adquisitiva de los hogares y por tanto afecta a la demanda interna vía disminución del consumo. Ospina-Plaza y Giménez-Esteban (2009), aportan dos nuevas vías de reducción del consumo interno en los países que sufren la violencia. Por una parte, cabe destacar que algunos países pueden aumentar los impuestos con el objetivo de obtener recursos para mitigar los efectos de la violencia haciendo disminuir el presupuesto de los hogares destinado al consumo. Por otra parte, el incremento de los costes de producción que asumen las empresas en territorios violentos<sup>34</sup>, se verán reflejados en el aumento de los precios de venta, reduciendo también el poder adquisitivo de los consumidores.

La demanda externa también se puede ver afectada por los perjuicios que produce en ésta la inseguridad ciudadana. Fetscherin (2010) afirma que una *marca país* fuerte puede estimular las exportaciones, atraer el turismo y la inversión extranjera. Siendo que la marca país se define como la imagen que proyecta un país, abarcando aspectos políticos, económicos, sociales, ambientales, históricos y culturales (Fetscherin, 2010), altos índices de criminalidad pueden debilitar de forma considerable su imagen, sugiriendo un descenso de la demanda externa vía disminución de la inversión extranjera, del turismo y de las exportaciones. Así pues, la inseguridad ciudadana produce una incertidumbre que afecta directamente a los inversores privados tanto nacionales como extranjeros (Londoño & Guerrero, 2000; Giménez, 2007; Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009).

### ***3.3.3 Costes directos para las empresas o barreras de entrada***

De la misma manera, la violencia supone un gasto extraordinario para el emprendedor puesto que debe invertir en prevenir las consecuencias de la violencia sobre su

---

<sup>34</sup> Ver punto 3.3.3: “Costes directos para las empresas o barreras de entrada”

negocio y en cubrir los gastos extraordinarios de la violencia sufrida. Estos costes específicos provocan un considerable descenso en la cuenta de resultados de las empresas de forma directa (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011a; IDB, 2014). Los costes derivados de prevenir la violencia con sistemas de alarma, personal armado o incluso refuerzos de alambrada en las vallas son bastante comunes. Así pues, la mercancía robada por asaltantes, o el cómputo de las extorsiones que se deben pagar a modo de renta semanal o mensual, suponen una fuente de pérdidas extraordinarias que alcanzan sumas muy importantes y se constituyen como una pesada carga para los empresarios. Estas extorsiones se establecen como un sistema de pago de impuestos para garantizar la protección de los habitantes de la zona, entre los que también cuentan los empresarios (Álvarez & Rettberg, 2008; PNUD, 2013c). De esta forma el grupo criminal que domina en la zona asegura que no tomará acciones contra los sujetos que hayan satisfecho las sumas impuestas.

Los gastos anteriormente mencionados suponen en muchos casos la diferencia entre mantener el negocio abierto o cerrarlo, e incluso, se convierten en una barrera de entrada para nuevos emprendedores, que se ven desanimados a comenzar nuevas actividades emprendedoras que en un entorno seguro serían rentables (Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009).

### ***3.3.4 Disminución de la productividad de trabajadores y de empresas***

La inseguridad también trae consigo mermas de la productividad de los trabajadores puesto que dispara el absentismo laboral y reduce los horarios comerciales a las horas de sol (Londoño & Guerrero, 2000; Álvarez & Rettberg, 2008; Banco Mundial, 2011a). En momentos de escaladas de violencia, los trabajadores permanecen en sus domicilios para mantener su integridad física. En zonas violentas, es común que los grupos criminales pongan en marcha toques de queda, prohibiendo la circulación de personas por las calles a partir de cierta hora, normalmente coincidiendo con el anochecer, con el objetivo de controlar la llegada de grupos rivales y eliminar posibles testigos que puedan suponer un freno a su actividad criminal (PNUD, 2013c). Así mismo, la delimitación de las áreas de influencia de cada agrupación criminal supone un sistema de fronteras invisibles difícilmente franqueables para los habitantes de la zona. De esta manera, la movilidad de los trabajadores, así como la de las mercancías se ve limitada, aumentando el riesgo de asaltos o extorsiones si se decide cruzarlas. La productividad de los trabajadores se verá disminuida por los

posibles cambios de itinerario que debieran realizar para proteger su integridad y la de las mercancías que transportan, suponiendo ineficiencias logísticas (PNUD, 2013c).

Así mismo, la calificación de los recursos humanos evoluciona de manera inversa a los índices de inseguridad de una región “*debido al absentismo escolar por la inseguridad, las amenazas y las agresiones*” (Ospina-Plaza & Giménez-Esteban, 2009, p. 7). Arriagada y Godoy (2000) también explican que los jóvenes de zonas desfavorecidas perciben altos retornos derivados de la participación en actividades criminales. Este hecho les hace percibir la educación como una mala inversión. De esta manera, la falta de personal cualificado reduce la productividad de los trabajadores.

Por su parte, la dirección de la empresa puede también tomar decisiones menos productivas con la intención de salvaguardar los intereses de su negocio. De esta manera, ante la inseguridad muchas empresas optan por abandonar estratégicamente el negocio, reduciendo o incluso suspendiendo las inversiones para parecer menos atractivas ante los ojos de los grupos criminales. Se encuentran pues, casos de empresas que no alcanzarán sus mejores ratios de eficiencia, o incluso, que dejarán pasar oportunidades de mercado, para asegurar su supervivencia y la de sus trabajadores (PNUD, 2013c).

### ***3.3.5 Freno a la actitud emprendedora y creatividad***

Brockhaus (1982), en su revisión de la literatura identificó tres atributos fuertemente ligados al comportamiento emprendedor: la necesidad de logro, el locus de control interno y la alta propensión a asumir riesgo. Las investigaciones de Thomas y Mueller (2000) refuerzan esta hipótesis y añaden un cuarto atributo: la actitud innovadora.

Estar expuestos a entornos violentos acarrea consecuencias psicosociales que afectan a los individuos de forma individual y grupal (McCloske, Southwick, Fernández-Esquer & Locke, 1995; Staub, 2003; Snider et al., 2004; Anckermann et al., 2005; Rosario, Salzinger, Feldman & Ng-Mak, 2008) y, por tanto, a los emprendedores. Los estudios realizados diferencian las consecuencias inmediatas y las secuelas que permanecen durante un periodo de tiempo en las personas. El Cuadro 2 sirve de resumen de los principales efectos a corto plazo.

**Cuadro 2***Consecuencias psicosociales del entorno violento sobre el individuo a corto plazo*

Consecuencias	Autores
Miedo	Crenshaw, 2004; Kimhi & Shamai, 2004
Vulnerabilidad	Staub & Bar-Tal, 2003
Inseguridad, desmoralización, desesperanza, desesperación, desamparo, indefensión, sufrimiento, dolor o tristeza	Anckermann et al., 2005
Desconfianza en las personas	Crenshaw, 2004; Kimhi & Shamai, 2004; Anckermann et al., 2005; PNUD, 2013c
Aislamiento	Beristain, Giorgua, Páez & Fernández, 1999; Crenshaw, 2004
Apatía	Beristain et al., 1999
Baja autoestima	Staub & Bar-Tal, 2003; Anckermann et al., 2005
Tendencia a desvincularse de procesos organizativos	Páez, Ruiz, Gailly, Kornblit, Wiesenfeld & Vidal, 1996

*Nota:* Elaboración propia.

A medio plazo, no solo las víctimas principales sufren las consecuencias de la violencia. Cuando existen conflictos de larga duración pero de baja intensidad, el conjunto de la población se convierte en víctima (Kimhi & Shamai, 2004). Algunos efectos negativos a medio plazo que afectan a la población se resumen en el Cuadro 3.

**Cuadro 3***Consecuencias psicosociales del entorno violento sobre el individuo a medio plazo*

Consecuencias	Autores
Depresión	Beristain et al., 1999; Kimhi & Shamai, 2004; Snider et al., 2004
Estrés	Kimhi & Shamai, 2004
Ansiedad	Páez et al., 1996; Beristain et al., 1999; Crenshaw, 2004; Snider et al., 2004; Anckermann et al., 2005

*Nota:* Elaboración propia.

Todas estas consecuencias, tanto a corto (Cuadro 2) como a medio plazo (Cuadro 3), afectan de forma directa a los atributos definidores de la actitud emprendedora.

Así pues, la desmoralización, tristeza, desesperación, la baja autoestima, el aislamiento y la apatía afectan a la *necesidad de logro* ya que bloquean las ganas de los individuos de alcanzar sus objetivos. De la misma manera el concepto *locus de control* (Rotter, 1966) hace referencia a la percepción del individuo de control sobre los eventos que

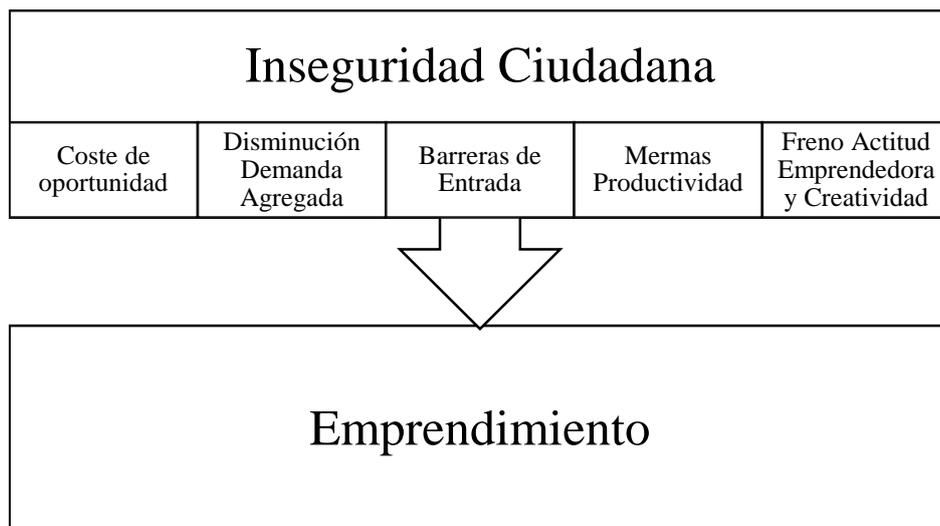
le rodean. El locus de control interno implica que el individuo tiene la creencia de que, mediante su esfuerzo, habilidades y capacidades, puede influenciar el resultado de los eventos que le rodean. Sin embargo, el locus de control externo significa que el individuo cree que fuerzas fuera de su control determinarán los resultados de estos eventos. Los individuos con un locus de control interno tienen más propensión a desarrollar actividades emprendedoras (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004). Teniendo en cuenta que en contextos violentos, la probabilidad real de que fuerzas externas afecten a los proyectos de los ciudadanos es más alta (convirtiéndose en estrés, inseguridad, desconfianza en personas, aislamiento, miedo y vulnerabilidad), podríamos deducir que existen pues menos individuos con *locus de control interno*.

El tercer atributo, *propensión a asumir riesgos*, hace referencia a la aceptación del riesgo y a la posibilidad de fracaso (Beugelsdijk & Noorderhaven, 2004). Si bien Killgore et al. (2008) destacan en su estudio que los soldados norteamericanos que participaron de forma activa en conflictos armados eran más propensos a asumir riesgos, estos resultados solo podrían extrapolarse a los individuos que participan activamente en la violencia, es decir, a los delincuentes. Por el contrario, los ciudadanos que residen en zonas inseguras tienden a mostrar niveles mayores de desconfianza, baja autoestima, depresión, aislamiento, estrés y ansiedad lo que puede afectar directamente a su *propensión a asumir riesgos*.

En lo que respecta a la *actitud innovadora*, consecuencias de la opresión a la que son sometidos los ciudadanos, la literatura resalta consecuencias como la desmoralización, el miedo, la tristeza, la apatía, el estrés y la ansiedad que suponen un freno importante al que se suma la tendencia a desvincularse de procesos organizativos. De esta manera, los individuos que viven en situaciones de inseguridad ven su actitud innovadora disminuida.

El freno a la actitud emprendedora y creativa no solo se traduce en menores índices de emprendimiento, sino que también afecta a la calidad del emprendimiento. Desarrollar poco estas capacidades afectará a la capacidad de las personas para detectar oportunidades de mercado y atreverse a arriesgar invirtiendo recursos con el objetivo de lograr beneficios, pero también afectará a la capacidad de crear, desarrollar y generar innovaciones para emprender de manera más eficiente pero también de manera más eficaz.

La Figura 19 muestra de manera recapitulativa los principales efectos que tiene la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento en entornos.



*Figura 19.* Síntesis de los efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento. Elaboración propia.

### **3.4 Inseguridad Ciudadana en El Salvador**

#### **3.4.1 *Violencia objetiva***

El triángulo norte de América Central es la zona más peligrosa del planeta a excepción de los países que sufren conflictos bélicos (Banco Mundial, 2011a). Es por esto que hablar de inseguridad ciudadana adquiere un matiz distinto cuando estamos hablando de alguno de estos países, como en este caso El Salvador.

Las tres causas que señala el Banco Mundial (2011a) como explicativas de esta singularidad son (i) el narcotráfico derivado de su posición geográfica como puente entre países productores de droga como Colombia y uno de los principales consumidores (EEUU), (ii) la existencia de las maras, y (iii) el alto número de armas de fuego que circula por la zona de forma ilegal tras el fin de los conflictos armados en la zona.

En El Salvador, estos tres fenómenos están interrelacionados y su efecto se multiplica al combinarse. El resultado es que en 2009, como muestra la Figura 20, El Salvador se convierte en el país más violento del mundo con una tasa de homicidios superior incluso a la de Irak (Secretaría de la Declaración de Ginebra, 2011).

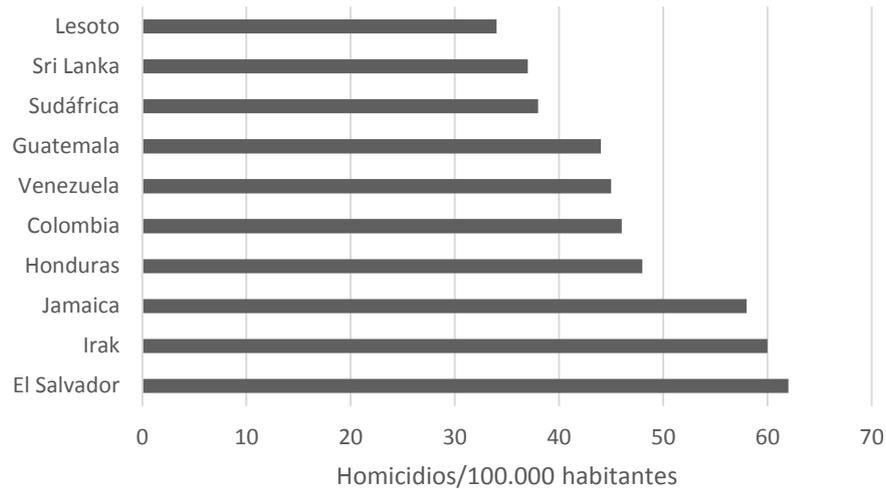


Figura 20. Países con mayor tasa promedio de homicidios 2004-2009. Tomada de Convención de ginebra 2011

La Figura 21 muestra la evolución de la tasa de homicidios de El Salvador entre 2005 y 2011, y en él se puede apreciar como en 2009 esta tasa alcanza su valor máximo correspondiente a 71,2<sup>35</sup> homicidios/100.000 habitantes. Tras el descenso producido en 2010, la tasa de homicidios vuelve a incrementarse en 2011 hasta los 70,1 homicidios/100.000 habitantes.

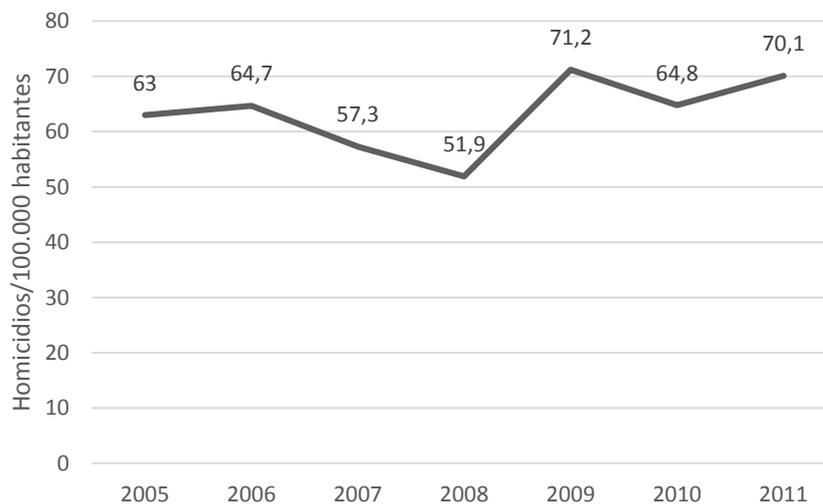


Figura 21. Evolución de la tasa de homicidios en El Salvador (2005-2011). Tomada de Atlas de la Violencia en El Salvador (2005-2011), con datos del IML y DIGESTYC.

<sup>35</sup> Con datos del Instituto de Medicina Legal y la Dirección General de Estadísticas y Censos de El Salvador.

Tal y como muestra la Figura 22, a nivel departamental, de 2010 a 2011, la tasa de homicidios en algunos departamentos se multiplicó por más de dos veces, siendo los departamentos más inseguros Sonsonate (109,2/100.000), San Salvador (83,2/100.000) y San Vicente (81,2/100.000).

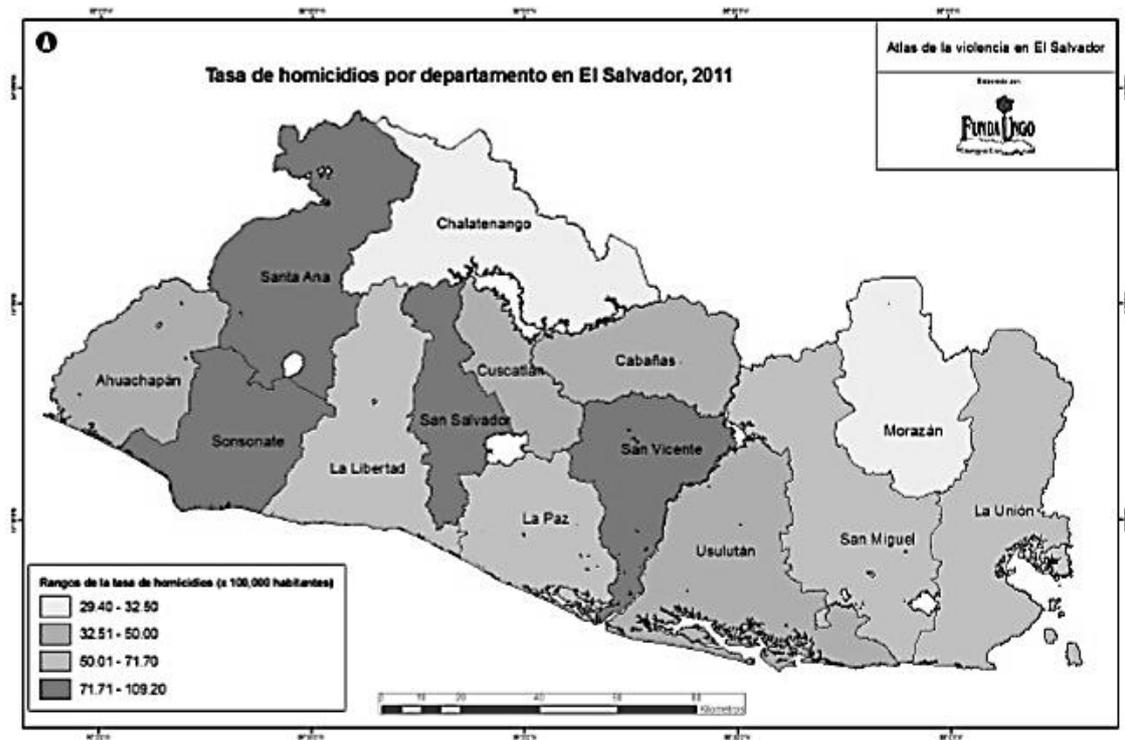


Figura 22. Tasa de Homicidios por departamento en El Salvador en 2011. Tomada de FUNDAUNGO (2012)

Esas cifras se mantienen hasta marzo de 2012 cuando tiene lugar la tregua entre las dos principales pandillas que operan en el país: La Mara Salvatrucha o MS 13, y la Barrio 18 o M 18. Pese al resultado de algunos estudios que sólo otorgan el 15% de los homicidios en Centro América a la actividad de las maras (Banco Mundial, 2011a), la correlación que existe entre los datos de homicidios y la actividad de las maras tras la tregua podría ofrecer otra visión, relacionando de forma directa a los pandilleros con al menos dos tercios de las muertes violentas. Las estadísticas basadas en datos del *Instituto de Medicina Legal-IML* y la *Dirección General de Estadísticas y Censos-DIGESTIC* muestran que, tras la tregua entre pandillas, el promedio diario de homicidios a nivel nacional habría pasado de 14 a 5 y en palabras del responsable del Gobierno de la Nación, los asesinatos habrían disminuido en un 52% (Agencia EFE, 2013 Julio 5). El Informe de Desarrollo Humano 2013<sup>36</sup> destaca la caída en la tasa de homicidios de 70/100.000 en 2011 a 41/100.000 en 2012

<sup>36</sup> Con datos de la Policía Nacional Civil.

La firma de la tregua entre pandillas ha supuesto un cierto alivio para las autoridades y los ciudadanos al ver disminuir de forma sustancial el número de homicidios, pero la actividad de las maras continúa y por tanto los robos, asaltos extorsiones y violaciones también, manteniendo el grado de inseguridad en cotas altas. Tal y como refleja el periódico mejicano *El Informador* (2013, Mayo 29), *las pandillas en El Salvador reconocen abiertamente que continuarán sus extorsiones y amenazas contra los habitantes de las zonas que controlan* debido a la falta de trabajo legítimo para la rehabilitación de los más de 70.000 pandilleros que se estima que están ubicados en el país. A esta inseguridad hay que añadir la fragilidad de la tregua, que amenaza con terminarse con episodios como los vividos en Julio 2013, en los que en sólo dos días se produjeron 47 asesinatos, como respuesta de las maras a la aplicación de medidas más restrictivas con sus líderes en prisión (Martínez, C. y Sanz, J.L., 2013 Julio 4).

Tal y como se resaltaba en el marco conceptual, las maras, o pandillas de El Salvador son expresiones de crimen organizado involucrados con el crimen y la violencia a nivel local. Sus delitos más comunes son los hurtos menores y los asaltos aunque actualmente *extorsionan a negocios, autobuses y taxis locales a cambio de protección, conforme avanzan por los territorios controlados por la pandilla* (Banco Mundial, 2011a, p.17), creando un ambiente de inseguridad ciudadana generalizado. En los últimos años también han sido autores de casos de violencia extrema, con lo que se favorece su estereotipo y se genera miedo (Muggah & Stevenson, 2008). No es clara su vinculación con el narcotráfico, normalmente su relación con los narcos mexicanos o colombianos sólo se ciñe a la protección en el territorio y al menudeo en la región. Es cierto que algunos ex miembros de las maras son hoy en día *líderes de las organizaciones locales de tráfico de estupefacientes que ascendieron* (Banco Mundial, 2011a, p.17).

### ***3.4.2 Origen y causas de la existencia de maras***

Para entender la existencia de las maras es necesario conocer cómo aparecieron y cuáles son las causas o razones históricas que las explican. Las raíces de las dos principales maras de El Salvador, la Mara Salvatrucha (MS13) y el Barrio 18, están en Estados Unidos (Banco Mundial, 2011a). A principios de los años 80, hubo una gran ola de migración de Centro América hacia Estados Unidos, escapando de la violencia de los conflictos civiles que se desarrollaban en la zona. Muchos de estos migrantes quedaron expuestos a la pobreza

y a la marginalidad debido principalmente a su situación irregular y al desconocimiento de la lengua inglesa. Esta violencia estructural empujó a varios de los jóvenes a unirse a las pandillas presentes en ese territorio.

*Algunos se unieron al Barrio 18, una pandilla principalmente mexicana que se estableció muchos años antes de la ola migratoria centroamericana, mientras que otros formaron la MS13 (Banco Mundial, 2011a, p.15).*

A mediados de los años 90, el gobierno de Estados Unidos empezó a deportar a muchos de estos migrantes a sus lugares de origen, incluyendo a miembros de las pandillas. Estos mareros reprodujeron el modelo que habían visto en Estados Unidos, y de esta forma aparecieron en El Salvador réplicas de la MS13 y del Barrio 18, que rápidamente se involucraron en actividades delictivas. Los gobiernos de El Salvador aplicaron políticas de mano dura reprimiendo y juzgando a los miembros de las maras, pero no pusieron en práctica acciones para reinsertarlos o para prevenir la entrada en las maras de otros jóvenes. Estas actuaciones del Estado no ayudaron a disminuir el número de mareros y por tanto el fenómeno hoy en día parece establecido en la sociedad salvadoreña (Banco Mundial, 2011a).

La sociedad salvadoreña, tiene una composición demográfica típica en los países del Sur, donde la mayoría de la población está constituida por gente joven. Tal y como señala la CAF (2010, p.191), *una comunidad con una fracción mayor de jóvenes propicia un caldo de cultivo para la violencia más importante y, por lo tanto, una incidencia potencialmente mayor de homicidios que otra con menos jóvenes.* En El Salvador los jóvenes entre 14 y 24 años son las principales víctimas y victimarios de las pandillas FUNDAUNGO (2012), por lo tanto es importante *comprender los canales a través de los cuales la juventud transita a situaciones de violencia, lo cual naturalmente está asociado a las condiciones del sistema educativo y del mercado laboral para los jóvenes* (CAF, 2010, p.191), pero hay más causas.

La reproducción de las maras es un fenómeno complejo que combina varias causas que operan en tres distintos niveles. A nivel macro, es resultado de problemas como la exclusión social y la desigualdad que sufren ciertos sectores de la sociedad. Varios son los estudios empíricos que encuentran una fuerte relación entre pobreza, desigualdad y violencia (Gartner, 1990; Bourguignon, 2001; Fajnzylber, Lederman & Loayza, 2002). De esta manera, en los territorios donde existen mayores índices de pobreza y desigualdad es donde aparecen mayores índices de violencia. A este hecho se suma que los colectivos más vulnerables son los que tienen más probabilidad de delinquir. En el caso de El Salvador,

estas condiciones se cumplen y constituyen una importante causa de la violencia, siendo las víctimas de la violencia estructural los que más probabilidades tienen de integrar una pandilla. Otra causa de la violencia es la incapacidad del Estado y los distintos niveles de la administración pública para garantizar la equidad en el acceso a los derechos de los ciudadanos tales como la educación, la sanidad, el empleo, la seguridad o la justicia. En este caso, Berkman (2007) señala que en los territorios donde las instituciones públicas no pueden garantizar los derechos de los ciudadanos es probable que aparezcan estructuras criminales con el objetivo de garantizarse de alguna manera esos derechos. Algunos autores (Briceño-León & Zubillaga, 2002; Moser, Winton & Moser, 2005) relacionan también, en este nivel macro, el auge del consumismo y la globalización, como elementos que crean unas expectativas de consumo que difícilmente serán cubiertas por los jóvenes y que por tanto les inducen a integrarse en las pandillas para conseguir mayores ingresos y poder así satisfacer sus deseos de consumo.

A nivel intermedio se encuentra la falta de apoyo comunitario y social a programas para la niñez y la juventud (Cruz, 2006). El espacio público es inapropiado para los jóvenes que se encuentran desocupados y sin opciones de recreo o socialización.

A nivel micro, los estudios señalan a la violencia intrafamiliar y a la falta de cohesión familiar como los factores que estimulan la violencia juvenil. En esta línea, Cruz y Portillo (1998) indican que el caso de las familias donde los adultos responsables de los niños están ausentes, como es el caso de hogares con madres solteras o donde hay adultos que han fallecido o emigrado, favorece que los hijos pasen más tiempo en la calle y aumente su agresividad. A estas situaciones habría que añadir *“los factores psicológicos y culturales que motivan a muchos niños y jóvenes a involucrarse en actividades violentas o delictivas como el uso y tráfico de droga y la cultura de la calle”* (INTERPEACE, 2009, p.9).

En El Salvador circulaban 500.000 armas ilegales en 2012, según la Academia Nacional de Seguridad Pública-ANSP<sup>37</sup>, provenientes de los restos del conflicto civil que terminó en 1992 entre el FMLN y las FAES, pero también importadas de forma ilegal desde Sud América. Entre el 80% y el 85% de los homicidios se cometen con armas de fuego. Esta facilidad para conseguir armas de fuego aumenta la letalidad de las maras.

---

<sup>37</sup>López, J y Carranza, E. (2012, Octubre 8). El Salvador.

### ***3.4.3 Los costes de la violencia en El Salvador***

- A nivel macroeconómico

La lucha contra la violencia, el gasto extraordinario en Salud y el esfuerzo en prevención de la violencia suponen un gran coste para el estado salvadoreño, un gasto extraordinario que no sufren los países libres de violencia. Tal y como señala el informe de la Presidencia de la República de El Salvador (2008), en el 2006 los costes de la violencia en El Salvador se estimaron en el 11% del PIB. En 2008, El Salvador gastó sólo en Justicia y Seguridad el 15,4 % de su presupuesto nacional (PNUD, 2009). Estos datos no solo suponen un coste per se, sino que teniendo en cuenta que la economía de El Salvador es la propia de un país del Sur, el coste de oportunidad es muy importante. Según el Informe de Desarrollo Humano del 2010 (PNUD, 2010c), el presupuesto de las instituciones vinculadas con la prevención y combate del crimen en el 2010 superaba al presupuesto de Salud. Mientras el estado gasta en prevención, lucha y compensación de los efectos directos de la violencia, deja de invertir en los pilares básicos del Estado del Bienestar como son la salud pública, la educación y cultura, en infraestructuras y en programas de fomento y ayuda al tejido empresarial o en políticas de estímulo para la economía salvadoreña (PNUD, 2010c).

El coste de oportunidad no es la única consecuencia derivada del nivel de inseguridad ciudadana, el Banco Mundial señala que altos índices de inseguridad suponen una merma del PIB de un país. En su informe de 2011 señala que una reducción del 10% en los homicidios en El Salvador podría incrementar el PIB per cápita anual hasta en un 1.0% (Banco Mundial, 2011a)

Este problema de altos índices de violencia generalizados también supone una depreciación de la marca país suponiendo una gran amenaza para la inversión extranjera directa y para el turismo (Fetscherin, 2010). El Global Competitiveness report 2009-2010 del Foro Económico Mundial (Schwab et al., 2009) subraya que la violencia es el factor más problemático para hacer negocios en El Salvador.

- A nivel microeconómico

El Banco Mundial (2011a) expone que los costes económicos de la violencia los soportan tanto las personas físicas como las jurídicas. El Enterprise Survey de El Salvador de 2010 señala que el segundo mayor obstáculo al que se enfrentan las empresas en el país

es el formado por *los delitos, el robo y el desorden*<sup>38</sup>. Este informe indica que en El Salvador los costos y pérdidas totales relacionados con la seguridad equivalen al 3,4% de las ventas de las empresas de la muestra; muy superior a la media de los países de Latino América y el Caribe, en los que representa el 1,5% (Banco Mundial, 2010a). En esta línea, la Encuesta de Victimización de 2009 (Instituto Universitario de Opinión Pública, 2009), subraya que el 22,5 % de las personas encuestadas que tenían un negocio afirman haberlo cerrado en los últimos 12 meses a causa de la delincuencia.

En esta línea, el informe sobre victimización de USAID (2013) señala, entre otras cosas, que las micro y pequeñas empresas-MYPEs<sup>39</sup> se constituyen como uno de los agentes más expuestos a la violencia en El Salvador. De esta forma, señala que el 29,5% de los empresarios de la muestra fueron víctimas de algún delito en los últimos 12 meses. Entre estos, el 69,3% afirmaron que el hecho delictivo estaba directamente relacionado con su actividad comercial, lo que refleja que el 20,3% de las MYPEs salvadoreñas consultadas fueron víctimas de algún hecho delictivo relacionado con su actividad comercial en el último año. Las empresas más expuestas fueron las que se dedicaban al comercio minorista y al sector servicios (USAID, 2013).

Este informe también confirma que la violencia en el país representa una serie de costes adicionales para los empresarios salvadoreños, tal y como señalaba el Banco Mundial (2006), y que se traduce en pérdidas extraordinarias por robos, extorsiones o daños a la propiedad. La Tabla 11 refleja el tipo de delitos que sufrieron las MYPEs encuestadas, ilustrando que la mayoría de actos delictivos sufridos acarrearán pérdidas directas para el empresario. Éstos son extorsiones (44,4%), seguidos de los robos en sus distintas modalidades (39,7%) y en menor medida los daños a la propiedad (4%). Por otro lado, las amenazas y las agresiones físicas sin robo, 10,6% y 1,3% respectivamente, aunque no supongan gastos directos, acarrearán de todas maneras consecuencias negativas sobre la actitud emprendedora y la creatividad, tal y como se puntualizó en el punto 3.3.5<sup>40</sup> de la presente investigación.

---

<sup>38</sup> Aunque la muestra del Enterprise Surveys 2010 solo aglutina empresas manufactureras, sirve como indicador.

<sup>39</sup> Según el Ministerio de Economía de El Salvador, una Microempresa es aquella que emplea entre 1 y 10 trabajadores, mientras que las Pequeñas empresas son las que emplean entre 11 y 50 trabajadores.

<sup>40</sup> El punto 3.3.5 se titula "Freno a la actitud emprendedora y a la creatividad".

**Tabla 11***Tipo de delito sufrido por las MYPEs salvadoreñas en 2013*

<b>Delito</b>	<b>%</b>
Extorsión	44,4%
Robo con arma	15,2%
Robo sin arma y sin agresión o amenaza física	13,9%
Robo sin arma, pero con agresión o amenaza física	10,6%
Amenazas	10,6%
Daños a la propiedad	4%
Agresión física sin robo	1,3%

*Nota:* Elaboración propia con datos de USAID (2013).

De la misma manera, la investigación de USAID (2013) refuerza la tesis del Banco Mundial (2006) sobre los gastos en los que deben incurrir los negocios salvadoreños para intentar mitigar los efectos de la inseguridad ciudadana. Así pues, la Tabla 12 muestra la proporción de la muestra que ha tenido que llevar a cabo inversiones específicas con el objetivo de defenderse. Más de la mitad de las MYPEs (55,3%) han tenido que invertir en el refuerzo del enrejado de puertas, ventanas y muros de sus negocios, el 19,3% ha instalado alarmas, el 9,2% ha contratado seguridad privada y el 8,8% ha comprado un arma de fuego. La reducción de horarios (52,9%) es especialmente negativa para las empresas porque reduce su productividad como se indicó en el punto 3.3.4 de la presente investigación (Disminución de la productividad de trabajadores y empresas), y el 45,8% cambió el número de su teléfono.

**Tabla 12***Medidas de las MYPEs salvadoreñas para protegerse de la delincuencia en 2013*

<b>Medidas para protegerse</b>	<b>%</b>
Ha reforzado el enrejado de puertas, ventanas y muros	55,3%
Redujo horarios de ventas, atención u operación	52,9%
Cambió número telefónico (personal o de la empresa)	45,8%
Ha instalado alarmas	19,3%
Ha contratado o aumentado la seguridad privada	9,2%
Ha comprado un arma de fuego para su protección	8,8%
Ha cambiado el lugar donde funciona su negocio	10,4%

*Nota:* Elaborada con datos de USAID (2013).

El alto porcentaje de empresarios que ha cambiado el lugar en el que se llevaba a cabo su actividad empresarial (10,4%) muestra la importancia del problema de la inseguridad sobre la actividad económica del territorio. Esta idea se refuerza con los datos que destaca la Tabla 13, donde el 15,3% de la muestra ha pensado en trasladar a otra zona su negocio. Esta Tabla también ilustra la proporción de empresarios que tienen en mente las dos opciones más extrema: cerrar su negocio (36,5%) o irse del país (25,8%).

**Tabla 13***Expectativas de las MYPEs salvadoreñas para protegerse de la delincuencia*

<b>Expectativas</b>	<b>%</b>
Ha pensado en trasladar a otra zona su negocio	15,3%
Ha pensado cerrar su negocio	36,5%
Ha pensado irse del país	25,8%

*Nota:* Elaborada con datos de USAID (2013).

Algo en lo que coinciden todas las encuestas de victimización (IUOP, 2009; USAID, 2013) es en la poca confianza que tienen los salvadoreños en las instituciones que reparten justicia en el país. En el caso de las MYPEs, sólo el 31,1% de las víctimas denunciaron los hechos ante las autoridades y de estas, sólo el 8.5% aseguró que se estaba realizando una investigación y el 8.5% que las autoridades habían detenido al sospechoso. La incompetencia de las entidades de justicia desanima a los ciudadanos que, por su parte, dejan de denunciar (USAID, 2013). En el caso de los empresarios que decidieron no denunciar, las dos razones principales fueron que no serviría de nada (51%), lo que apoya la tesis anterior, y que era peligroso (33,7%), lo que refeleja el miedo a posibles represalias por parte de los delincuentes.

### **3.5 Conclusiones del Capítulo 3:**

Las barreras al emprendimiento provenientes del entorno podrán ser de índole socio-cultural o económico, sin embargo el papel de las instituciones públicas será de especial importancia siendo que ellas tienen la posibilidad de solventar los desequilibrios del entorno. En este contexto, los *policy makers* juegan un rol fundamental para crear un entorno facilitador de la actividad emprendedora.

En El Salvador, la actividad organizada de las *maras* supone la principal fuente de violencia y por tanto de inseguridad ciudadana que afecta de forma transversal al conjunto de pilares del DEL, destacando como un freno para alcanzar el DHS. Las principales consecuencias de esta fuente de inseguridad ciudadana afectan de manera indirecta, vía coste de oportunidad y reducción de la demanda agregada, a la actividad emprendedora del país, pero también tienen efectos directos como las pérdidas derivadas de robos y pago de extorsiones así como los gastos extraordinarios que suponen las inversiones para reducir los efectos de la inseguridad sobre los negocios. Conjuntamente, otros efectos directos sobre el emprendimiento son: la disminución de la productividad de los trabajadores y de las empresas y los frenos a la actitud emprendedora y a la creatividad. Todos estos efectos

perversos son frenos para la actividad emprendedora generadora de innovación y de puestos de trabajo ya que no sólo disminuyen los índices de emprendimiento sino que también afectan a la eficacia y eficiencia de la Oferta de productos y servicios del país.

Las causas y consecuencias de la Inseguridad ciudadana que crean las maras deben servir a los *policy makers* para guiar sus actuaciones con el objetivo de fomentar el emprendimiento innovador generador de riqueza y de trabajo. La reforma del sistema de justicia para mejorar su eficacia debería ser una prioridad.

## 4. Políticas de emprendimiento

En el siguiente capítulo se hace una breve revisión de la literatura con el propósito de clarificar el concepto Políticas de emprendimiento y su aplicación en el contexto de países menos desarrollados. A continuación se repasan de forma esquemática las políticas implementadas por el actual gobierno de El Salvador en esta materia y por último se señala el papel de la Cooperación Internacional en este ámbito.

### 4.1 Políticas de emprendimiento: revisión de la literatura

Retomando el razonamiento de Arshed, Carter y Mason (2014), en la presente investigación se entiende el concepto de Políticas de emprendimiento como toda política que tiene como objetivo alentar a más individuos de una población para que consideren el emprendimiento como una opción y lleven a cabo una iniciativa emprendedora (Lundström & Stevenson, 2005).

Conociendo las barreras existentes para el emprendimiento, identificar las líneas de acción que pueden implementar las instituciones en sus políticas de apoyo y fomento del emprendimiento, podría aportar luz sobre la efectividad de dichas líneas de acción para con su objetivo final, ofreciendo información útil para los *policy makers*. Llegados a este punto es importante recalcar que la necesidad de intervención por parte de las instituciones públicas se justifica como consecuencia de los fallos de mercado existentes (Schneider & Veugelers, 2010; Baba & Hakem Zadeh, 2012). Además, las políticas de emprendimiento tienen como objetivo apoyar la actividad emprendedora que sea socialmente productiva, independientemente de la forma jurídica o tamaño de las empresas existentes, lo que se diferencia totalmente de las políticas de apoyo a las PYMES (Henrekson & Stenkula, 2010). A este respecto, aún existen incógnitas sobre la relación entre las políticas gubernamentales y el emprendimiento (Acs & Szerb, 2007), pero lo que queda claro es que existe una relación muy fuerte entre ambos (Más-Verdú et al., 2009; Minniti, 2008, 2013).

Durante los últimos 20 años y como respuesta a la creciente globalización de los mercados, numerosas han sido las políticas gubernamentales enfocadas a agilizar el proceso de creación de nuevas empresas (Lundström & Stevenson, 2005; Mas-Verdú et al., 2009; Norbäck, Persson & Douhan, 2014), mediante la simplificación de procesos burocráticos y reducción del coste económico con el objetivo de aligerar la carga sobre el emprendedor (Norbäck et al., 2014). Las consecuencias de este tipo de políticas no han sido las esperadas, ofreciendo tasas de creación de empresas muy similares a las anteriores en países como

Estados Unidos, Suecia, Alemania o Japón (Eberhart, Eisenhardt & Eesley, 2014). Si bien las condiciones de estos países no son nada similares a las de El Salvador, se entiende que este tipo de políticas no son muy eficaces. A este respecto, Nanda (2011) y Shane (2009) coinciden en señalar que existen evidencias que apuntan a que los esfuerzos para fomentar la creación de nuevas empresas pueden acabar frenando el ritmo de creación de empresas o fomentar la aparición de empresas muy poco productivas. Por otro lado, Norbäck et al. (2014), apuntan que cuanto más globalizado esté un país, en términos de apertura en los mercados internacionales, más debe fomentar el emprendimiento para facilitar la competitividad de las empresas nacionales sobre las extranjeras y de esta manera fomentar también las actividades de I + D generadoras de innovación en el mercado nacional. En esta línea, muchos autores coinciden en decir que son pocas las empresas que tienen un aporte significativo al crecimiento de un país (Kirchhoff, 1994; Storey, 1994; Westhead & Cowling, 1995; Birch, Haggerty & Parsons, 1997) y que por tanto hay que fomentar un tipo de emprendimiento concreto con un gran potencial generador de empleo – gacelas – (Birch et al., 1997), basado en la innovación tecnológica y la orientación al mercado exterior (Autio, 2003). También se podría justificar la intervención pública apelando al círculo virtuoso que se genera y que conecta a los emprendedores con otros modelos de negocio que pueden ser copiados (Audretsch, 2003; Acs, Braunerhjelm, Audretsch, & Carlsson, 2009; Más-Verdú et al., 2009). Desde esta perspectiva, se entiende que existe un efecto aprendizaje o demostración que es aprovechado no solo por los emprendedores existentes en el momento, sino que también aprovecha a otros actores que observan los modelos de negocio que están a su alrededor.

De estos estudios se puede interpretar que no todas las políticas de emprendimiento son igualmente eficaces. En este sentido parece importante distinguir los efectos de las políticas de emprendimiento en diversos entornos. Tradicionalmente la literatura ha investigado el efecto de las políticas de emprendimiento, pero siempre en el contexto de los países desarrollados. En este estudio concreto se pretende extraer conclusiones válidas para los *policy makers* de El Salvador, y por lo tanto es interesante indagar sobre la validez y efectividad de las políticas de emprendimiento aplicadas a ese territorio.

Schott y Jensen (2008) destacan que, pese a que en los países desarrollados existe una fuerte relación entre políticas de emprendimiento y ratios de emprendimiento, en los países en desarrollo esta relación es mucho menos estrecha. Analizando las políticas de fomento del emprendimiento empleadas en países desarrollados y en países en desarrollo, y

su efecto real sobre el emprendimiento, concluyen que las recetas aplicadas en los países desarrollados no son efectivas en los países en desarrollo. Efectivamente, en los países en desarrollo se tiende a aplicar fórmulas aprendidas en los países desarrollados pero que (a) no han sido transferidas correctamente a los países en desarrollo; (b) se implementan de manera parcial e incoherente con el territorio debido a la falta de recursos; y (c) son más beneficiosas en la teoría que en la práctica. Acs y Szerb (2007) explican que los distintos rendimientos obtenidos en países desarrollados y países en desarrollo son consecuencia de las diferencias existentes en las estructuras económicas locales. Sin embargo, la gran mayoría de estudios se han ido desarrollando en países desarrollados con estructuras financieras, políticas y educativas bien establecidas, convirtiéndose entonces en herramientas no válidas para contextos menos desarrollados. De esta manera, aflora la importancia de crear planes de fomento del emprendimiento ad hoc, para que cada solución se adapte al territorio adaptándose a sus características concretas (Boettke & Coyne, 2009), aunque siempre fomentando el emprendimiento productivo y desalentando el improductivo (Henrekson & Stenkula, 2010). La importancia del territorio es tal, que incluso dentro del conjunto de países en desarrollo no se pueden generalizar recetas exitosas ya que un país puede tener restricciones concretas que otros no tengan (Henrekson & Stenkula, 2010). Generalizar dichas recetas puede ser contraproducente y engañoso (Lundström & Stevenson, 2002; Rodrik, 2007; Boettke & Coyne, 2009).

Lo que sí se puede hacer es proponer una clasificación de las diferentes medidas que se pueden aplicar para fomentar el emprendimiento, disponiendo así de los distintos ingredientes que se pueden combinar para conseguir la receta requerida ad hoc. Cabe resaltar que una sola acción no será suficiente para implementar una política de emprendimiento eficaz, se requiere de un conjunto de medidas combinadas y estratégicamente planificadas para alcanzar los objetivos deseados (Schott & Jensen, 2008; Henrekson & Stenkula, 2010). De la misma manera, es importante entender que las políticas implementadas mostrarán resultados a medio / largo plazo ya que raramente muestran resultados a corto plazo (Acs & Szerb, 2007) a causa de la inercia cultural y/o de los costes de transacción y cambio.

Según Más-Verdú et al. (2009), las políticas de apoyo al emprendimiento disponen de una gran variedad de herramientas para conseguir el objetivo deseado. Éstas incluyen desde el fomento de *spin offs* en las universidades y laboratorios de investigación, la promoción de potenciales proyectos emprendedores en *clusters* tecnológicos, hasta la reducción de barreras y dificultades que pueden afrontar las empresas en los estados iniciales

de su ciclo de vida. Basándose en estudios de distintas fuentes (Wennekers & Thurik, 1999; Audretsch & Thurik, 2001; Verheul et al. 2001; Lundström & Stevenson, 2005), los autores presentan una clasificación en la que de forma sistemática podrían catalogarse las diferentes políticas de apoyo al emprendimiento:

- a. Acciones enfocadas a promover el emprendimiento mediante la modificación de la Oferta (Desarrollo tecnológico) y la Demanda (Desarrollo Regional, Adaptación de la fiscalidad, etc...).
- b. Acciones enfocadas a promover el emprendimiento mediante el cambio en la cultura y los valores predominantes en el territorio (Educación, etc...).
- c. Acciones enfocadas a promover el emprendimiento mediante la provisión de recursos a los potenciales emprendedores (Financiación, conocimiento, información, etc...)

Más-Verdú et al. (2009) proponen una segunda clasificación más genérica:

- a. Acciones enfocadas a fomentar el emprendimiento en el seno de la sociedad como conjunto, creando un entorno facilitador para el desarrollo del emprendimiento.
- b. Acciones de naturaleza más específica que ofrecen recursos (financieros, tecnológicos y organizacionales) que permitan el crecimiento de iniciativas empresariales de nueva creación.

De esta segunda clasificación se concluye que existen varios conjuntos de herramientas para fomentar la actividad emprendedora, de entre las que destacan las herramientas que actúan de manera directa eliminando o disminuyendo las barreras al emprendimiento y las que se centran en generar un entorno facilitador para el emprendedor.

Con esta base teórica surge una pregunta: ¿Es suficiente implementar políticas de reducción de la inseguridad ciudadana para fomentar el emprendimiento o también se deberían poner en marcha acciones para mitigar los efectos directos de la inseguridad sobre el emprendimiento?

Siendo que la inseguridad ciudadana en El Salvador es un problema de Estado, el conjunto de programas y políticas enfocados a reducirla es considerable, pero ¿Existen acciones concretas para mitigar las consecuencias sobre el emprendimiento? A continuación

se analizan las políticas de fomento del emprendimiento implementadas en los últimos años en El Salvador.

## **4.2 Políticas aplicadas en El Salvador**

En línea con las conclusiones que surgen del apartado anterior, en este apartado se analizan las políticas aplicadas recientemente por el gobierno de El Salvador que tienen efectos sobre el emprendimiento, para destacar si existen planes, programas o acciones enfocadas a disminuir las consecuencias negativas que tiene la inseguridad ciudadana sobre las actividades emprendedoras<sup>41</sup>. Para analizar las políticas de emprendimiento que se han llevado a cabo en El Salvador en los últimos años se analizará en primer lugar el Plan Quinquenal 2010-2014 propuesto por el gobierno del FMLN con el propósito de coordinar políticas de forma estratégica con el objetivo de lograr objetivos de desarrollo humano sostenible a medio y largo plazo, así como las principales políticas de apoyo al emprendimiento implementadas en ese contexto. Seguidamente se analizarán las acciones llevadas a cabo en el país por la ayuda bilateral de Estados Unidos (USAID) y España (AECID) como principales países cooperantes para el desarrollo. Finalmente también se analizan las líneas de acción del PNUD como organismo de ayuda multilateral.

### **4.2.1 Marco Nacional: Plan Quinquenal de Desarrollo de El Salvador (Gobierno de El Salvador, 2010)**

Con la llegada en 2009 del FMLN al gobierno, se redactó un plan quinquenal de desarrollo con el objetivo de coordinar las políticas necesarias para alcanzar mejores niveles de desarrollo humano sostenible. Este documento es una herramienta de planificación estratégica y control de cumplimiento de resultados, lo que aporta transparencia a la gestión del gobierno y tranquilidad sobre el rumbo que van a tomar las instituciones salvadoreñas. El Plan Quinquenal de Desarrollo contiene la visión, las apuestas, las prioridades, los objetivos y las metas del Gobierno de la República de El Salvador para el período 2010-2014 con el objetivo de lograr en 2024 dos objetivos estratégicos: 1 - sentar las bases para instaurar un nuevo modelo de crecimiento y de desarrollo integral, que sea a la vez sostenible e inclusivo y 2 - profundizar y consolidar la democracia.

---

<sup>41</sup> Estas consecuencias han sido analizadas en el punto 3.3 de la presente investigación.

El texto especifica que se pretende alcanzar *“un modelo de crecimiento y de desarrollo integral, sostenible, eficiente, equitativo e incluyente, basado en el ordenamiento y la integración territorial y productiva interna, en el aumento de la productividad proveniente de la innovación, la tecnología y el conocimiento, en el fortalecimiento del mercado interno, en la integración con el resto de Centroamérica, y la profundización y diversificación de las relaciones comerciales, fomentando el dinamismo de un sector exportador diversificado, consolidado y competitivo”*(Gobierno de El Salvador, 2010, p.49).

La estrategia de intervención se centra en las siguientes herramientas:

- a. El Sistema de Protección Social Universal y las políticas sociales estratégicas
- b. El Sistema Financiero de Fomento para el Desarrollo
- c. La estrategia de desarrollo productivo
- d. Las políticas públicas macroeconómicas y sectoriales
- e. Políticas de seguridad, convivencia democrática y proyección internacional
- f. La inversión pública en programas y proyectos prioritarios

Bajo el punto de vista de políticas de fomento del emprendimiento, este conjunto de herramientas se puede dividir en dos categorías siguiendo Más-Verdú et al. (2009):

- Acciones enfocadas a fomentar el emprendimiento en el seno de la sociedad como conjunto, creando un entorno facilitador para el desarrollo del emprendimiento. En este grupo se encuentran las herramientas a), d), e) y f) ya que actúan como facilitadores para el desarrollo de la actividad emprendedora en tanto en cuanto permiten desarrollar un entorno estable institucionalmente, no violento, con mejores niveles educativos y de salud, y más y mejores infraestructuras.

- Acciones de naturaleza más específica que ofrecen recursos (financieros, tecnológicos y organizacionales) que permitan el crecimiento de iniciativas empresariales de nueva creación. En este grupo se encuentran las herramientas b) y c). Siguiendo el propósito de esta investigación a continuación se resumen estas dos herramientas.

### **El Sistema Financiero de Fomento para el Desarrollo**

Uno de los instrumentos básicos para el desarrollo adecuado de las actividades productivas de un país lo constituye la provisión oportuna de servicios financieros, que a su vez debe estar apoyada por un marco efectivo de políticas crediticias y financieras.

*“Sin embargo, las políticas públicas llevadas a cabo hasta el momento han derivado en un sistema financiero desvinculado en gran medida de las necesidades de los sectores productivos nacionales, especialmente de los más vulnerables y marginados, entre los que destacan las micro, pequeñas y medianas empresas y las diversas escalas de productores del sector agropecuario”* (Gobierno de El Salvador, 2010, p.88)

Con el objetivo de reactivar la economía, ampliar y fortalecer la base empresarial, reconstruir el tejido productivo, generar empleos decentes e instaurar un nuevo modelo de crecimiento y desarrollo integral, se constituye el Sistema Financiero de Fomento para el Desarrollo que está formado por el Banco de Fomento Agropecuario, el Banco Hipotecario y el Banco Nacional de Desarrollo de El Salvador. El Banco Nacional de Desarrollo de El Salvador se encarga de canalizar recursos financieros al sector productivo y de gestionar, entre otros aspectos, nuevos instrumentos como el sistema nacional de garantías (que servirá para construir puentes de confianza entre la banca privada y los sujetos de crédito). Esto se logra mediante:

a) la creación de programas de financiamiento orientados a la formación de capital al otorgar créditos de mediano y largo plazo que pondrán énfasis a proyectos de elevado contenido social y que generarán empleo;

b) la canalización de recursos destinados a proyectos de inversión, ampliación permanente en capital de trabajo, capacitación y asistencia técnica, compra de maquinaria y equipo e incluso la construcción de instalaciones e infraestructura física o cualquier otro destino prioritario;

c) la inversión directa o indirecta en instrumentos financieros que apoyen el surgimiento y expansión de nuevas empresas (capital semilla, capital de riesgo, fondos especializados de inversión, entre otros)

d) a impulsar el desarrollo de proyectos de titularización, de fideicomisos productivos, de fondos de garantía, leasing y seguros.

Por su parte, *el Banco Hipotecario* profundizará su especialización en la atención a las micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores económicos y aplicará una adecuada gestión de riesgos que garantice su sostenibilidad en el largo plazo.

Por último *el Banco de Fomento Agropecuario* intensificará la atención a los pequeños y medianos productores agropecuarios y a las MYPEs de los sectores agropecuario y agroindustrial. (Gobierno de El Salvador, 2010)

### **La estrategia de desarrollo productivo**

En la senda del Desarrollo Humano Sostenible, la reorientación en forma coordinada de los recursos y servicios gubernamentales, para que fomenten tanto la innovación como las iniciativas emprendedoras de las mujeres y los hombres que se dedican a la producción y a las actividades empresariales es fundamental. De la misma manera, la creación de nuevas modalidades que permitan acceso a recursos financieros y a una gestión de calidad es de vital importancia en este contexto.

En esta línea, el dinamismo empresarial, el de las pequeñas y medianas empresas y el de los nuevos agentes económico-sociales será fortalecido por esta estrategia. Su soporte lo constituye la coordinación de los recursos gubernamentales y la creación de modalidades de financiamiento que estén en función de la innovación, del fortalecimiento de la gestión empresarial (de acuerdo a las particularidades de productores y empresarios) y de las apuestas productivas diferenciadas (según las vocaciones y potencialidades de los territorios) (Gobierno de El Salvador, 2010).

Los objetivos de la estrategia de desarrollo productivo son:

a) reactivar el crecimiento de las actividades productivas y estimularlas, atendiendo especialmente las iniciativas económicas con potencial desencadenante, de forma que se incentive la generación de empleos e ingresos y se fortalezca la creación de riqueza en el territorio para favorecer su distribución más equitativa.

b) facilitar a productores y a empresarios acceso a capital de inversión, a conocimientos, a tecnología, y contribuir a que mejoren su capacidad de gestión para que se integren en forma competitiva a los mercados.

c) acercar al territorio los servicios y recursos gubernamentales destinados a productores, para fomentar iniciativas emprendedoras y para impulsar el desarrollo productivo.

d) coordinar la acción gubernamental para atender las demandas de los productores y empresarios e impulsar la aplicación del enfoque de territorios de desarrollo, de acuerdo con las apuestas productivas diferenciadas en función de las singularidades regionales.

e) fomentar la participación de agentes económicos y sociales independientes en la formulación de los planes de la estrategia de desarrollo productivo, y así favorecer la auditoría ciudadana y la transparencia de la actuación pública.

Estos objetivos reflejan la clara apuesta por el emprendimiento del gobierno salvadoreño. Para impulsar esta estrategia existen dos modalidades de acción:

- El sistema Institucional mediante el cual se coordinan los recursos y servicios gubernamentales para atender las iniciativas emprendedoras dotándolas de instrumentos de gestión y encauzándolas hacia la obtención de recursos financieros.

- El Fondo de Inversión para el Desarrollo Productivo, que ofrece respaldo financiero adecuado a las iniciativas desencadenantes e innovadoras y a los proyectos emprendedores. Este fondo dota de recursos financieros a los proyectos pero también pasa a ser socio de estas iniciativas de manera que ayuda al éxito del proyecto y asegura el retorno del capital invertido. Durante el quinquenio este fondo estará dotado de al menos 75 millones de USD.

Efectivamente, aunque en el Plan Quinquenal se aborda el problema de la inseguridad ciudadana como un freno para el DHS, no se aborda de forma específica la problemática para los emprendedores ni se plantean acciones para reducir las consecuencias que estos soportan como un freno para sus actividades.

#### ***4.2.2 Políticas del gobierno del FMLN***

##### **Ley de Fomento de la Producción** (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2011)

Incluye programas en las siguientes áreas: Calidad e incremento de la productividad, Innovación y tecnología, Financiación y cofinanciación para el desarrollo de actividades productivas, Facilitación del comercio, Promoción e internacionalización de empresas, Encadenamiento productivo y desarrollo de proveedores, Generación de una cultura de emprendimiento, Inteligencia comercial, Negociación, administración y aprovechamiento de tratados comerciales, Atracción de inversiones, Desarrollo sostenible y producción más limpia y eficiencia energética.

##### **Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa** (Asamblea Legislativa de El Salvador, 2014)

Entre los programas e instrumentos de apoyo a la MYPE que se presentan en esta ley se encuentran: la Capacitación, la Asistencia técnica, la Innovación, la Calidad y desarrollo tecnológico, el Financiación, el Capital riesgo, los Programas de garantías, la Comercialización, la Asociatividad, los Encadenamientos productivos, el Apoyo a la

formalización, los Incentivos fiscales y municipales, el Acceso a mercados público y de exportación, el Fomento a los emprendimientos y empresas lideradas por mujeres y jóvenes y otros que se desarrollen en beneficio del sector.

De la misma manera mediante esta ley se crea el Sistema Nacional para el Desarrollo de las MYPE, un mecanismo de coordinación interinstitucional que tiene como objeto la ejecución de políticas, planes, programas, instrumentos y servicios a nivel nacional, departamental, municipal y sectorial de fomento y desarrollo de las MYPE.

En cuanto a la financiación, se crea el Programa de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa con un presupuesto inicial de diez millones de dólares para respaldar préstamos a la MYPE. De la misma manera se crea el Fondo para el Emprendimiento y Capital de Trabajo que consta de un presupuesto inicial de cinco millones de dólares para financiar nuevos proyectos o Micros y Pequeñas Empresas ya existentes de todos los sectores productivos. Política Nacional de Emprendimiento

#### **Política Nacional de Emprendimiento (CONAMYPE, 2014)**

Al principio del segundo mandato del FMLN en 2014 se lanza la Política Nacional de Emprendimiento con un enfoque continuista tras el final del primer quinquenio. Esta política viene a dar respuesta a las necesidades de articulación de las diferentes acciones que ya se realizan en el país, en materia de emprendimiento, pero de forma desarticulada, dispersa y que a la fecha a pesar de muchos esfuerzos aún no se logra consolidar una cultura del emprendimiento, que permita dar un salto cualitativo hacia emprendimientos dinámicos e innovadores (CONAMYPE, 2014).

Esta se orienta hacia la creación de nuevas empresas con cultura emprendedora innovadora, que tengan potencial de crecimiento rápido y que generen valor agregado a la economía del país, además de ser un incentivo para las MYPEs del país. Implica la creación de un fondo para asistir a los proyectos emprendedores en sus distintas etapas, el fomento de una cultura de emprendimiento y la una mejor articulación de los servicios de apoyo al emprendimiento.

Se estructura sobre 5 ejes estratégicos:

1. Innovación en la Industria de Soporte
2. Acceso a financiación
3. Articulación institucional
4. Mentalidad y cultura del emprendimiento

## 5. Emprendimiento en el sistema educativo

De la misma manera que el Plan Quinquenal, las leyes y políticas implementadas por el gobierno para el fomento del emprendimiento no plantean la inseguridad como una barrera específica para el desarrollo de la actividad emprendedora.

A nivel nacional es importante que no sólo se aborde el problema de la inseguridad ciudadana de manera Integral, sino que se necesitan medidas específicas que combatan los efectos negativos que tiene la inseguridad ciudadana sobre los emprendedores. No se puede esperar a que se acabe la inseguridad ciudadana para que los emprendedores puedan desarrollar sus negocios sin riesgo, sin gastos extraordinarios ni disminuciones de la productividad. Han de diseñarse políticas concretas que aborden todas las consecuencias de la inseguridad ciudadana que se han descrito en el punto 3.3 de la presente investigación<sup>42</sup>.

### **4.3 El papel de la Cooperación Internacional en la promoción del emprendimiento en El Salvador**

El Salvador es un país receptor de fondos de Cooperación Internacional y por lo tanto es interesante analizar si estos fondos se destinan a políticas de fomento del emprendimiento reduciendo las consecuencias directas de la inseguridad sobre los negocios. La Cooperación internacional que recibe El Salvador se articula en dos modalidades: Cooperación Internacional bilateral y Cooperación Internacional multilateral. A continuación se analizan los programas que se implementan en El Salvador con el objetivo de identificar las medidas que se ponen en marcha para fomentar el emprendimiento y comprobar si existen medidas concretas para paliar los efectos negativos derivados de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento salvadoreño.

#### ***4.3.1 Cooperación Internacional bilateral***

Tal y como la define el Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) en su diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo<sup>43</sup>, la cooperación bilateral es aquella mediante la cual un país donante canaliza sus fondos para cooperación internacional directamente hacia los países receptores. En este

---

<sup>42</sup> El punto 3.3 tiene como título “*Los efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento*”

<sup>43</sup><http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/41>

caso se analiza la ayuda que recibe El Salvador proveniente de EEUU mediante su agencia de cooperación internacional USAID, que invierte importantes sumas en el país debido a su cercanía geográfica y a que pertenece a su zona de influencia directa. Por otra parte también se detalla la ayuda que presta España vía la AECID fruto de los lazos históricos y culturales que comparten ambas naciones.

#### **United States Agency for International Development (USAID)<sup>44</sup>**

La agencia norteamericana de cooperación al desarrollo desarrolla su actividad en El Salvador en torno a 5 ejes: a) Democracia y Gobernanza, b) Respuesta a desastres, c) Partenariado Público-Privado, d) Oportunidades Económicas y Desarrollo, y e) Educación.

Todos los programas desarrollados por el USAID están alineados con el plan país de El Salvador y por tanto con las líneas estratégicas del Plan Quinquenal. En este sentido aunque los cinco ejes sobre los que se desarrolla la actividad del USAID ayudan directa o indirectamente al fomento del emprendimiento, en este caso se van a detallar las que afectan de forma directa:

- **Partenariado Público-Privado:**

Tal y como se extrae de la página web de USAID/El Salvador, a través del Programa de Alianza Público-Privada, el objetivo del USAID es asociarse con el sector privado para diseñar, fundar e implementar de forma conjunta alianzas con el propósito de mejorar las condiciones sociales y económicas de El Salvador. De esta manera se movilizan tanto ideas, esfuerzos y recursos gubernamentales, como el sector privado y la sociedad civil para estimular el crecimiento económico, desarrollar negocios y recursos humanos, solventar problemas de salud y del entorno, y expandir el acceso a la educación y la tecnología. El partenariado Público-Privado permite fortalecer a ambos sectores para que se complementen. Uniendo esfuerzos, la ayuda del USAID a los habitantes de El Salvador puede verse significativamente incrementada.

- **Oportunidades Económicas y Desarrollo:**

El USAID apoya el desarrollo de leyes y políticas que fomentan el comercio y la inversión para crear un entorno económico favorable. Mediante el apoyo a políticas fiscales eficientes, USAID ayuda al país a aumentar los ingresos disponibles para inversión social y en el sector público. USAID también ayuda al país a beneficiarse del Dominican Republic-

---

<sup>44</sup><http://www.usaid.gov/el-salvador>

Central America Free Trade Agreement (CAFTA-DR) mediante la creación de programas que fomentan entornos políticos favorables al crecimiento del sector privado, el aumento de la inversión y el fortalecimiento de una mano de obra cualificada. Se pretende aumentar la productividad y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas.

USAID/El Salvador también trabaja junto a los municipios que intentan eliminar amenazas para el crecimiento y la inversión a escala local. De la misma manera intenta desarrollar el potencial endógeno con vistas a aprovechar las oportunidades del entorno mediante las fortalezas del territorio.

La ayuda más relevante del USAID/El Salvador se centra en:

- Incremento de los ingresos del gobierno para inversión social
- Incremento de la capacidad para negociar e implementar acuerdos comerciales
- Reducción de las barreras al comercio, inversión e integración en el mercado
- Mejora del acceso a la información del Mercado, de las capacidades de management y formación técnica para las empresas
- Mejora de las redes de negocios para generar *clusters* más competitivos o concentraciones geográficas de negocios interconectados, proveedores e instituciones asociadas
- Mejora del acceso a la tecnología
- Mejora del acceso a servicios financieros en el entorno rural

Por otra parte cabe resaltar que los programas FOMILENIO I y II financiados por la Corporación Reto del Milenio, aportan recursos para el desarrollo del país.

**Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID)**  
**(España)**<sup>45</sup>

En el 2010, los gobiernos de España y El Salvador firmaron el Marco de asociación para el Desarrollo entre El Salvador y España 2010-2014 (AECID, 2012). En este texto se establecen las tres áreas prioritarias fijadas en el Plan Quinquenal de desarrollo 2010-2014 (Gobierno de El Salvador, 2010) en las que se concentrará la Ayuda Oficial al Desarrollo

---

<sup>45</sup><http://www.aecid.org.sv/que-hacemos-2/>

española en cumplimiento con el Plan Director de la Cooperación española. Estas son: a) La reducción significativa y verificable de la pobreza, la desigualdad económica y de género y la exclusión social, b) La reforma estructural y funcional de la administración pública, la desconcentración y la descentralización de la misma y la implementación de un pacto fiscal que garantice finanzas públicas sostenibles y favorezca el crecimiento económico, el desarrollo social y el fortalecimiento de la institucionalidad democrática, y c) La construcción de políticas de Estado y la promoción de la participación social organizada en el proceso de formulación de las políticas públicas.

No se hace especial mención al fomento del emprendimiento en el documento Marco de asociación para el desarrollo, aunque se deduce que el área a) puede englobar este tipo de proyectos.

Tal y como se puede apreciar tras este análisis de la cooperación bilateral, debido a la alineación de los programas de cooperación con el Plan Quinquenal del gobierno salvadoreño, al igual que en ese documento, no existen medidas concretas de lucha para paliar los efectos negativos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento.

#### ***4.3.2 Cooperación Internacional multilateral***

El Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA) en su diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo<sup>46</sup> define la cooperación al desarrollo en su modalidad multilateral como aquella en la que los países donantes entregan sus fondos de cooperación a un organismo internacional para que este lleve a cabo sus propios programas. La diferencia fundamental con la cooperación bilateral es que las decisiones en la cooperación multilateral las toma la institución internacional y no los gobiernos donantes. Así pues, El Salvador recibe el apoyo de instituciones internacionales de cooperación bajo el formato de ayuda multilateral. En este caso se repasa la ayuda del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD y la que brinda el Banco Interamericano de Desarrollo-BID para intentar identificar líneas de acción destinadas a la reducción de las barreras al emprendimiento derivadas de la inseguridad ciudadana.

---

<sup>46</sup><http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/41>

### **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)** <sup>47</sup>

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo asienta su actividad en El Salvador en torno a 7 áreas principales: a) Reducción de la pobreza, b) Gobernabilidad democrática, c) Prevención y recuperación de crisis, d) Desarrollo Humano, e) Empoderamiento de la mujer, f) Medioambiente y energía y g) Inversión social. A continuación se describen las dos áreas que afectan de forma directa al emprendimiento.

- Reducción de la pobreza

En el marco de la reducción de la pobreza y siempre bajo el paradigma del desarrollo humano sostenible, el PNUD apuesta entre otros, por impulsar el crecimiento económico equitativo y sostenible, la creación de empleos de calidad y trabajo digno, y la generación de oportunidades de inversión. En este contexto destacan 2 programas:

- Programa de desarrollo de proveedores

El PNUD también colabora con instituciones públicas con programas como el Programa de Desarrollo de Proveedores que desarrolla junto al Ministerio de Economía. Según informa su página web (<http://www.pdp.com.sv/main/>), este programa tiene como objetivo impulsar la economía salvadoreña, al reforzar las capacidades competitivas de los sectores estratégicos a través del fortalecimiento y mejora en la articulación de cadenas de valor.

De esta forma las empresas demandantes de bienes y servicios podrán integrar a las MIPYMEs en una relación estratégica que permita desarrollarlas como sus proveedoras.

Los objetivos específicos según la web del PNUD son:

- Estimular el desarrollo de mercados inclusivos por medio de una integración estructurada de las MIPYMEs a cadenas productivas que les permita garantizar el mejoramiento continuo de la calidad y su productividad, así como una adecuada inserción en los mercados, generando oportunidades de crecimiento tanto en las empresas como en el personal que las conforma.
- Alinear a lo largo de la cadena, los objetivos y requerimientos estratégicos de las empresas clientes, promoviendo la profesionalización empresarial, impulsando mejores prácticas de gestión, operación y comunicación con sus proveedores.

---

<sup>47</sup>[http://www.sv.undp.org/content/el\\_salvador/es/home/operations/projects/overview.html](http://www.sv.undp.org/content/el_salvador/es/home/operations/projects/overview.html)

- Promover en las empresas la incorporación de mejoras tecnológicas, trabajo en equipo, integración empresarial y prácticas asociativas que favorezcan el desarrollo y les den sustentabilidad en el largo plazo

○ Fortalecimiento y Acompañamiento de Iniciativas Productivas como parte del Programa “Seamos Productivos”, con estudiantes y egresados de los bachilleratos y técnicos del nivel superior

Mediante este programa se pretende hacer extensible el programa “Seamos productivos” a varios centros educativos y sedes del Modelo Educativo Gradual de Aprendizaje Técnico y Tecnológico – MEGATEC -, así como desarrollar una fase de acompañamiento técnico a iniciativas productivas emprendedoras originadas en bachilleratos y técnicos del nivel superior apoyándolas con la constitución de figuras asociativas cooperativas, y dotadas de capital semilla en especie.

- Gobernabilidad democrática.

En el marco de la gobernabilidad democrática y buscando la igualdad de oportunidades, el PNUD desarrolla, entre otros, el Programa Jóvenes Emprendedores en Ciudades Seguras, con el que se pretende disminuir la inseguridad ciudadana mediante la inserción socioeconómica de jóvenes en situación de riesgo con el objetivo de prevenir y reducir la violencia del país y contribuir a la sostenibilidad de la reducción de homicidios. En este programa se formulan y se ponen en marcha proyectos emprendedores de jóvenes en situación vulnerable con el apoyo de las instituciones salvadoreñas. En este caso se utiliza el emprendimiento como medida de reducción de la violencia, pero no se atajan las consecuencias negativas de la inseguridad sobre la actividad emprendedora.

### **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)**<sup>48</sup>

El Banco Interamericano de Desarrollo en coordinación con el gobierno de El Salvador elaboran el documento Estrategia de País con El Salvador (BID, 2010) alineado con la estrategia del BID en la región y el Plan Quinquenal de desarrollo 2010-2014. Este documento articula la ayuda del BID alrededor de 6 áreas: a) finanzas públicas, b) protección social, c) hábitat urbano, d) agua y saneamiento, e) transporte, y f) energía.

---

<sup>48</sup><http://www.iadb.org/es/paises/el-salvador/estrategia-de-pais,1063.html>

Así mismo, en cuanto el gobierno de El Salvador implemente su Estrategia de Desarrollo Productivo, prevista en su Plan Quinquenal de Desarrollo, *el Banco evaluará la mejor manera de apoyar dicha estrategia* (BID, 2010, p.3). De la misma manera, apoyará resolviendo las limitaciones del mercado financiero que dificultan el a la financiación privada de los emprendedores de El Salvador, especialmente las MIPYMEs. En este contexto el BID ha aprobado una partida de 100 millones de dólares que será destinada a brindar créditos a los micros y pequeños empresarios a través de la banca estatal.

Se puede concluir que tal y como ocurre con la ayuda bilateral, los organismos internacionales siguen las líneas de acción marcadas por el Plan Quinquenal de El Salvador por lo que abordan la problemática de la inseguridad de manera integral pero relegando la disminución sus efectos sobre el emprendimiento al momento en el que desaparezca o se vea fuertemente disminuida.

Así pues, y siguiendo el objetivo de la presente investigación, se recomienda a los *policy makers* que se aborde de manera específica la problemática de la inseguridad ciudadana y sus efectos sobre el emprendimiento, de la misma manera que se abordan otras barreras al emprendimiento como la financiación o la formación.

#### **4.4 Conclusiones del Capítulo 4:**

Las políticas de fomento del emprendimiento no responden a una receta universal que pueda aplicarse de igual forma en todos los territorios. Cada territorio se desarrolla en unas circunstancias concretas que afectan directa o indirectamente a la actividad emprendedora. Es de gran importancia entender que una sola acción no será suficiente para implementar una política de emprendimiento eficaz, se requiere de un conjunto de medidas combinadas y estratégicamente planificadas para alcanzar los objetivos deseados. Así mismo, es importante entender que las políticas implementadas mostrarán resultados a medio / largo plazo ya que raramente muestran resultados a corto plazo a causa de la inercia cultural y/o de los costes de transacción y cambio.

La principal conclusión de este capítulo es que los *policy makers* de El Salvador no abordan la inseguridad ciudadana como una barrera directa al emprendimiento, sino como un factor ambiental. Tampoco lo hacen los principales organismos de Cooperación Internacional que siguen en la línea del gobierno salvadoreño afrontando el problema de la violencia como algo transversal pero sin aplicación de medidas concretas en el ámbito

empresarial. Habiendo señalado los efectos directos e indirectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento en capítulos anteriores, sería interesante que los *policy makers* desarrollaran programas para reducir esos efectos directos sobre la actividad emprendedora para que el tejido productivo, siendo uno de los pilares básicos para alcanzar el Desarrollo Económico Local, pueda desarrollarse de manera correcta mientras se va reduciendo el problema de la inseguridad ciudadana, creando un círculo virtuoso en el que el éxito del emprendimiento también ayuda a la disminución de la violencia.

En capítulos anteriores ya se ha analizado el problema de la inseguridad ciudadana en El Salvador y es obvio que ese problema, aunque se destinaran todos los medios necesarios y se implementaran las medidas correctas para su reducción significativa, no va a desaparecer en el corto plazo. Siendo que el problema va a seguir presente durante los próximos años, sería necesario que se implementen tanto medidas de carácter transversal como medidas de carácter específico para apoyar el emprendimiento en el territorio. Esperar a que se acabe el problema de la inseguridad para que entonces los emprendedores puedan tener éxito en sus negocios es perder un tiempo muy valioso que es necesario para que el país encuentre la senda del desarrollo lo antes posible.

# **B - METODOLOGÍA**

## 5. Metodología

El objetivo del siguiente capítulo es describir en profundidad la metodología aplicada en el presente estudio. En primer lugar se explican los dos métodos utilizados en el análisis de datos (Analytic Hierarchy Process y Qualitative Comparative Analysis) y posteriormente se profundiza en el diseño metodológico de cada uno de los estudios empíricos que se han llevado a cabo, detallando las fuentes de información y las variables a analizar en cada caso.

### 5.1 Métodos de Investigación

#### 5.1.1 *Analytic Hierarchy Process (AHP)*

El *Analytic Hierarchy Process* (AHP), creado por Saaty (1980), consiste en definir un modelo jerárquico que represente problemas complejos, mediante criterios de decisión y alternativas planteadas a priori, para luego poder elegir la mejor alternativa posible. Con este procedimiento, se pretende dividir una decisión compleja en un conjunto de decisiones simples facilitando de esta manera su comprensión y solución (Arquero, Álvarez & Martínez, 2009). De este modo, utilizando un modelo de decisión multicriterio como el AHP, se puede seleccionar, identificar, clasificar y priorizar o jerarquizar las diferentes alternativas existentes para la solución de un problema conocido.

El método AHP no requiere información cuantitativa sobre cada una de las alternativas, sino que se basa en juicios de valor de la persona que toma las decisiones (Berumen & Llamazares, 2007) por lo que es de crucial importancia elegir el panel de expertos oportuno para la toma de decisiones.

La metodología AHP consta de 3 etapas (Saaty, 1980):

- Etapa 1: Modelización

La primera etapa consiste en descomponer el problema a analizar en al menos 3 niveles. El primer nivel corresponde al problema que se quiere evaluar, denominado “Objetivo”. El segundo nivel corresponde a los “Criterios” o variables que asociadas al problema. Finalmente, el tercer nivel corresponde a las distintas “Alternativas” u opciones de solución que se pretende comparar y jerarquizar en función de los criterios definidos en el nivel anterior.

De esta manera el modelo obtenido tendría una forma similar a la de la Figura 23 en la que se muestran 3 criterios y 4 alternativas para solucionar el problema de compra de un ordenador.

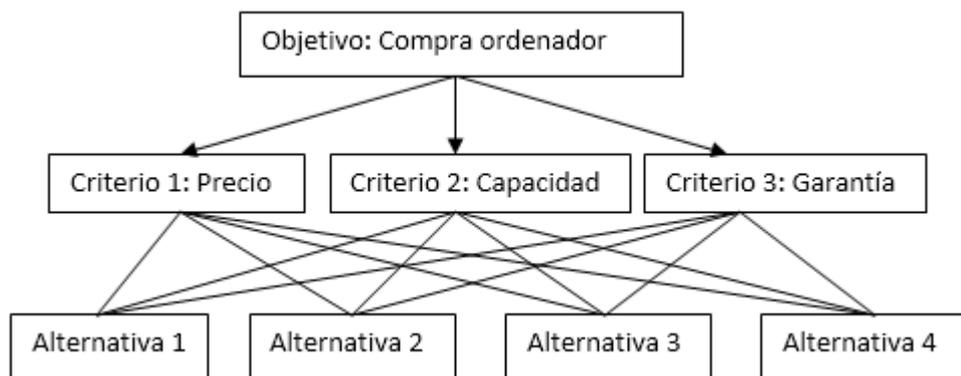


Figura 23. Modelo de decisión multicriterio para compra de ordenador. Elaboración propia.

- Etapa 2: Valoración

En la siguiente etapa cada experto muestra sus preferencias o juicios mediante la comparación por pares de los criterios entre sí. Siguiendo con el ejemplo anterior, se compararía la importancia del “Precio” frente a la “Capacidad”, la importancia de la “Capacidad” frente a la “Garantía” y la importancia de la “Garantía” frente al “Precio”.

Posteriormente se realiza la misma operación comparando por pares las 4 alternativas en función de un criterio cada vez. De esta manera, primero se comparan las 4 alternativas en función del “Precio”, seguidamente se comparan las 4 alternativas en función de la “Capacidad”, y finalmente en función de la “Garantía”.

Estas preferencias se distribuyen mediante la utilización de la *escala de comparación por pares*, que distribuye las valoraciones de los criterios y alternativas desde uno hasta nueve. El Cuadro 4 muestra esta escala.

#### Cuadro 4

*Escala de comparación por pares*

Puntuación	Importancia
1	Ambos criterios tienen la <i>misma</i> importancia
2	Importancia intermedia entre 1 y 3
3	El criterio preferido tiene una importancia <i>ligeramente</i> superior al otro
4	Importancia intermedia entre 3 y 5
5	El criterio preferido tiene una importancia <i>moderadamente</i> superior al otro
6	Importancia intermedia entre 5 y 7
7	El criterio preferido tiene una importancia <i>muy superior</i> al otro
8	Importancia intermedia entre 7 y 9
9	El criterio preferido tiene una importancia <i>absoluta</i> respecto al otro

Nota: Elaborada con datos de Saaty (1990).

### Ejemplo de comparación por pares

A su juicio, ¿qué criterio es más importante para COMPRAR UN ORDENADOR, el precio o la capacidad de almacenamiento?

Precio								=	Capacidad de almacenamiento							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Si usted considera que "precio" tiene una importancia moderadamente superior a "capacidad de almacenamiento" deberá marcar el 5 debajo de "precio". Si usted considera que "capacidad de almacenamiento" tiene una importancia absoluta respecto a "precio" deberá marcar el 9 debajo de "capacidad de almacenamiento". Si usted considera que tanto "capacidad de almacenamiento" como "precio" tienen la misma importancia deberá marcar el 1 debajo de "=".

De esta manera, todos los individuos decisores evalúan cada par de opciones a través de la escala señalada, dando lugar a una matriz de comparaciones pareadas que contiene las comparaciones *par a par* de las diferentes alternativas o criterios (Saaty, 1990). Para finalizar esta etapa, las valoraciones de los expertos se agregan en una solución única obteniéndose una matriz que representa la media de las ponderaciones de los expertos.

La Tabla 14 muestra un ejemplo de matriz agregada continuando con el ejemplo anterior.

**Tabla 14**  
Matriz de comparación agregada

AHP	Precio	Capacidad	Garantía
Precio	1	1/5	1/3
Capacidad	5	1	5
Garantía	3	1/5	1

Nota: Elaboración propia.

- Etapa 3: Priorización y síntesis

La última etapa consiste en primer lugar en evaluar la contribución de cada elemento al elemento del nivel de la jerarquía inmediatamente superior. Esto se llama *prioridades locales* y corresponden a las prioridades de los elementos que cuelgan de un nodo común.

Estas prioridades se calculan mediante una matriz de comparación agregada a la que se le agrega una columna correspondiente al sumatorio de los valores de toda la fila, tal y como muestra la Tabla 15.

**Tabla 15**  
*Matriz de normalización (1)*

AHP	Precio	Capacidad	Garantía	Total
<b>Precio</b>	1	1/5	1/3	1,53
<b>Capacidad</b>	5	1	5	11
<b>Garantía</b>	3	1/5	1	4,2

Nota: Elaboración propia.

A continuación se elabora la matriz de normalización (2) en la que se calculan los resultados de cada celda en proporción al total y se saca la media por criterio o alternativa para obtener así los porcentajes de importancia de cada alternativa o criterio, tal y como refleja la Tabla 16.

**Tabla 16**  
*Matriz de normalización (2)*

AHP	Precio	Capacidad	Garantía	Total
<b>Precio</b>	0,6535	0,1307	0,2178	1
<b>Capacidad</b>	0,4545	0,0909	0,4545	1
<b>Garantía</b>	0,7142	0,0476	0,2380	1
<b>Media</b>	0,6070	0,0897	0,3033	1
<b>Prioridades locales (%)</b>	60,70	8,97	30,33	100

Nota: Elaboración propia.

Posteriormente se calcula la *prioridad global* (Tabla 17) de cada alternativa multiplicando las prioridades locales que aparecen en el recorrido desde el nivel inferior hasta la meta.

**Tabla 17**  
*Prioridades globales*

CRITERIO	Alternativa	Prioridad global
Precio (0.6070)	Alternativa 1 (0.3534)	0.2145
Precio (0.6070)	Alternativa 2 (0.3162)	0.1919
Precio (0.6070)	Alternativa 3 (0.2564)	0.1556
Precio (0.6070)	Alternativa 4 (0.0740)	0.0449
Capacidad (0.0897)	Alternativa 1 (0.1255)	0.0112
Capacidad (0.0897)	Alternativa 2 (0.3374)	0.0303
Capacidad (0.0897)	Alternativa 3 (0.0805)	0.0072
Capacidad (0.0897)	Alternativa 4 (0.4566)	0.0409
Garantía (0.3033)	Alternativa 1 (0.3538)	0.1073
Garantía (0.3033)	Alternativa 2 (0.3165)	0.0960
Garantía (0.3033)	Alternativa 3 (0.1484)	0.0450
Garantía (0.3033)	Alternativa 4 (0.1813)	0.0550

Nota: Elaboración propia.

Finalmente se calcula la *prioridad total* de una alternativa sumando las prioridades globales que ha obtenido dicha alternativa para cada criterio tal y como muestra la Tabla 18. De esta manera ya se pueden jerarquizar las alternativas según su importancia para resolver el problema.

**Tabla 18**  
*Prioridades totales*

<b>RANKING</b>	<b>Alternativa</b>	<b>Prioridad TOTAL</b>
1	Alternativa 1	0.3330
2	Alternativa 2	0.3182
3	Alternativa 3	0.2078
4	Alternativa 4	0.1408

*Nota:* Elaboración propia.

La aplicación del método AHP permite incluir variables cuantitativas como el tamaño o la edad, como sucede con los análisis estadísticos tradicionales (como por ejemplo las regresiones), pero además, también permite incluir variables cualitativas que difícilmente pueden estudiarse en los análisis estadísticos mencionados. Así, en el modelo que se va a estudiar se han incluido factores como el estado coyuntural actual, que no podría medirse con otro tipo de análisis, pero sí con el panel de expertos que se ha establecido. De la misma manera, dado que el objetivo de este estudio es obtener datos de carácter exploratorio para tener información para los siguientes análisis, el AHP parece la herramienta idónea para poder clasificar las barreras al emprendimiento en El Salvador en función de su importancia.

### **5.1.2 Qualitative Comparative Analysis (QCA)**

Existen 3 métodos básicos para establecer proposiciones generales de tipo empírico: experimentales, estadísticos y comparativos (Caramani, 2008). Los métodos experimentales se caracterizan por modificar de manera artificial variables en un entorno controlado. De esta manera se consigue aislar los efectos de cada variable en el laboratorio. Por el contrario, en los métodos estadísticos y comparativos esto no ocurre. La gran diferencia entre métodos estadísticos y comparativos es la amplitud necesaria de la muestra, necesitando el primer método muestras mucho más grandes que el segundo. El *Qualitative Comparative Analysis-QCA* (Análisis Comparativo Cualitativo), hace parte de los métodos comparativos.

Existen tres razones por las que se ha decidido utilizar el Análisis Cualitativo Comparativo (QCA por sus siglas en inglés). En primer lugar, a causa del **reducido tamaño**

**de las bases de datos** que se han explotado en la presente investigación, se ha descartado utilizar técnicas estadísticas tradicionales, como el análisis de la varianza (ANOVA), el Análisis de Regresión Múltiple (MRA) o Modelos de Ecuaciones Estructurales (SEM), y utilizar en su lugar un método comparativo: el Análisis Cualitativo Comparativo. En segundo lugar, a diferencia de las técnicas estadísticas standard, que se centran en analizar los efectos netos de cada variable de forma individual, el QCA se centra en la **complejidad causal**, que consiste en detectar distintas combinaciones de variables (*configuraciones causales*) que abocan al mismo *outcome* (Ragin, 2008). En tercer lugar, el QCA es conveniente cuando se desean probar hipótesis justificadas o teorías existentes acerca de las **causas subyacentes a un resultado analizado** (*condiciones causales*), lo que es el caso en la presente investigación (Berg-Schlosser, De Meur, Rihoux & Ragin, 2009).

Cabe puntualizar que QCA se aplica generalmente a muestras pequeñas - *small-N* (entre 10 y 50 casos) (Lijphart, 1971; Collier, 1993; Fiss, 2011) ya que surge como una manera de analizar fenómenos *macro-políticos* en los que, por su naturaleza, el número de casos es insuficiente como para llevar a cabo análisis de tipo estadístico (Berg-Schlosser et al., 2009). Sin embargo, posteriormente se ha probado con éxito la utilización de QCA para muestras grandes - *large-N* (Ragin, 1987, 2006; Fiss, 2011, Woodside, 2012) y cada vez más, académicos de todo el mundo están aplicando este método en áreas como la sociología, la dirección de empresas o la educación, pasando de ser una metodología puramente *macro* a ser también *meso* (Berg-Schlosser et al., 2009).

En palabras de Ragin (1987), esta técnica combina las ventajas de las técnicas cualitativas y las cuantitativas, aunque en términos generales pertenece al conjunto de técnicas cualitativas. Tal y como explican Berg-Schlosser et al. (2009), QCA es una metodología de investigación que incorpora la lógica del álgebra booleana a los principios de comparación. De esta manera, esta metodología se utiliza para examinar cómo se combinan unas variables para crear un resultado u *outcome* (Ragin, 1987, 2000, 2008).

Existen tres tipos de análisis QCA en función del tipo de variables que se analizan. *Crisp Set QCA* (csQCA) utiliza variables dicotómicas, *Fuzzy set QCA* (fsQCA) utiliza variables continuas y *Multivalued set QCA* (mvQCA) utiliza variables politómicas discretas. En este estudio se utiliza Crisp set QCA (csQCA) y Fuzzy set QCA (fsQCA).

La realización del análisis QCA tiene 3 etapas (Ragin, 2008; Schneider & Wagemann, 2012):

- Etapa 1: Calibración de las variables

En la etapa de Calibración es donde se decide el tipo de análisis QCA que se va a realizar ya que dependiendo de la naturaleza de las variables se deberá calibrar de una u otra forma.

En este estudio, en primer lugar se ha utilizado la modalidad Crisp Set. La principal característica de csQCA es que todas las variables deben ser dicotómicas y mostrar *pertenencia* (toma valor 1) o *ausencia* al conjunto (toma valor 0). Teniendo en cuenta que los datos no siempre se recogen de manera dicotómica, se procede a convertir las variables en dicotómicas mediante el **proceso de calibración** (Ragin, 2000). Este proceso, en las variables de escala, se lleva a cabo fijando un cierto umbral. De esta forma se asigna el valor 1 (*pertenencia al conjunto* o fully in) a los valores de la variable superiores a la mediana, y 0 (*ausencia al conjunto* o fully out) para los inferiores. En el caso de variables continuas o multcategóricas, el proceso de calibración en crisp set supone una pérdida de información.

En segundo lugar se ha utilizado la modalidad Fuzzy set (fsQCA) puesto que se ha querido introducir variables que en su mayoría eran de tipo continuo o de escala. En este caso se utilizan variables fuzzy, en las que los valores de las variables pueden adoptar un continuo entre 0 y 1. De esta manera cuando la variable toma valor 1 se habla de *total pertenencia al conjunto* (fully in), cuando toma valor 0,95 se habla de *casi total pertenencia al conjunto* (almost fully in), cuando toma valor 0,5 se habla de *ni pertenencia ni ausencia al conjunto* (cross over point), cuando toma valor 0,05 se habla de *casi total ausencia al conjunto* (almost fully out) y cuando toma valor 0 se habla de *total ausencia al conjunto* (fully out). El Cuadro 5 resume estos métodos de calibración. Para proceder a la calibración de estas variables se ha aplicado el Método de calibración directa (Ragin, 2008) basado en tres puntos (95%, 50%; 5%).

**Cuadro 5**  
*Métodos de calibración en cs QCA y fs QCA*

<b>Modalidad QCA</b>	<b>Valor</b>	<b>Calibración</b>
<b>Cs QCA</b>	1	Fully in
	0	Fully out
<b>Fs QCA</b>	1	Fully in
	0,95	Almost fully in
	0,50	Crossover point
	0,05	Almost fully out
	0	Fully out

*Nota:* Elaboración propia.

- Paso 2: Análisis de necesidad

El Análisis Cualitativo Comparativo retoma los métodos de Mill (1856) y por tanto para entenderlo es necesario establecer la diferencia entre el análisis de necesidad y el análisis de suficiencia (Ragin, 2006).

De esta manera, una condición  $X_n$  es necesaria para un resultado específico si está siempre presente cuando dicho resultado  $Y$  ocurre. Mediante el **análisis de necesidad** se procede a seleccionar los casos que dan positivo (toma valor 1) en la variable dependiente que mide el *outcome* ( $Y$ ) y posteriormente se identifican las variables independientes (*condiciones causales*) que son comunes en todos los casos seleccionados. Este proceso se lleva a cabo mediante la configuración de una tabla comparativa como la Tabla 19

**Tabla 19**  
*Tabla comparativa*

Caso	Y	X1	X2	X3
A	1	1	1	0
B	1	1	1	0
C	1	1	0	0
D	1	1	0	0
<E>	0	1	0	1
<F>	0	1	0	1
<G>	0	0	0	1
H	1	1	1	0
I	1	1	1	1
J	1	1	0	1

*Nota:* <> Casos excluidos del análisis de necesidad. Tomada de Pérez-Liñán (2010).

En este ejemplo los casos E, F y G deben ser omitidos por dar negativo en la variable dependiente ( $Y$ ). En los 7 casos restantes, la variable independiente  $X_1$  está presente por lo que esta variable es condición necesaria para el *outcome*.

- Paso 3: Análisis de suficiencia

El **análisis de suficiencia** es más complejo. En este caso, una variable  $X_n$  será suficiente si siempre que está presente, la variable dependiente también lo está. En el ejemplo de la Tabla 19, la variable  $X_1$  no es suficiente puesto que en los casos en los que  $X_1$  es igual a 1 (A, B, C, D, E, F, H, I y J) no siempre  $Y$  toma el valor 1 (como en los casos E y F). Sin embargo, cuando se trata de analizar la suficiencia de *configuraciones causales* (combinaciones de variables independientes que producen el *outcome* esperado) el análisis

se vuelve más complejo y se hace necesario utilizar una tabla de la verdad (Tabla 20) donde aparecen todas las combinaciones posibles de *condiciones causales*.

**Tabla 20**

*Tabla de la verdad o análisis de configuraciones suficientes*

Conf	X1	X2	X3	Y=0	Y=1	N	NY	Consistencia		Cobertura
1	1	1	1		<b>I</b>	1	1	1,00	V	0,1428
2	1	1	0		<b>A, B, H</b>	3	3	1,00	V	0,4285
3	1	0	1	E, F	<b>J</b>	3	1	0,33	F	0,1428
4	1	0	0		<b>C, D</b>	2	2	1,00	V	0,2857
5	0	1	1			0	-	-	[¿]	-
6	0	1	0			0	-	-	[¿]	-
7	0	0	1	G		1	0	0,00	F	0
8	0	0	0			0	-	-	[¿]	-
Total							7			

*Nota:* Elaboración propia con datos de Pérez-Liñán (2010)

Siguiendo la regla de suficiencia, si una configuración es suficiente para acarrear un *outcome*, todos los casos presentes en esa configuración deben presentar un Y igual a 1. En la Tabla 20 se pueden observar las configuraciones causales en las que Y es igual a 1. De esta manera las configuraciones 1, 2 y 4 parecen suficientes. Sin embargo, la configuración 3 pese a tener un caso donde Y es igual a 1, presenta dos casos en los que Y es igual a 0 y por lo tanto no puede ser suficiente.

En esta línea Ragin (2006) propone el **índice de consistencia** como medida para detectar suficiencia. Este índice se obtiene dividiendo el número de casos que ofrecen el *outcome* esperado por el número total de casos de la configuración (NY/N). Si el índice de consistencia es igual a 1, la configuración causal se convierte en condición suficiente.

La penúltima columna de la Tabla 20 muestra con una V las configuraciones causales suficientes y con una F las configuraciones que son falsas (con índices de consistencia diferentes de 1). Pese a esto, en algunos casos los investigadores pueden rebajar el nivel de exigencia en el índice de consistencia y aceptar niveles superiores a 0,80 para argumentar que la configuración es suficiente (Ragin, 2009). Las configuraciones marcadas con el símbolo [¿] son residuos puesto que para estas configuraciones no han aparecido casos, por lo que no se puede probar su condición de suficiencia o no.

Finalmente, Ragin (2006) propone un **índice de cobertura** para medir la proporción de casos en los que se obtiene el *outcome* esperado, que son explicados por la configuración causal. En esta línea, la última columna de la Tabla 20 muestra el índice de cobertura calculado mediante la división del número de casos en los que se obtiene el *outcome* de interés en la configuración causal, por el número total de

casos en los que se obtiene el *outcome* de interés (NY/Total NY). En el ejemplo, la configuración causal 2 explica el 42,85% de los casos en los que Y es igual a 1. Mediante el índice de cobertura se pueden jerarquizar las configuraciones causales por orden de importancia, siempre y cuando su nivel de consistencia sea superior a 0,80 (Ragin, 2009).

## 5.2 Diseño metodológico

### 5.2.1 *Diseño del estudio empírico 1*

#### **Cuadro 6**

*Ficha técnica del estudio empírico 1*

<b>Universo</b>	Emprendedores
<b>Ámbito geográfico</b>	El Salvador
<b>Fuente de datos</b>	Primaria
<b>Método de recogida de información</b>	Cuestionario
<b>Procedimiento de muestreo</b>	Muestreo subjetivo por decisión razonada
<b>Tamaño muestral</b>	6
<b>Programas estadísticos</b>	Super decisions (Saaty)

*Nota:* Elaboración propia.

#### **Muestra**

Tal y como muestra el Cuadro 6, el muestreo que se ha llevado a cabo para poder aplicar la metodología AHP es de tipo subjetivo por decisión razonada. Este tipo de muestreo implica que la elección de la muestra no es aleatoria sino que se ha escogido en función de características concretas de los individuos, que el investigador cree fundamentales para la realización del estudio. En este caso, el investigador ha elegido a individuos expertos en emprendimiento de El Salvador. En particular, en esta investigación, los expertos son altos cargos de instituciones salvadoreñas como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de El Salvador, la Universidad Centro Americana “José Simeón Cañas” (UCA), la Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES) y la Asociación Intersectorial para el Desarrollo Económico y el Progreso Social (CIDEP).

A los expertos se les administró un cuestionario<sup>49</sup> que venía encabezado por una explicación, y que rellenaron vía Skype para que el investigador tuviera la certeza de que se había cumplimentado correctamente.

### **Variables**

Siguiendo las teorías expuestas en el marco conceptual del artículo 1, en este estudio se presentan las variables clasificadas en dos grandes grupos: Barreras socioeconómicas y Barreras políticas para que los expertos puedan realizar la comparación par a par.

#### **Grupos de variables**

Las Barreras socioeconómicas serían aquellas que englobarían aspectos de la sociedad relacionados con el nivel de educación y su adecuación a las necesidades del territorio, la cultura del país, el entorno social, la coyuntura económica del país y las dificultades de financiación para la creación de empresas.

Las Barreras políticas serían aquellas relacionadas con la falta de políticas de impulso del emprendimiento o de fomento de la innovación, con aspectos relativos a la regulación de las empresas y los impuestos existentes y con la inseguridad, tanto objetiva como subjetiva.

#### **Barreras socioeconómicas**

Educación: esta variable hace referencia tanto al nivel educativo de la población, como a la adecuación de la formación a las necesidades del territorio

Cultura: se refiere al entorno cultural de la sociedad salvadoreña, entendida como una sociedad con cierta aversión a lo incierto (miedo a lo desconocido), colectiva (es decir, poco individualista), poco masculina (priman valores como la solidaridad y la empatía sobre valores como la competitividad y el éxito) y con una fuerte distancia al poder (las desigualdades sociales se aceptan como algo normal y no hay muchos esfuerzos para disminuirlas).

1. Entorno social: esta variable hace referencia tanto al capital social como a las redes sociales presentes en El Salvador. Por un lado, se entiende como capital social el conjunto de recursos derivados de la estructura social, que cada actor acumula y que le permiten alcanzar sus objetivos. Por otro lado, se entiende como

---

<sup>49</sup> Ver Anexos.

redes sociales, las redes que forman tanto individuos como organizaciones y las relaciones entre estos.

2. Coyuntura económica: entendida como la tasa de crecimiento del PIB (Producto Interior Bruto), la estabilidad económica, la tasa de desempleo, etc.

3. Financiación: esta variable hace referencia a la facilidad para acceder a financiación con la que se puede encontrar una empresa en sus inicios.

### **Barreras políticas**

1. Políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación: esta variable se refiere a las políticas públicas de fomento al emprendimiento y la innovación a través de subvenciones y asesoramiento

2. Regulación, Impuestos, etc.: variable relativa al tipo de regulación existente en el país, a la burocracia, a los impuestos a la creación de empresas, etc.

3. Inseguridad objetiva: esta variable hace referencia a la inseguridad real existente en El Salvador, normalmente medida por datos estadísticos como homicidios/1000 habitantes, o delitos/ año, etc...

4. Inseguridad subjetiva: esta variable hace referencia a la sensación de inseguridad que tienen los ciudadanos. Puede estar influenciada por la inseguridad objetiva pero no tiene por qué coincidir.

### 5.2.2 Diseño del estudio empírico 2

#### Cuadro 7

Ficha técnica del estudio empírico 2

<b>Universo</b>	Toda la Población adulta (18 o más)
<b>Ámbito geográfico</b>	El Salvador
<b>Fuente de datos</b>	Secundaria. GEM 2012 (APS)
<b>Método de recogida de información</b>	Encuestas telefónicas y entrevistas personales
<b>Procedimiento de muestreo</b>	Estratificado por conglomerados
<b>Tamaño muestral</b>	198
<b>Programas estadísticos</b>	fsQCA 2.5 (Ragin y Davey, 2014)

Nota: Elaboración propia.

#### Muestra

El emprendimiento es un fenómeno complejo que envuelve múltiples factores a nivel individual, de empresa y del entorno. El desarrollo empírico de este trabajo se ha realizado sobre la base de datos con información primaria del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), concretamente sobre la información recopilada en El Salvador durante el año 2012, primer año en el que se realiza en este país (Sánchez-Masferrer, 2013).

El proyecto GEM es el estudio más importante realizado a nivel mundial sobre la actividad emprendedora, estudiando el fenómeno desde el punto de vista del individuo que emprende. Mediante el uso de una metodología estandarizada, los equipos nacionales evalúan la actividad emprendedora con tres objetivos: (i) poder comparar la actividad emprendedora entre distintos países, (ii) detectar los factores que facilitan la actividad emprendedora en cada país, y (iii) sugerir a los *policy makers* medidas para potenciar la actividad emprendedora de su país o región. El estudio tiene dos partes: un análisis cuantitativo (*Adult Population Survey*) de una muestra representativa del emprendimiento del país que identifica “*los tipos de emprendedor, sus actividades y circunstancias*” (Sánchez-Masferrer, 2013, p.15); y una investigación de tipo cualitativo en la que se entrevista a una serie de expertos locales sobre las condiciones en las que se desarrolla la actividad emprendedora en el territorio, sus potenciadores y limitantes. A diferencia de otros estudios sobre el emprendimiento como el *Doing Business Report* del Banco Mundial o el

*Global Competitiveness Report* del Foro Económico Mundial, “*el GEM es el único estudio global que permite responder en cada país a las preguntas: ¿quiénes son los emprendedores?, ¿cuáles son sus características? y ¿cuáles son, desde su propia percepción, sus oportunidades, dificultades y necesidades?*” (Sánchez-Masferrer, 2013, p.15).

Tal y como se muestra en el Informe Nacional de El Salvador 2012, mediante la Encuesta a Población Adulta (APS por sus siglas en inglés), se encuestó a una muestra representativa del universo formada por personas mayores de edad (18 años o más) y representando “*todas las regiones y la estructura de edad y sexo*” de El Salvador (Sánchez-Masferrer, 2013, p.18). De esta manera se consiguió una base de datos con 2180 encuestas válidas recogidas mediante entrevistas telefónicas, aunque en las zonas donde existe baja cobertura de este servicio se realizaron entrevistas personales. Es importante destacar que el proyecto GEM requiere de un número mínimo de 2000 encuestas válidas para poder realizar el estudio. Para seleccionar el tamaño de la muestra necesario en cada territorio se ha realizado un muestreo estratificado por conglomerados tal y como muestra la Tabla 21

**Tabla 21**

*Distribución de la muestra por área geográfica*

<b>Estrato</b>	<b>Tamaño de la muestra</b>	<b>Porcentaje de muestra</b>
Área Metropolitana de San Salvador	791	36,28%
Santa Ana	133	6,10%
San Miguel	80	3,67%
Sonsonate	47	2,26%
Usulután	43	1,97%
Zacatecoluca	36	1,65%
Zona Occidental (1)	326	14,95%
Zona Central (2)	296	13,58%
Zona Paracentral (3)	196	8,99%
Zona Oriental (4)	232	10,64%
<b>Total</b>	<b>2180</b>	<b>100%</b>

*Nota:* (1) Excluye la zona de Santa Ana y Sonsonate, (2) Excluye el Área Metropolitana de San Salvador, (3) Excluye Zacatecoluca y (4) Excluye Usulután y San Miguel. Elaboración propia con datos de Sánchez-Masferrer (2013).

La muestra divide a los emprendedores en función de la etapa de emprendimiento en la que se encuentra. De esta manera se encuentran datos de “emprendedores nacientes”, “nuevos emprendedores” y “emprendedores establecidos”. Concretamente, para este estudio, se ha fragmentado la base de datos seleccionando solo aquellos individuos que presentan “nuevo emprendimiento”. Tras la depuración de la encuestas eliminando los casos que presentaban respuestas incompletas en las variables de interés, se han aceptado 198 casos.

## Variables

### **Éxito**

La variable dependiente del estudio es el éxito de la empresa, que se corresponde con la pregunta 1E1 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable dependiente: Éxito empresarial (Éxito)</b>	
La empresa ha obtenido beneficios y no ha tenido que cerrar debido a la falta de rentabilidad	<b>Respuestas</b>
	SI
	NO

### **Innovación**

La primera variable independiente del estudio es el grado de innovación de la empresa, que se corresponde con la pregunta 1G1 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable independiente: Innovación (inno)</b>	
¿Sus clientes, van a considerar este producto o servicio como algo nuevo y desconocido?	<b>Respuestas</b>
	SI
	NO

### **Educación**

La segunda variable independiente del estudio es el nivel educativo del emprendedor, que se corresponde con la pregunta G del Bloque 7 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable independiente: Educación (educ)</b>	
Nivel educativo del emprendedor	<b>Respuestas</b>
	Al menos, educación superior
	Como mucho, estudios básicos obligatorios

### Asesoramiento profesional

La tercera variable independiente del estudio es el asesoramiento profesional del emprendedor, que se corresponde con la pregunta 2T del Bloque 2 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable independiente: Asesoramiento profesional (profesi)</b>	
El emprendedor ha utilizado asesoramiento por parte de empresas dedicadas de manera profesional a estos servicios	<b>Respuestas</b>
	SI
	NO

### Asesoramiento informal

La cuarta variable independiente del estudio es el asesoramiento informal del emprendedor, que se corresponde con la pregunta 2T del Bloque 2 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable independiente: Asesoramiento informal (inform)</b>	
El emprendedor ha hecho uso del asesoramiento ofrecido por familiares y amigos	<b>Respuestas</b>
	SI
	NO

### Género

La quinta variable independiente del estudio es el género del emprendedor, que se corresponde con la pregunta A del Bloque 7 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable independiente: Género (gen)</b>	
Género del emprendedor	<b>Respuestas</b>
	Mujer
	Hombre

### Edad

La sexta variable independiente del estudio es la edad del emprendedor, que se corresponde con la pregunta B del bloque 7 del cuestionario GEM 2012.

<b>Variable independiente: Edad (edad)</b>	
Edad del emprendedor	<b>Respuestas</b>
	Más de 40 años
	Menos de 40 años

### 5.2.3 Diseño del estudio empírico 3

#### **Cuadro 8**

*Ficha técnica del estudio empírico 3*

<b>Universo</b>	Toda la Población adulta (18 o más)
<b>Ámbito geográfico</b>	El Salvador
<b>Fuente de datos</b>	Secundaria. GEM 2014 (APS)
<b>Método de recogida de información</b>	Encuestas telefónicas y entrevistas personales
<b>Procedimiento de muestreo</b>	Estratificado por conglomerados
<b>Tamaño muestral</b>	279
<b>Programas estadísticos</b>	fsQCA 2.5 (Ragin y Davey, 2014)

*Nota:* Elaboración propia.

#### **Muestra**

El emprendimiento es un fenómeno complejo que envuelve múltiples factores a nivel individual, de empresa y del entorno. El desarrollo empírico de este trabajo se ha realizado sobre la base de datos con información primaria del *Global Entrepreneurship Monitor-GEM*<sup>50</sup>, concretamente sobre la información recopilada en El Salvador durante el año 2014 ya que en la encuesta de este año aparecen preguntas sobre inseguridad a diferencia de la Base de Datos del 2012. En el 2014 se recopilaron los datos siguiendo la misma metodología que en el 2012 y por lo tanto, mediante la Encuesta a Población Adulta (APS por sus siglas en inglés), se encuestó a una muestra representativa del universo formada por personas mayores de edad (18 años o más) y representando “*todas las regiones y la estructura de edad y sexo*” de El Salvador (Sánchez-Masferrer, 2013, p.18).

<sup>50</sup> Para más información sobre el proyecto GEM ver el apartado “muestra” del punto 5.2.2

En este caso se consiguió una base de datos con 2015 encuestas válidas recogidas mediante entrevistas telefónicas, aunque en las zonas donde existe baja cobertura de este servicio se realizaron entrevistas personales. Es importante destacar que el proyecto GEM requiere de un número mínimo de 2000 encuestas válidas para poder realizar el estudio. Para seleccionar el tamaño de la muestra necesario en cada territorio se ha realizado un muestreo estratificado por conglomerados tal y como muestra la Tabla 22.

**Tabla 22**  
*Distribución de la muestra por área geográfica*

<b>Estrato</b>	<b>Tamaño de la muestra</b>	<b>Porcentaje de muestra</b>
Área Metropolitana de San Salvador	730	36,28%
Santa Ana	123	6,10%
San Miguel	74	3,67%
Sonsonate	46	2,26%
Usulután	40	1,97%
Zacatecoluca	33	1,65%
Zona Occidental (1)	301	14,95%
Zona Central (2)	274	13,58%
Zona Paracentral (3)	180	8,99%
Zona Oriental (4)	214	10,64%
<b>Total</b>	<b>2015</b>	<b>100%</b>

Nota: (1) Excluye la zona de Santa Ana y Sonsonate, (2) Excluye el Área Metropolitana de San Salvador, (3) Excluye Zacatecoluca y (4) Excluye Usulután y San Miguel. Elaboración propia con datos de Sánchez-Masferrer (2013).

Para este artículo se han seleccionado los casos de “nuevo emprendimiento” y, posteriormente, se han eliminado todos los casos que presentaban respuestas incompletas en las variables escogidas. Tras esta depuración, en este estudio se han aceptado 279 casos.

## **Variables**

### **High Potential Firm**

La variable dependiente del estudio mide si la empresa en cuestión se puede clasificar como empresa de alto potencial o no. Para poder clasificar una empresa se ha utilizado la teoría de Autio (2003) desarrollada expresamente en el contexto del Global Entrepreneurship Monitor (GEM). En esta teoría señala 4 características que debe cumplir este tipo de empresas:

- tener potencial para generar empleo de forma rápida
- tener capacidad innovadora que le permita expandirse en el mercado
- tener una parte sustancial de sus clientes proveniente del extranjero
- hacer uso de tecnología reciente

Cada una de estas características se corresponde con una pregunta del cuestionario APS del GEM 2014. De esta manera la variable dependiente del estudio es un constructo formado por 4 variables. Tras medir estas cuatro variables, se ha graduado la presencia o ausencia del *outcome* (hpf).

La primera variable del constructo es el potencial para generar empleo, que se corresponde con la pregunta 213 del cuestionario.

<b>Potencial para generar empleo</b>	
Sin contar a los propietarios, ¿Cuántas personas, incluyendo a los empleados actuales y futuros piensa que trabajarán en este negocio/empresa dentro de cinco años a partir de ahora?	<b>Respuesta</b>
	Variable continua

La segunda variable del constructo es la capacidad innovadora de la empresa, que se corresponde con la pregunta 209 del cuestionario.

<b>Capacidad innovadora</b>	
En estos momentos, ¿Hay muchas, pocas o ninguna otra empresa ofreciendo los mismos productos o servicios a sus clientes?	<b>Respuestas</b>
	Muchas
	Pocas
	Ninguna

La tercera variable del constructo es la proporción de clientes provenientes del extranjero, que se corresponde con la pregunta 211 del cuestionario.

<b>Proporción de clientes provenientes del extranjero</b>	
¿Qué porcentaje de sus clientes está fuera de su país?	<b>Respuestas</b>
	>90%
	76%-90%
	51%-75%
	26%-50%
	11%-25%
	<11%

La cuarta variable del constructo es el uso de tecnología reciente, que se corresponde con la pregunta 210 del cuestionario.

<b>Uso de tecnología reciente</b>	
¿Estaban disponibles las tecnologías o procedimientos requeridos para producir este producto o servicio hace menos de un año, entre uno y cinco años o desde hace más de cinco años?	<b>Respuestas</b>
	<1
	1 a 5
	>5

### **Educación**

La primera variable independiente del estudio es el nivel educativo del emprendedor, que se corresponde con la pregunta 606 del cuestionario GEM 2014.

<b>Variable independiente: Educación (edu)</b>	
¿Cuál es el nivel educativo/estudios más alto que ha completado usted?	<b>Respuestas</b>
	No sabe leer ni escribir
	Primero o segundo grado
	Tercero, cuarto o quinto grado
	Sexto, séptimo u octavo grado
	No terminó el bachillerato
	Bachillerato general o técnico
	Algunos años de universidad
	Técnico superior universitario (3 años)
	Profesorado
	Licenciatura o Ingeniería (título de 5 años)
	Maestría o doctorado

### **Motivación**

La segunda variable independiente del estudio es la motivación del emprendedor, que se corresponde con la pregunta 214 del cuestionario GEM 2014.

<b>Variable independiente: Motivación (ent)</b>	
¿Se involucró en desarrollar este negocio para aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tuvo mejores opciones de trabajo?	<b>Respuestas</b>
	Aprovechar una oportunidad de negocio
	No tenía mejores opciones de trabajo
	Una combinación de las dos anteriores
	Tiene un trabajo, pero busca mejores oportunidades

### **Edad**

La tercera variable independiente del estudio es la edad del emprendedor, que se corresponde con la pregunta 602 del cuestionario GEM 2014.

<b>Variable independiente: Edad (age)</b>	
¿Cuál es su edad?	<b>Respuestas</b>
	Variable continua

### **Género**

La cuarta variable independiente del estudio es el género del emprendedor, que se corresponde con la pregunta 601 del cuestionario GEM 2014.

<b>Variable independiente: Género (gen)</b>	
Sexo del entrevistado	<b>Respuestas</b>
	Hombre
	Mujer

### **Inseguridad Subjetiva**

La quinta variable independiente del estudio es la inseguridad ciudadana, que en este caso se medirá mediante la inseguridad subjetiva, correspondiéndose con la pregunta 233 del cuestionario GEM 2014.

<b>Variable independiente: Inseguridad Subjetiva (seg)</b>	
¿Está preocupado por que la situación de inseguridad llegue a afectar su negocio?	<b>Respuestas</b>
	No
	Si

# **C – ESTUDIOS EMPÍRICOS**

## 6. ¿Supone la Inseguridad Ciudadana una barrera al emprendimiento en El Salvador? Un Proceso Analítico Jerárquico (AHP)<sup>51</sup>.

### 6.1 Abstract

Los expertos citan la inseguridad ciudadana como una barrera potencial para la actividad emprendedora en El Salvador. Mediante el uso del AHP, en este estudio se pretende ordenar por relevancia las barreras socioeconómicas y políticas que afectan al emprendimiento en el territorio salvadoreño. El análisis de los datos refleja la importancia de la inseguridad ciudadana como freno para la actividad emprendedora al mismo tiempo que recalca la importancia de la educación para fomentar este tipo de actividades.

---

<sup>51</sup> Este artículo ha sido publicado en la revista *Lecture Notes in Business Information Processing* indexada en ISI Proceedings, DBLP, EI y Scopus. La versión publicada puede consultarse en el anexo 11.2

## **6.2 Introducción**

La creación de empresas está recibiendo una creciente atención por su capacidad de regeneración de la economía y por ser fuente de crecimiento económico (Urbano, 2006; Ashworth, 2012; Chaston & Scott, 2012). Esto sumado a su potencial generador de innovación, contribuye de forma significativa a la prosperidad y el bienestar de la ciudadanía (Acs & Armington, 2006; Schramm, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio, 2008). Así pues, el emprendimiento adquiere una especial relevancia en países con las características de El Salvador, región en la que vamos a centrar en análisis.

En esta investigación se pretende clasificar, en función de su impacto, los tipos de barreras al emprendimiento que dificultan la creación de empresas en El Salvador. En particular, se van a analizar dos grandes grupos de barreras: las socioeconómicas y las políticas, que a su vez se van a subdividir en criterios que suponen un freno a la apertura de un negocio, dándose una especial importancia a la barrera inseguridad ciudadana ya que el estudio de su impacto en los estudios microeconómicos no es muy común (Brück, Naudé & Verwimp, 2013). El entorno violento ha sido señalado como un freno para la actividad empresarial en Latinoamérica por diversos estudios (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011; BID, 2014). Así, la violencia supone una barrera al emprendimiento a nivel macro en términos de coste de oportunidad, derivado de la no inversión en fomento y apoyo al emprendimiento de una gran parte del presupuesto del Estado que debe ser invertida en salud y gastos institucionales; y por la consecuente disminución de la demanda interna. A nivel micro, supone gastos extraordinarios, mermas de la productividad y disminución de la actitud emprendedora en la población.

El artículo va a seguir la siguiente estructura. En primer lugar se examina brevemente la literatura sobre emprendimiento y se definen tanto las barreras socioeconómicas como las políticas, que van a formar parte del estudio. En segundo lugar, se utiliza la metodología AHP, introducida por Saaty en 1980, para llevar a cabo un estudio sobre los factores predominantes que frenan la creación de empresas en El Salvador. Finalmente, se desglosan los resultados obtenidos y se extraen conclusiones e implicaciones.

## **6.3 Marco teórico**

Gartner (1990) inicia los estudios sobre qué es lo que el empresario hace, en lugar de quién es el empresario. Esto coloca al empresario dentro del proceso de la creación de una

nueva empresa. Así, el campo de la creación de empresas pasa de concentrarse en el individuo, a fijarse más en el proceso empresarial y en sus actividades, funciones y acciones, todas ellas asociadas a la localización de oportunidades y a la creación de nuevas organizaciones que persigan dichas oportunidades (Busenitz et al., 2003).

Concentrándose en la definición de creación de empresas, Brush et al.(2003) consideraron que el proceso está asociado al reconocimiento de oportunidades, su exploración y su explotación. A los emprendedores se les supone que desarrollan unas etapas o fases antes de lanzar una propuesta: (a) previsión, (b) visión, (c) elaboración, y (d) decisión. Antes de iniciar un negocio, el individuo vive un proceso creativo que está influenciado por fuerzas sociales, personales y tecnológicas. Utilizando la idea de las etapas con el concepto de creación de empresas, el proceso de iniciación del negocio se considera como el reconocimiento de oportunidades mediante la evaluación y la toma de decisiones. En particular, dentro de esta toma de decisiones, juegan un papel relevante las barreras a las que el individuo emprendedor se ha de enfrentar a la hora de iniciar su negocio (Meyer & De Castro, 1993; Krasniqi, 2007)

Siguiendo lo establecido por diversas investigaciones relativas a las barreras con las que los emprendedores pueden encontrarse a la hora de crear una empresa (Klapper, Laeven, & Rajan, 2006; Urbano, 2006), las barreras frente al emprendimiento se han dividido en barreras socioeconómicas y barreras políticas, que a su vez se subdividen en las siguientes barreras:

### ***6.3.1 Barreras socioeconómicas***

#### ***Educación***

El sistema educativo, como fuente de transmisión cultural, debe reproducir los valores culturales para formar recursos humanos tendentes al emprendimiento (Thornton, Ribeiro-Soriano & Urbano, 2011). Así mismo, es necesario que la oferta educativa y formativa de un país se adecue a las necesidades de innovación de los sistemas productivos locales teniendo en cuenta sus características concretas. No es suficiente con ofrecer una educación generalista básica, hace falta satisfacer las necesidades concretas del sistema productivo local, favorecer la creatividad y la adopción de nuevas tecnologías (Albuquerque, 2004a; Nussbaum, 2011). La educación en El Salvador se caracteriza por

una deficiente calidad, el acceso desigual en función de la clase social, el alto índice de deserción y su poca adecuación al mercado laboral salvadoreño (PNUD, 2013).

### *Cultura*

El entorno cultural, definido por los valores culturales, tiene efectos sobre el emprendimiento (Shapero & Sokol, 1982; Shane, 1993; Thornton et al., 2011). Hofstede (1980, 1991, 2003) define los valores culturales como la programación colectiva de las mentes que diferencia a los miembros de un colectivo concreto y que condiciona su comportamiento. Sus aportes en el ámbito del emprendimiento ayudan a caracterizar la cultura de una sociedad mediante 4 dimensiones cuantificables: aversión a lo incierto, masculinidad, individualismo y distancia al poder (Fernández-Serrano & Romero, 2014). Algunos investigadores señalan que las culturas que obtienen altos niveles en masculinidad e individualismo, y bajos niveles de aversión a lo incierto y distancia al poder, facilitan la actividad emprendedora (Hayton, George & Zahra, 2002; Thornton et al., 2011;). Así pues, el sistema de principios y valores de la ciudadanía deben impulsar y respaldar el propio proceso de desarrollo mediante el emprendimiento (Alburquerque, 2004a, 2004b). El Salvador se caracteriza por una gran aversión a lo incierto y un bajo nivel de individualismo. Esto puede desalentar al emprendedor ya que puede frenar las iniciativas personales.

### *Entorno social*

Un entorno social favorable es un facilitador para el emprendimiento puesto que la actividad emprendedora no puede aislarse de su contexto social (Aldrich & Zimmer, 1986; Thornton et al., 2011) de la misma manera que todas las dinámicas de intercambio económico están alojadas en la sociedad (Portes & Sensenbrenner, 1993; Thornton et al., 2011). Algunos académicos van más allá señalando que el emprendimiento es un fenómeno social (Shapero & Sokol, 1982; Berger, 1991; Johannisson, 1993; Steyaert, 2007). De esta manera, surgen dos elementos fundamentales para acompañar la actividad emprendedora: el capital social y las redes sociales (Thornton et al., 2011). Debido a su carácter colectivista, los ciudadanos de El Salvador tienen redes sociales muy sólidas. Cada individuo se siente miembro de un colectivo en el que todos se apoyan, y la confianza y la lealtad entre iguales es fundamental. Sin embargo, el nivel medio-alto de distancia al poder muestra que sólo los miembros de las clases sociales donde se concentra el poder tendrán fácil acceso a recursos necesarios para el emprendimiento como son los recursos financieros, recursos humanos de alta cualificación o el capital social necesario para acceder a permisos o licencias.

### ***Coyuntura económica***

Audretsch (2012) señala, siguiendo las teorías schumpeterianas y la aportación de Alvarez, Barney y Young (2010), que existen dos elementos clave para definir el comportamiento emprendedor: la habilidad de reconocer o crear una oportunidad, y la explotación de esa oportunidad. Considerando el emprendimiento como, entre otras cosas, aprovechar una oportunidad de mercado, el entorno económico puede suponer un facilitador o una barrera para el emprendimiento. De esta manera, un entorno económico favorable sería el caracterizado por un PIB en crecimiento que suponga un elevado ingreso per cápita y por tanto se traduzca en mayores niveles de demanda y de ahorro, este último facilitando la inversión (Specht, 1993; Audretsch & Acs, 1994; Kantis, Ishida & Komori, 2002; Fernández-Serrano & Romero, 2014). La estabilidad de una economía también ofrece una reducción de la incertidumbre muy favorable para la actividad emprendedora (Kantis et al., 2002). Una economía en recesión normalmente vendrá acompañada de altas tasas de desempleo, lo que empuja a los desempleados a emprender por necesidad y por tanto aumenta los índices de emprendimiento (Audretsch & Acs, 1994, Kantis et al., 2002; Klapper & Richmond, 2011), pero la probabilidad de supervivencia de esas iniciativas emprendedoras será muy baja.

### ***Financiación***

La financiación es uno de los aspectos críticos a los que se han de enfrentar las empresas de nueva creación y menor tamaño (Kerr & Nanda, 2011). Hall (2008) señala que la financiación es una de las principales barreras a la innovación y al crecimiento. Es por ello que, dentro de la casuística de las barreras al emprendimiento, el estudio de este tipo de medidas podría servir como elemento de clarificación para subsanar la falta de consenso que existe sobre su eficacia.

El acceso al capital y la financiación son una cuestión crítica para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas, ya que sin suficientes recursos financieros el empresario no podrá desarrollar nuevos productos y servicios, no podrá acometer planes de expansión, ni crear empleos, etc. (Petersen & Rajan, 1994).

#### ***6.3.2 Barreras políticas***

##### ***Políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación***

La necesidad de intervención por parte de las instituciones públicas se justifica como consecuencia de los fallos de mercado existentes (Schneider & Veugelers, 2010; Baba &

Hakem Zadeh, 2012). Una parte de estas imperfecciones está relacionada con la dificultad que tienen las jóvenes empresas para acceder a recursos financieros (Hall, 2008; Schneider & Veugelers, 2010). Así, las políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación han adquirido un rol fundamental dentro del paquete de políticas públicas puesto que tanto el emprendimiento como la innovación juegan un papel clave en el éxito de las empresas y los territorios.

El objetivo principal de este tipo de políticas es el crecimiento de la economía a través del valor que aporta el emprendimiento. El argumento que justifica el uso de estas políticas como herramienta de apoyo a la puesta en marcha de nuevos proyectos se basa en el hecho de que una de las principales barreras para el desarrollo del emprendimiento es la falta de mercados de capitales (Kerr & Nanda, 2011), así como la falta de conocimientos específicos que se pueden mitigar con un asesoramiento adecuado en temas de creación de empresas. De esta manera en este apartado se pondrán las políticas que facilitan la financiación de los proyectos emprendedores y que brindan la asesoría necesaria a estos proyectos.

### ***Regulación e impuestos***

Las medidas que se están poniendo en práctica van desde la minimización de la carga fiscal y la protección de los derechos de propiedad (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio y Hay, 2001; Díaz, Urbano & Hernández, 2005; Stephen, Urbano & Van Hemmen, 2005), pasando también por medidas dirigidas a mejorar el estatus del emprendedor de manera que se reconozca el papel del empresario como promotor del crecimiento económico y de la capacidad innovadora de un país (Van Praag, 2011). Según los datos del Hofstede Center, El Salvador se caracteriza por una gran aversión a lo incierto. Esto implica que la sociedad necesita regulaciones y normas para tener la sensación de que todo está bajo control. Todos los ciudadanos tienen que enfrentarse a altos niveles de burocracia, lo que afecta también a la actividad emprendedora.

### ***Inseguridad ciudadana: objetiva y subjetiva***

En el contexto Latinoamericano, el entorno violento ha sido señalado como un freno para la actividad empresarial puesto que los recursos invertidos en salud, seguridad y justicia suponen un coste de oportunidad importante (Acevedo, 2008). De la misma manera supone una disminución de la demanda interna (Banco Mundial, 2011) y por tanto del consumo. Así pues, en este estudio se hace necesario valorar la inseguridad como un elemento más que

afecta al emprendimiento puesto que El Salvador vive en un contexto muy violento a causa de las *maras* que operan en su territorio. Sin embargo hay una falta de estudios que expliquen el impacto de los conflictos violentos en el nivel micro o en el emprendimiento (Brück et al., 2013).

También se ha de tener en cuenta que, si bien la *violencia* tiene connotaciones sociales y parece que podría englobarse más bien en el apartado de ‘barreras socioeconómicas’, la *seguridad* sí que tiene un fondo político. En esta investigación, se va a entender este aspecto desde un punto de vista relacionado con las políticas de seguridad. Así, entendemos que una política que fomente la seguridad en un entorno como el de El Salvador podría impulsar la creación de empresas de la misma manera en que lo hacen las políticas de emprendimiento o las políticas de impulso a la innovación a las que se ha hecho referencia al inicio de este apartado.

La violencia también supone un gasto extraordinario para el emprendedor puesto que debe invertir en prevenir las consecuencias de la violencia sobre su negocio y en cubrir los gastos extraordinarios de la violencia sufrida (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011; BID, 2014). También trae consigo mermas de la productividad de los trabajadores puesto que dispara el ausentismo laboral y reduce los horarios comerciales a las horas de sol (Banco Mundial, 2011); y consecuencias psicosociales que afectan a los individuos de forma individual y grupal (Snider et al., 2004; Anckermann et al., 2005; Rosario, Salzinger, Feldman & Ng-Mak, 2008) y por tanto a los emprendedores. Siguiendo al PNUD (2009), nuestra investigación se va a basar en dos tipologías de inseguridad:

- Inseguridad objetiva: Estimación real sobre el grado de riesgo al que está expuesto un individuo. Es una medida probabilística basada en hechos reales. La convención internacional estipula su cálculo como homicidios/100.000 habitantes y delitos/100.000 habitantes (FUNDAUNGO, 2012)

- Inseguridad subjetiva: Estimación personal que cada individuo hace sobre el grado de riesgo al que está expuesto. Está basado en la percepción que cada individuo tiene y está influenciada por múltiples factores racionales e irracionales, conscientes e inconscientes, entre los que destacan el temperamento, la experiencia, los prejuicios, la información objetiva y las opiniones de los demás.

Para finalizar, la Figura 24 recoge el modelo que va a analizarse, de acuerdo con la revisión de la literatura que se acaba de realizar:

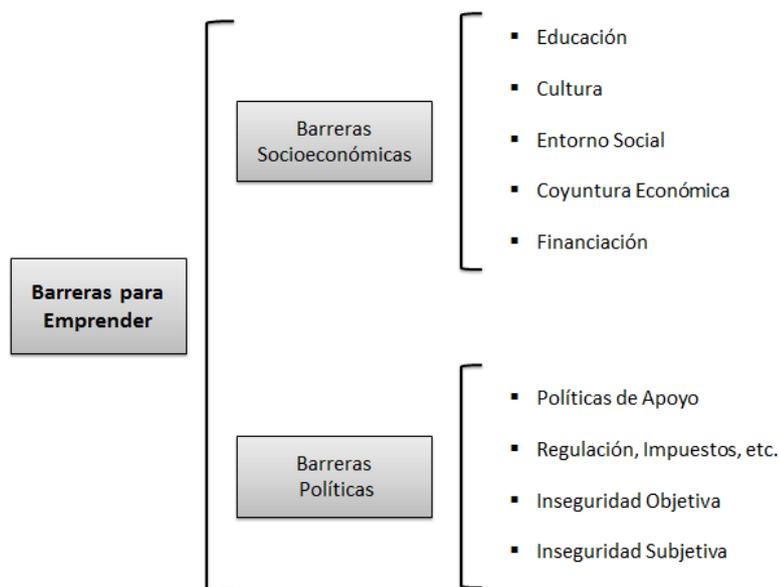


Figura 24. Modelo que recoge las principales barreras de los emprendedores a la hora de crear una empresa en El Salvador.

#### 6.4 Metodología y resultados<sup>52</sup>

El *Analytic Hierarchy Process* (AHP) fue creado por Saaty (1980) y consiste en definir un modelo jerárquico que represente problemas complejos mediante criterios y alternativas planteadas a priori, para luego poder elegir la mejor opción posible. Con este procedimiento, se pretende dividir una decisión compleja en un conjunto de decisiones simples facilitando de esta manera su comprensión y solución (Arquero, Álvarez & Martínez, 2009). De este modo, utilizando los modelos de decisión multicriterio, se puede seleccionar, identificar y clasificar o jerarquizar los diferentes criterios o alternativas que se plantean ante un problema.

El método AHP no requiere información cuantitativa sobre cada una de las alternativas, sino que se basa en juicios de valor de la persona que toma las decisiones (Berumen & Llamazares, 2007). Estas preferencias se distribuyen mediante la utilización de las puntuaciones de la “escala de comparación por pares”, que distribuye las valoraciones de los criterios desde uno hasta nueve. Una vez los individuos decisores han evaluado los

<sup>52</sup> En el punto “6.7 Anexos artículo 1”, se amplían los resultados y conclusiones de este estudio empírico. Debido al reducido tamaño disponible para publicar, no todos los resultados aparecen en este artículo.

criterios a través de la escala señalada, se crea una matriz de comparaciones pareadas que contiene las comparaciones “par a par” de las diferentes alternativas o criterios (Saaty, 1990). Para finalizar, las valoraciones de los expertos se agregan en una solución única. En particular, en esta investigación, los expertos son altos cargos de instituciones salvadoreñas como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de El Salvador, la Universidad Centro Americana “José Simeón Cañas” (UCA), la Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES) y la Asociación Intersectorial para el Desarrollo Económico y el Progreso Social (CIDEP).

La metodología AHP permite incluir variables cuantitativas como el tamaño o la edad, como sucede con los análisis estadísticos tradicionales (como por ejemplo las regresiones), pero además, también permite incluir variables cualitativas que difícilmente pueden estudiarse en los análisis estadísticos mencionados. Así, en el modelo que se va a estudiar se han incluido factores tipo el estado coyuntural actual, que no podría medirse con otro tipo de análisis, pero sí con el panel de expertos que se ha establecido.

Por lo tanto, la utilización de la metodología AHP ha permitido determinar y jerarquizar cuáles son las principales barreras que se encuentran los emprendedores en El Salvador para llevar a cabo sus potenciales ideas al mercado productivo. Los resultados obtenidos para cada una de las variables se muestran en la Tabla 23.

**Tabla 23**  
*Resultados del AHP*

Ranking	Criterio	Subcriterio	Puntuación
1	B. Socioeconómicas (0.740)	Educación (0.353)	26.12%
2	B. Socioeconómicas (0.740)	Entorno Social (0.316)	23.38%
3	B. Políticas (0.260)	Inseguridad Subjetiva (0.448)	11.65%
4	B. Socioeconómicas (0.740)	Coyuntura Económica (0.126)	9.32%
5	B. Socioeconómicas (0.740)	Cultura (0.125)	9.25%
6	B. Políticas (0.260)	Inseguridad Objetiva (0.337)	8.76%
7	B. Socioeconómicas (0.740)	Financiación (0.080)	5.92%
8	B. Políticas (0.260)	Políticas de Apoyo (0.124)	3.22%
9	B. Políticas (0.260)	Regulación, Impuestos, etc. (0.091)	2.38%

*Nota.* Elaboración propia.

Del estudio de la Tabla 23 se desprenden las siguientes valoraciones. En primer lugar, y analizando las principales barreras que encuentran los emprendedores en El Salvador, se puede observar que las barreras socioeconómicas (0.74) han sido consideradas por los expertos como mucho más importantes que las políticas (0.26). En segundo lugar, analizando los subcriterios que se encuentran implícitos en cada uno de los criterios principales, las barreras relacionadas con la educación, el entorno social y la inseguridad subjetiva explican más del 60% de las barreras a la creación de empresas en este país.

## **6.5 Conclusiones y recomendaciones**

Esta investigación tiene como objetivo jerarquizar las diferentes barreras frente a la creación de empresas en un contexto económico político como el de El Salvador.

Para ello, se ha llevado a cabo una revisión de la literatura de las diferentes barreras socioeconómicas y políticas. Las barreras analizadas (educación, cultura, entorno social, coyuntura económica, financiación, políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación, inseguridad objetiva, inseguridad subjetiva) han sido jerarquizadas según se importancia por expertos en este ámbito, a través de la utilización de la metodología AHP. Entre los resultados obtenidos destaca que las barreras relacionadas con la educación, el entorno social y la inseguridad objetiva explican más del 60% de las barreras a la creación de empresas en este país.

Estos resultados tienen implicaciones políticas en el sentido de que las políticas que debe desarrollar un país con las especificidades descritas para El Salvador para apoyar el emprendimiento se deben dirigir concretamente hacia la resolución de estas barreras, dirigiendo correctamente los recursos hacia acciones que pueden ser más efectivas si se aplican sobre elementos como la educación, el entorno social, o la disminución de la inseguridad subjetiva.

Finalmente, este trabajo no se encuentra exento de limitaciones, que pueden dar lugar a futuras líneas de investigación. Así, el trabajo se ha realizado en una región con unas características específicas, lo que no permite la extrapolación de los resultados a otras áreas geográficas que no tengan las mismas especificidades. En futuros trabajos se podrían valorar políticas llevadas a cabo en una región determinada y medir el impacto que éstas tienen sobre la actividad emprendedora de la región.

## 6.6 Referencias bibliográficas

- Acevedo, C. (2008). Los costos económicos de la violencia en El Salvador. *América Latina Hoy*, 50, 71-88.
- Acs, Z. J., & Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, geography and American economic growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Albuquerque, F. (2004a). *El enfoque del desarrollo económico local. Desarrollo Económico Local y Empleabilidad*. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado a partir de [http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area\\_enfoque\\_del\\_0.pdf](http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area_enfoque_del_0.pdf)
- Albuquerque, F. (2004b). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171.
- Aldrich, H. E., & Zimmer, C. (1986) Entrepreneurship through social networks. En: D. Sexton, & R. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship* (pp. 45-54). New York, NY: Ballinger.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Young, S. L. (2010). Debates in entrepreneurship: Opportunity formation and implications for the field of entrepreneurship. En Z.J. Acs, & D.B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 23-45). New York, NY: Springer.
- Anckermann, S., Dominguez, M., Soto, N., Kjaerulf, F., Berliner, P., & Mikkelsen, E. (2005). Psycho-social Support to Large Numbers of Traumatized People in postconflict Societies: An Approach to Community Development in Guatemala. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 15, 136–152.
- Arquero, A., Álvarez, M., & Martínez, E. (2009). Decision management making by AHP (Analytical Hierarchy Process) through GIS data. *IEEE Latin America Transactions*, 7(1), 101-106.
- Audretsch, D. B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.

- Audretsch, D. B., & Acs, Z. J. (1994). New-firm startups, technology, and macroeconomic fluctuations. *Small Business Economics*, 6(6), 439-449.
- Baba, V. V., & Hakem Zadeh, F. (2012). Toward a theory of evidence based decision making. *Management decision*, 50(5), 832-867.
- Banco Mundial. (2011). *Crimen y Violencia en Centroamérica Un Desafío para el Desarrollo*. Recuperado a partir de [http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/FINAL\\_VOLUME\\_I\\_SPANISH\\_CrimeAndViolence.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/FINAL_VOLUME_I_SPANISH_CrimeAndViolence.pdf)
- Berger, B. (1991). *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Berumen, S. A. & Llamazares, F. (2007). Usefulness of multiple criteria decision methods (such as AHP) in an environment with growing competitiveness. *Cuadernos de Administración*, 20(34), 65-87.
- BID. (2014). *IDB's Response to Key Challenges in Citizen Security, 1998-2012*. Recuperado a partir de [https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6378/cv2014Cover\\_Spanish.pdf?sequence=2](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6378/cv2014Cover_Spanish.pdf?sequence=2)
- Brück, T., Naudé, W., & Verwimp, P. (2013). Business under Fire Entrepreneurship and Violent Conflict in Developing Countries. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 3-19.
- Brush, C. G., Duhaimé, I. M., Gartner, W. B., Stewart, A., Katz, J. A., Hitt, M. A., & Venkataraman, S. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 309-331.
- Busenitz, L. W., West, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N., & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Journal of management*, 29(3), 285-308.
- Chaston, I., & Scott, G. J. (2012). Entrepreneurship and open innovation in an emerging economy. *Management Decision*, 50(7), 1161-1177.
- Diaz, C., Urbano, D., & Hernandez, R. (2005): Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresas*, 11(3), 209-230.

- Fernández-Serrano, J., & Romero, I. (2014). About the interactive influence of culture and regulatory barriers on entrepreneurial activity. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-22.
- FUNDAUNGO. (2012): *Atlas de la Violencia en El Salvador (2005-2011). Resumen Ejecutivo*. Recuperado a partir de <http://www.fundaungo.org.sv/pdf/2012/ATLAS.pdf>
- Hall, B. H. (2008). The financing of innovation. En S. Shane (Ed.), *Blackwell Handbook of Technology and Innovation Management* (pp. 409-430). Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioural research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33–52.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: software of the mind*. London, UK: McGraw-Hill.
- Hofstede, G. (2003). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Newbury Park, UK: Sage Publications
- Johannisson, B. (1993). Designing supportive contexts for emerging enterprises. En C. Karlsson, B. Johannisson & D. Storey (Eds), *Small Business Dynamics* (pp. 117-142). London, UK: Routledge.
- Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia* (No. 34958). Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <https://publications.iadb.org/handle/11319/5004>
- Kerr, W., & Nanda, R. (2011). Financing constraints and entrepreneurship. En D. Audretsch, O. Falck, S. Heblich (Eds.), *Handbook on Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 88-103). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Klapper, L., & Richmond, C. (2011). Patterns of business creation, survival and growth: Evidence from Africa. *Labour Economics*, 18, S32-S44.

- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Krasniqi, B. A. (2007). Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition: the case of Kosova. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(01), 71-94.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small business economics*, 31(3), 235-263.
- Más-Verdú, F., Baviera-Puig, A., & Martínez-Gómez, V. (2009). Entrepreneurship policy and targets: The case of a low absorptive capacity region. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(3), 243-258.
- Meyer, G. D., & DeCastro, J. (1993). Determinants of new-firm formations in manufacturing industries: Industry dynamics, entry barriers, and organizational inertia. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(2), 49.
- Nussbaum, M. C. (2011). *Creating capabilities*. Cambridge, UK: Harvard University Press.
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. *The journal of finance*, 49(1), 3-37.
- PNUD. (2009). *Abrir espacio a la seguridad ciudadana y el Desarrollo Humano, Informe Derechos Humanos América Central, IDHAC*. Recuperado a partir de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/central\\_america\\_rhdr\\_2009-10\\_es.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/central_america_rhdr_2009-10_es.pdf)
- PNUD. (2013). *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013. Imaginar un nuevo país. Hacerlo posible. Diagnóstico y propuesta*. San Salvador, El Salvador: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98, 1320-1350.
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). *Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report*. London Business School and Babson College. Recuperado a partir de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002587.pdf>
- Rosario, R., Salzinger, S., Feldman, R. S., & Ng-Mak, D. S. (2008). Intervening Processes Between Youths' Exposure to Community Violence and Internalizing Symptoms

- Over Time: The Roles of Social Support and Coping. *American Journal Community Psychology*, 41, 43–62.
- Saaty, T. L. (1980). *The analytic hierarchy process: planning, priority setting, resources allocation*. New York, NY: McGraw.
- Saaty, T. L. (1990). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *European journal of operational research*, 48(1), 9-26.
- Schneider, C., & Veugelers, R. (2010). On young highly innovative companies: why they matter and how (not) to policy support them. *Industrial and Corporate change*, 19(4), 969-1007.
- Schramm, C. J. (2006). *The entrepreneurial imperative*. New York, NY: Collins.
- Schwab, K., Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, M. D., Mia, I., & Geiger, T. (2009). *The global competitiveness report 2009-2010*. World Economic Forum. Recuperado a partir de [http://www.cdc.gob.cl/wp-content/uploads/documentos/reporte\\_global\\_de\\_competitividad\\_2009\\_wef.pdf](http://www.cdc.gob.cl/wp-content/uploads/documentos/reporte_global_de_competitividad_2009_wef.pdf)
- Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing*, 8, 59-73.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En: C. Kent, L. Sexton, & K. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Snider, L., Cabrejos, C., Huayllasco, E., Trujillo, J., Avery, A., & Ango, H. (2004). Psychological assessment for victims of violence in Perú: The importance of local participation. *Journal of Biosocial Science*, 36, 389-400.
- Specht, P. H. (1993). Munificence and carrying capacity of the environment and organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17, 77-77.
- Stephen, F. H., Urbano, D., & van Hemmen, S. (2005). The impact of institutions on entrepreneurial activity. *Managerial and Decision Economics*, 26(7), 413-419.
- Steyaert, C. (2007). 'Entrepreneurship' as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(6), 453-77.

- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105-118.
- Van Praag, B. (2011). Well-being inequality and reference groups: an agenda for new research. *The Journal of Economic Inequality*, 9(1), 111-127.
- Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(3), 171-186.
- Vidal, R. (2008). Latinoamericanos: ¿emprendedores competitivos?. *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(2), 126-139.

### **6.7 Anexos artículo 1**

A los resultados y conclusiones del estudio empírico 1 que aparecen en el artículo 1 habría que añadir lo siguiente:

La suma de los criterios Inseguridad Subjetiva (11,65%) e Inseguridad Objetiva (8,76%) supone casi el 20% de las barreras al emprendimiento que encuentran los emprendedores en El Salvador. Consecuentemente, las políticas del gobierno de El Salvador deben enfrentar este problema junto al de la educación y al del entorno social, con prioridad si pretenden entrar en la senda del desarrollo económico y social.

## 7. Análisis del fracaso empresarial en El Salvador mediante el uso de crisp set QCA (csQCA)<sup>53</sup>.

### 7.1 Abstract

El emprendimiento es un motor del crecimiento económico y del desarrollo de los territorios. En esta investigación se resalta la importancia del emprendimiento en los países emergentes, detallando algunas de las particularidades de los emprendedores de este tipo de regiones. Concretamente, se observa qué no ha de hacer un emprendedor cuyo objetivo es tener éxito en Latinoamérica. Para ello, se analizan los efectos del asesoramiento formal e informal, del nivel educativo del emprendedor, del grado de innovación de la empresa creada y de variables demográficas como el género y la edad del emprendedor sobre el fracaso empresarial para el caso de El Salvador, uno de los países latinoamericanos con menor índice de éxito empresarial. Mediante el uso de la base de datos del GEM 2012 y de la metodología csQCA, se observa que tanto la innovación como el asesoramiento de profesionales y la educación juegan un papel esencial en el éxito de una empresa.

---

<sup>53</sup> Este artículo ha sido publicado en la revista *Journal of Business Research*, indexada en el Journal of Citation Report – JCR. La versión publicada puede consultarse en el anexo 11.3

## 7.2. Introducción

El aumento del interés sobre el emprendimiento se debe a su contribución al crecimiento económico, al aumento de la productividad y al rejuvenecimiento de las redes productivas y sociales (Audretsch & Thurik, 2001; Kantis, Ishida & Komori, 2002). Se ha demostrado que el emprendimiento ayuda a revitalizar la identidad regional, dinamizando el proceso de innovación y creando nuevas oportunidades de empleo (Audretsch & Thurik 2001). En el caso de Latinoamérica, ésta tiene unos de los índices más altos de actividad emprendedora del mundo (Weeks & Seiler, 2001; Acs, Desai & Klapper, 2008; Allen, Elam, Langowitz & Dean, 2008). Sin embargo, el dinamismo de sus economías es mucho menor al de otras regiones emergentes, especialmente por los altos índices de emprendimiento por necesidad y el bajo valor añadido que tienen las oportunidades en Latinoamérica (Kantis, Angelelli, & Moori-Koenig, 2004; Autio, 2005; Minniti, Bygrave & Autio, 2006; Amorós & Cristi, 2008). Estas características se ven reflejadas en las altas tasas de fracaso empresarial de la región (Sánchez-Masferrer, 2013).

Los países latinoamericanos tienen influencias culturales latino-europeas pero muestran grandes diferencias culturales así como raciales y económicas. Estas diferencias tienen su impacto sobre el tamaño y las características de las empresas. Mientras en Europa y Norteamérica se han llevado a cabo numerosas investigaciones sobre las actividades empresariales, América Latina como unidad de análisis sigue siendo algo nuevo (de Arruda, 2009). Por ello, en este artículo se pretende observar qué características han de buscar los emprendedores para tener éxito y, para ello, se va a analizar el caso de El Salvador, uno de los países latinoamericanos con mayor índice de fracaso empresarial (Sánchez-Masferrer, 2013). Este objetivo se abarca a través de una óptica original e innovadora: estableciendo una guía de lo que no ha de hacer un emprendedor si quiere triunfar.

Para ello, se utilizan datos del GEM 2012 de El Salvador. El proyecto GEM permite entender el concepto de emprendimiento incluyendo una serie de indicadores que permiten estudiar en detalle las dinámicas emprendedoras y ofrecen información desde enfoques tanto regionales como nacionales (Bosma & Levie, 2010). Además, se utiliza la metodología csQCA, que constituye una herramienta óptima para el desarrollo de análisis de relaciones complejas de causalidad en contextos en los que los investigadores trabajan con lo que podríamos denominar “muestras de tamaño medio” (Eng & Woodside, 2012)

Para el logro de los objetivos propuestos, en la siguiente sección se realiza una revisión de la literatura sobre determinadas variables características de los emprendedores de los países emergentes. Posteriormente, se explican la metodología utilizada, csQCA y los resultados obtenidos, para finalizar concretando las conclusiones de mayor relevancia obtenidas en la investigación, así como las limitaciones encontradas y las futuras líneas de investigación relacionadas con el tema.

### **7.3. Marco teórico**

Para poder observar las características que reúnen los emprendedores exitosos o no exitosos, en primer lugar se va a llevar a cabo una revisión de la literatura sobre determinadas características de los emprendedores de los países emergentes, haciendo especial hincapié en el caso de Latinoamérica y, más concretamente, de El Salvador.

En particular, se van a analizar las siguientes variables: (i) las relacionadas con el acceso a asesoramiento, distinguiendo entre el asesoramiento profesional y el que se ha denominado informal, que se refiere al recibido por parte de familiares y amigos; (ii) el nivel educativo del emprendedor; (iii) el grado de innovación de la empresa que se crea; (iv) y dos de las variables demográficas más utilizadas para caracterizar la población emprendedora de una nación o región: el género y la edad del emprendedor.

#### ***7.3.1 Asesoramiento profesional o informal***

El asesoramiento profesional incluye servicios como el asesoramiento estratégico, el diseño, la ingeniería, la consultoría, etc., y servicios técnicos, como los servicios informáticos, la publicidad y el marketing, etc. (Simmie & Strambach, 2006; Nielsen & Lassen, 2012). Así, este tipo de asesoramiento genera y difunde conocimiento, lo que es crucial para el proceso emprendedor.

En esta línea, el asesoramiento profesional actúa como una fuente de conocimiento externo a la vez que contribuye al emprendimiento y también a la innovación. Miles (2005) lo define como el conjunto de servicios dirigidos a empresas privadas e instituciones públicas en los que se desarrollan complejas operaciones para la resolución de problemas y en los que el papel del capital humano es esencial. Este asesoramiento lleva a cabo diferentes tareas

esenciales para el emprendimiento, incorporando actividades intensivas en conocimiento al proceso productivo de otras empresas (García-Quevedo, Mas-Verdú & Polo-Otero, 2012).

Existen diversas definiciones de asesoramiento profesional. Muchos autores lo equiparan a los servicios intensivos en conocimiento necesarios para la creación y el desarrollo de una empresa (Den Hertog, Van der Aa & de Jong, 2010; Audretsch, 2012; García-Quevedo et al., 2012). Así, Miles (2005) define este tipo de servicios como aquellos basados en el conocimiento de las personas (*professional knowledge*). Por su parte, Mas-Verdú, Wensley, Alba y Álvarez-Coque (2011) establecen que este tipo de asesoramiento incluye una gran variedad de servicios, que van desde la publicidad hasta los servicios legales, y se prestan mediante la consultoría, la asesoría, la ingeniería y el análisis técnico. Por su parte, Bettencourt, Ostrom, Brown y Roundtree (2002) definen las empresas que prestan este tipo de servicios como aquellas cuya principal actividad es la acumulación, la creación y la diseminación de conocimiento con el objetivo de desarrollar un servicio o un producto para satisfacer las necesidades de sus clientes. Finalmente, Muller y Zenker (2001) señalan que los servicios intensivos en conocimiento son servicios con un alto valor añadido intelectual.

En cuanto al asesoramiento informal, el apoyo y la información que proporciona la familia de un emprendedor es un elemento importante en el éxito empresarial (Singh, Vinnicombe & Johnson, 2001). La influencia de los padres (Watkins & Watkins, 1983; Bowen & Hisrich, 1986; Scherer, Adams, Carley & Wiebe, 1989; Belcourt, 1991) y de la familia o amigos (Cromie & Birley, 1991; Ibarra, 1993) ha sido ampliamente estudiada. Watkins y Watkins (1983) indicaron que era cuatro veces más probable que los emprendedores tuviesen un padre o madre empresario, comparado con el resto de la población. Ronstadt (1984) demostró que los empresarios suelen derivar de familias en las que la madre o el padre son propietarios de un negocio. Por su parte, Gatewood, Shaver y Gartner (1995) establecieron que el 88% de los empresarios que previamente habían sido empresarios tenían un rendimiento más elevado que aquellos que no habían sido empresarios con anterioridad.

Las economías emergentes tienen, en general, marcos institucionales que difieren mucho de los de las economías más desarrolladas (Bruton & Ahlstrom, 2003; He, Tian, & Chen, 2007; Bruton, Ahlstrom & Puky, 2009). Particularmente, las economías emergentes tienden a tener regulaciones inadecuadas e insuficientes sistemas que garanticen el cumplimiento de las regulaciones (Peng, 2000). Muchos países emergentes tienen

insuficientes y subdesarrollados marcos legales que garanticen el cumplimiento de contratos, lo que obliga frecuentemente a las empresas a confiar en mecanismos alternativos menos formales como las relaciones personales, arreglos de seguridad privada, y otras garantías para asegurarse de que las contrapartes cumplen con sus obligaciones contractuales (Tung & Worm, 2001; Tung, 2002; Ahlstrom, Young & Nair, 2003). De la misma manera, la pertenencia a una red de negocios informal es también de gran importancia puesto que en las primeras etapas del emprendimiento permite identificar y explotar oportunidades de mercado y tener acceso a ciertos recursos (información, tecnología, etc.) y al *know how* necesario para afrontar los problemas y retos empresariales (Kantis et al., 2002).

Sin embargo, existe en casi todos los países latinoamericanos un creciente interés por el emprendimiento y las implicaciones que conlleva. Así pues, desde las instituciones latinoamericanas se están implementando planes para generar actividades emprendedoras incluyendo la creación de nuevos negocios y el autoempleo ya que estas actividades tienen un fuerte potencial para desarrollar la región en términos tanto sociales como económicos (Tiffin, 2004).

De acuerdo con Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer (2002) y Klapper, Laeven y Rajan (2006), el reconocimiento de la importancia del emprendedor y la necesidad de los mercados en los que los emprendedores operan, han llevado a varios países a poner en marcha varias reformas con el objetivo de mejorar sus mercados eliminando barreras al emprendimiento y fallos del mercado. Esto también es evidenciado por el nuevo enfoque de las Organizaciones Internacionales para el Desarrollo, centrándose en el desarrollo del sector privado, la mejora del entorno empresarial y en políticas de mejora para las empresas.

En cualquier caso, parece necesario que tanto las instituciones formales como las informales de Latinoamérica asuman un rol importante en la consecución de mejor y mayor emprendimiento (Terjesen & Amorós, 2010).

*Proposición 1 (P1): El éxito del emprendedor depende de la red de asesoramiento profesional en la que se encuentre*

*Proposición 2 (P2): El éxito del emprendedor depende de la red de asesoramiento informal en la que se encuentre*

### **7.3.2 Nivel educativo**

Hughes (2001) definió el aprendizaje informal como cualquier actividad que implique la búsqueda del entendimiento, conocimiento o habilidad que ocurre fuera de las instituciones educativas, talleres o cursos ofrecidos. Los emprendedores prefieren, en muchos casos, ser autodidactas tras iniciar sus proyectos y aprender trabajando (Martin & Halstead, 2003). De esta forma la formación en actividad empresarial resulta cada vez más importante entre la sociedad futura (Lee, Lim, Pathak, Chang & Li, 2006).

Sin embargo, diversos estudios demuestran que la carencia de una formación orientada a la actividad empresarial determina una inconsistencia profesional en la medida en que se produce una falta de preparación para desempeñar determinadas funciones empresariales relacionadas fundamentalmente con la esfera gerencial y las tecnologías modernas (Lerner & Almor, 2002).

En el caso latinoamericano, Amorós, Fernández y Tapia (2012) señalan que algunas regiones han experimentado una menor transformación económica respecto a otros países emergentes como Corea, Singapur, Israel e Irlanda, tanto en términos de crecimiento económico como en el desarrollo institucional. De acuerdo con estos autores, esto es debido a las debilidades que la región sigue teniendo en materia de educación y generación de conocimiento. Siguiendo esta misma línea, Acs y Amorós (2008) señalan que estas debilidades en materia de educación explican la mayor dificultad para llevar a cabo actividades como el emprendimiento o la creación de nuevos negocio. Sin embargo, pese a los esfuerzos en términos de democracia, derechos de propiedad y estabilidad macroeconómica que se han llevado a cabo en Sud América en los 20 años, áreas como la educación, la creación de conocimiento y una reforma económica siguen sin ser potenciadas (Acs & Amorós, 2008).

*Proposición 3 (P3): El éxito del emprendedor está relacionado con el nivel de educación que éste haya recibido*

### **7.3.3 Innovación**

La innovación es, de acuerdo con la literatura, uno de los factores clave del emprendimiento (Sternberg & Wennekers, 2005; Cuervo, Ribeiro & Roig, 2007; Braunerhjelm, 2011). La innovación no sólo está presente en el desarrollo de la actividad

empresarial sino también en la capacidad de descubrir, evaluar y explotar las oportunidades que el mercado pone al alcance de los emprendedores (Shane & Venkataraman, 2000).

La innovación no sólo contribuye de manera específica a la performance de la empresa sino que, además, contribuye al bienestar económico y a la creación de riqueza de una región o país (Holcombe, 1998; Wennekers & Thurik, 1999; Braunerhjelm, 2011).

En América Latina, debido a las numerosas restricciones existentes para poder generar empresas basadas en el conocimiento, no se puede hablar de verdaderas “*entrepreneurial economies*” basadas en la innovación y competitividad (Kantis et al., 2004). De acuerdo con Acs y Amorós (2008), la mayoría de los países desarrollados y otras regiones emergentes (“El milagro del Este Asiático”), han experimentado una transición desde el *efficiency-driven stage* hacia el *innovation-driven stage*, caracterizado por el derrame de conocimiento-*knowledge spillover*, el aumento de la competencia y la existencia de diversidad entre las principales empresas. Esto permite flexibilidad e innovación en la economía donde las nuevas empresas son fundamentales para la mejora tecnológica y la innovación.

En el caso de los países latinoamericanos, éstos continúan teniendo un bajo desarrollo tecnológico y de innovación. Solo las grandes empresas absorben las oportunidades de negocio basadas en la tecnología y la innovación. De la misma manera, solo las grandes empresas tienen la estructura suficiente para maximizar beneficios mediante las exportaciones y únicamente un reducido número de pequeñas empresas tiene las capacidades necesarias para convertirse en empresas de gran crecimiento con orientación al mercado global.

*Proposición 4 (P4): La innovación influye en la creación de empresas de éxito*

#### **7.3.4 Edad y género**

La influencia de la edad del emprendedor sobre el proceso de constitución de la empresa y en el posterior éxito de su actividad emprendedora no está muy acotada. Así, parece no haber una relación directa entre edad y crecimiento del beneficio, como apuntan Bates (2002) y Lerner y Almor (2002). Por otro lado, algunos estudios sí que encuentran una relación entre edad y género, identificando que los emprendedores suelen ser más jóvenes que las emprendedoras (Singh, Vinnicombe & Johnson, 2001). Sin embargo, los datos de Minniti & Bygrave (2001) revelaron que las pautas en las actividades empresariales no

varían de un país a otro ni tampoco el género con respecto de la edad del empresario. Estos estudios con resultados contradictorios muestran el poco acuerdo que existe en la comunidad científica. Finalmente, sí es común que las empresas propiedad de mujeres más jóvenes, tengan más dificultades a la hora de obtener financiación por el hecho de ser más joven el propietario, y no dar esto suficiente aval de garantías al inversor o prestamista (Coleman, 2000), lo que podría afectar a los resultados de su proyecto empresarial.

En numerosas ocasiones se ha señalado que tanto en las regiones desarrolladas como en las subdesarrolladas se está utilizando de forma insuficiente el potencial empresario femenino, la capacidad de las mujeres para impulsar a través de su actividad empresarial el desarrollo económico (Terjesen & Amorós, 2010).

La proporción de mujeres emprendedoras en América Latina va por detrás de las de países más avanzados de Europa, Asia o Norte América. El emprendimiento de las mujeres en América Latina es diverso y se expande sobre casi todos los sectores de la economía. Sin embargo, las diferencias entre sexos son importantes sobre todo cuando se miden los incentivos para empezar un negocio (Amorós & Pizarro, 2007; Allen, Elam, Langowitz & Dean, 2008).

Además, la inequidad entre hombres y mujeres hace que se presenten situaciones desfavorables para las mujeres incluso cuando ellas son las que tienen las habilidades, el conocimiento y una percepción favorable hacia el emprendimiento. Las mujeres en Latinoamérica emprenden sobre todo en negocios pequeños como el *retail*, sin embargo, el rol de las mujeres está siendo cada vez más importante para esas economías debido a su creciente participación tanto en el mercado laboral como en las actividades emprendedoras (Amorós & Pizarro, 2007). En El Salvador esta tendencia se repite y se encuentran tasas cada vez mayores de emprendimiento femenino, aunque sobretodo en el formato del emprendimiento por necesidad (Sánchez-Masferrer, 2013).

*Proposición 5 (P5): El éxito de las empresas depende del género del emprendedor o emprendedora*

*Proposición 6 (P6): El éxito de las empresas depende de la edad del emprendedor*

#### 7.4. Metodología y resultados<sup>54</sup>

El emprendimiento es un fenómeno complejo que envuelve múltiples factores a nivel individual, de empresa y del entorno. El desarrollo empírico de este trabajo se ha realizado sobre la base de datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), concretamente sobre la información recopilada en El Salvador durante el año 2012, primer año en el que se realiza en este país. La base de datos contiene información primaria sobre emprendimiento en el país, a través de una encuesta que abarcó 2180 hogares a nivel nacional. En el Informe Nacional de El Salvador 2012 se muestra de forma extensa y concisa la metodología de recogida de información así como otros datos relevantes de la fase de adquisición de los datos. El proyecto GEM permite entender mejor el concepto de emprendimiento incluyendo una serie de indicadores que permiten estudiar más en detalle las dinámicas emprendedoras y ofrecen información desde enfoques tanto regionales como nacionales (Bosma & Levie, 2010).

Concretamente, para este estudio, se ha fragmentado la base de datos seleccionando solo aquellos individuos que presentan ‘nuevo emprendimiento’. Tras la depuración de la encuestas, se han aceptado 198 casos. A causa del reducido tamaño de la base de datos, se ha descartado utilizar técnicas estadísticas tradicionales, como el análisis de la varianza (ANOVA), el análisis de regresión múltiple (MRA) o modelos de ecuaciones estructurales (SEM), y utilizar un análisis cualitativo comparativo (QCA). Esta técnica, como muestra Woodside (2012), es apropiada para este tipo de investigaciones.

QCA es una nueva metodología de investigación que incorpora la lógica booleana a los principios de comparación. Dicha metodología, es utilizada para examinar cómo se combinan las variables para crear un resultado u *outcome* (Ragin, 1987, 2000).

Generalmente, QCA se aplica a *small-N* (e.g., entre 10 y 50 casos) (Lijphart, 1971; Collier, 1993; Fiss, 2011). Sin embargo, también es posible utilizar QCA para *large-N* (Ragin, 1987, 2006; Fiss, 2011, Woodside, 2012). Así pues en este estudio también se muestran las bondades de la aplicación de QCA a análisis de *large-N*.

Específicamente, en este estudio se utiliza crisp set QCA (csQCA), de entre todas las modalidades del análisis cualitativo comparativo. La principal característica de csQCA es que todas las variables deben ser dicotómicas y mostrar pertenencia o ausencia al conjunto,

---

<sup>54</sup> En el punto “7.7 Anexos artículo 2”, se amplían los resultados y conclusiones de este estudio empírico. Debido al reducido tamaño disponible para publicar, no todos los resultados aparecen en este artículo.

por ejemplo, el conjunto de los ganadores de Wimbledon. Los valores podrían ser 1 dentro del grupo de ganadores de Wimbledon o 0 fuera del grupo de los ganadores de Wimbledon. Esta operación es conocida como calibración (Ragin, 2000)

En el Cuadro 9 se pueden observar las variables incluidas en el estudio junto con la correspondiente calibración.

### Cuadro 9

*Outcome y condiciones del estudio2: descripción y codificación*

Variable	Definición	Calibración
<b>Éxito</b>	La empresa ha obtenido beneficios y no ha tenido que cerrar debido a la falta de rentabilidad	0: empresas que no han repartido dividendos y han cerrado a causa de la falta de rentabilidad 1: empresas que han repartido dividendos y no han cerrado a causa de la falta de rentabilidad
<b>Innovación</b>	Grado de innovación de la empresa	0: empresas cuyo producto o servicios no es considerado innovador por parte del cliente 1: empresas cuyo producto o servicios es considerado innovador por parte del cliente
<b>Educación</b>	Nivel educativo del emprendedor	0: el emprendedor tiene, como mucho, estudios básicos obligatorios 1: el emprendedor tiene, al menos, educación superior
<b>Asesoramiento Profesional</b>	Uso de asesoramiento por parte de instituciones públicas o privadas que se dedican al desarrollo de servicios intensivos en conocimiento	0: el emprendedor no ha utilizado asesoramiento por parte de actores dedicados de manera profesional a los servicios intensivos en conocimiento 1: el emprendedor ha utilizado asesoramiento por parte de actores dedicados de manera profesional a los servicios intensivos en conocimiento
<b>Asesoramiento Informal</b>	Uso de asesoramiento de familiares o amigos	0: el emprendedor no ha hecho uso del asesoramiento ofrecido por familiares y amigos 1: el emprendedor ha hecho uso del asesoramiento ofrecido por familiares y amigos
<b>Género</b>	Género del emprendedor	0: hombre 1: mujer
<b>Edad</b>	Edad del emprendedor	0: menor de 40 años (joven emprendedor) 1: mayor de 40 años

Nota: Elaboración propia.

Para la realización del análisis se ha utilizado el software fs/QCA (Ragin & Davey, 2014). Para entender el funcionamiento del análisis cualitativo comparativo, también es necesario establecer la diferencia entre el análisis de necesidad y de suficiencia. Siguiendo a Ragin (2006) una condición es necesaria para un resultado específico si está siempre presente cuando dicho resultado ocurre. Por el contrario, una condición es suficiente para un

resultado específico si dicho resultado ocurre siempre que la condición está presente. Sin embargo, el resultado puede provenir de otras condiciones. En este estudio se ha llevado a cabo, en primer lugar, un análisis de necesidad, que muestra que ninguna de las variables es ‘necesaria’ para el *outcome*. En segundo lugar, se realiza un análisis de suficiencia para observar qué configuración causal lleva al *outcome*.

La Tabla 24 recoge la solución intermedia del análisis de suficiencia realizado, presentando para cada una de ellas el conjunto de configuraciones causales suficientes, la tasa de cobertura total y exclusiva de cada una de las configuraciones que conforman la solución, así como su índice de consistencia y, por último, la tasa de cobertura y índice de consistencia de la solución en conjunto. La solución intermedia constituye una alternativa de complejidad intermedia, asumiendo que solo algunas de las configuraciones causales posibles que no recogen casos reales hubieran derivado en el resultado analizado — véase Ragin y Sonnet (2005) para una exhaustiva revisión de las potenciales alternativas para el análisis de contrafácticos. Para determinar esta solución intermedia, el investigador decide cuáles son los remanentes lógicos que se incorporan a la solución. Concretamente en este estudio se señala, siguiendo la literatura más reciente, la ausencia de las variables innovación, educación y uso de asesoramiento profesional para el *outcome* ‘ausencia de éxito’ (fracaso).

El modelo que se contrasta mediante esta técnica es el siguiente:

$\sim\text{Éxito} = (\text{edad, género, asesoramiento informal, asesoramiento profesional, nivel de educación, innovador})$
--

**Tabla 24**  
*Solución intermedia del modelo*

	Raw coverage	Unique coverage	Consistency
~inno*educ*inform	0.164286	0.128571	0.884615
inno*~educ*gen*edad	0.150000	0.050000	0.807692
~profesi*inform*gen*edad	0.178571	0.071429	0.806452
inno*~profesi*~inform	0.085714	0.057143	1.000000
inno*~inform*~gen*edad	0.021429	0.007143	1.000000
~educ*~profesi*inform*~gen*~edad	0.050000	0.050000	0.777778
~inno*~educ*profesi*~gen*edad	0.014286	0.014286	1.000000
inno*profesi*inform*~gen*~edad	0.064286	0.064286	0.818182
~inno*profesi*inform*gen*~edad	0.021429	0.007143	1.000000

Solution coverage: 0.600000

Solution consistency: 0.857143

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados obtenidos, observamos que la cobertura es de 0.60 y la consistencia de 0.85; es decir, el 60% de los casos de estudio que han fracasado se explican con los modelos obtenidos. Ragin (2009) recomienda una consistencia mínima de 0,80 en el caso del análisis de condiciones necesarias. Las configuraciones causales con consistencias inferiores a este umbral, se deben considerar como irrelevantes, y su inclusión podría dar resultados incorrectos (Braumoeller & Goertz, 2000). Entre los resultados alcanzados se van a pasar a detallar aquellos que explican un mayor porcentaje de la muestra que se ha utilizado:

~inno\*educ\*inform                      0.1642

Las empresas que han fracasado son aquellas que no han innovado y se han centrado en la obtención de asesoramiento de la familia y amigos (no asesoramiento profesional), aunque el emprendedor haya tenido un nivel de educación elevado

inno\*~educ\*gen\*edad                      0.1500

Las empresas que han fracasado son aquellas que, aun siendo innovadoras, su fundador era un varón menor de 40 años no tenía estudios superiores

~profesi\*inform\*gen\*edad                      0.1785

Las empresas que han fracasado son empresas que, de nuevo, no han hecho uso de asesoramiento por profesionales, aunque sí de familia y amigos, y además, su fundador era un varón menor de 40 años

inno\*~profesi\*~inform                              0.0857

Las empresas que han fracasado son empresas que, si bien son innovadoras, los emprendedores no utilizan asesoramiento de ningún tipo, ni de profesionales ni de familiares y amigos.

### **7.5. Conclusiones y recomendaciones**

El objetivo de este artículo ha sido el de observar qué características tienen los emprendedores que fracasan en la región de El Salvador de Latinoamérica para poder establecer una guía de lo que no se ha de hacer si se pretende tener éxito en una región de estas características.

Para ello, se ha realizado una revisión de algunas de las variables que, de acuerdo con la literatura, están vinculadas al éxito empresarial, para observar, en una muestra recogida por el proyecto GEM para esta región, qué particularidades tienen los emprendedores cuya empresa no ha tenido éxito. Mediante la metodología QCA creada por Ragin en 1987, herramienta de análisis comparativo que analiza las relaciones de causalidad entre determinadas variables de un contexto, permitiendo solventar una de las principales limitaciones de las técnicas estadísticas de corte probabilístico utilizadas tradicionalmente, se obtienen resultados de gran interés.

En particular, resulta interesante observar que el uso del asesoramiento profesional a la hora de crear una empresa está fuertemente ligado al hecho de que ésta tenga éxito o fracase. Así, hemos observado que las empresas que no hacen uso de este tipo de asesoramiento y sólo se guían por la información de amigos y familiares, tienden al fracaso. Como se ha observado, las economías emergentes suelen tener regulaciones inadecuadas para potenciar el emprendimiento (Peng, 2000). Por ello, parece necesario que este tipo de servicios se desarrollen para fomentar su uso entre la población emprendedora, aumentando de esta manera las posibilidades de éxito de las empresas latinoamericanas. Por otra parte, la innovación por sí misma no es fuente de éxito seguro si no va acompañada de otras

variables tales como el nivel educativo elevado del emprendedor. Tal y como se ha observado en la revisión de la literatura, las debilidades en materia de educación explican la mayor dificultad para llevar a cabo actividades como el emprendimiento o la creación de nuevos negocios (Acs & Amorós, 2008). Por ello, se aconseja seguir potenciando la educación en estas regiones emergentes, tal y como se está realizando en la actualidad, puesto que esto tendrá efectos positivos en varias esferas de la sociedad, como el aumento de la actividad emprendedora de éxito y sus consecuencias de aumento de empleo, de salarios, etc. Finalmente, también destaca el mayor número de casos de fracaso entre los jóvenes varones menores de 40 años, lo que puede ser debido a la inexperiencia, que podría compensarse con mejores niveles de formación, pero también refuerza el potencial de las mujeres como emprendedoras y agentes de desarrollo.

Esta investigación no ha estado exenta de limitaciones, en particular, se quería resaltar una de ellas: existe un gran vacío en la literatura sobre financiación de empresas latinoamericanas (Pérez de Lema, Zuluaga & Guijarro, 2013). Estas empresas están restringidas por su limitación de recursos internos financieros y de dirección en comparación con las empresas de mayor tamaño. Así, la principal barrera que afrontan las empresas en Latinoamérica para su desarrollo es la financiación, consecuencia de los escasos recursos que facilita el sistema bancario. Este hecho se impone como un gran freno a la competitividad y a la supervivencia de las empresas (Pérez de Lema, García & Sánchez, 2010; Rojas, 2010). Esta variable no ha podido incluirse en el análisis, pese a su gran importancia, por limitaciones de la base de datos utilizada. Sin embargo, para futuras líneas de investigación, se propone incluir la variable ‘acceso a financiación’ pues se cree que ésta puede arrojar más luz sobre el fracaso al que se enfrentan muchas de las empresas de reciente creación de países emergentes.

## **7.6 Referencias bibliográficas**

Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305–322.

Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. F. (2008). What does “entrepreneurship” data really show? *Small Business Economics*, 31(3), 265-281.

- Ahlstrom, D., Young, M. N., & Nair, A. (2003). Navigating China's feudal governance structures: Some guidelines for foreign enterprises. *SAM Advanced Management Journal*, 68(1), 4-13.
- Allen, E., Elam, A., Langowitz, N., & Dean, M. (2008) *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007 Report on Women and Entrepreneurship*. New York, NY: Babson College and Baruch College. Recuperado a partir de [http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003\\_Eng.pdf](http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003_Eng.pdf)
- Amorós, J. E., & Cristi, O. (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 381-399.
- Amorós, J. E., Fernández, C., & Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 249-270.
- Amorós, J. E., & Pizarro, O. (2007). Women entrepreneurship context in Latin America: An exploratory study in Chile. En: M.R. Markovic (Ed.), *The Perspective of Women's Entrepreneurship in the Age of Globalization* (pp. 107–126). Charlotte, NC: Information Age Publishing.
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, 10(1), 267-315.
- Autio, E. (2005). *GEM report on high-expectation entrepreneurship*. Wellesley MA: Babson College. Recuperado a partir de <http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2010/12/HEE-2005.pdf>
- Bates, T. (2002). Restricted access to markets characterizes women-owned businesses. *Journal of Business Venturing*, 17(4), 313-324.
- Belcourt, M. (1991). From the frying pan into the fire: Exploring entrepreneurship as a solution to the glass ceiling. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 8(3), 49-55.
- Bettencourt, L., Ostrom, A., Brown, S., & Roundtree, R. (2002) Client co-production in KIBS. *California Management Review*, 44, 100-128.

- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global entrepreneurship monitor, 2009 global report*. Wellesley, UK: Babson College.
- Bowen, D. D., & Hisrich, R. D. (1986). The female entrepreneur: A career development perspective. *Academy of management review*, *11*(2), 393-407.
- Braumoeller, B.F., & Goertz, G. (2000). The methodology of necessary conditions, *American Journal of Political Science*, *44*, 844-858.
- Braunerhjelm, P. (2011). Entrepreneurship, innovation and economic growth: interdependencies, irregularities and regularities. En D.B. Audretsch, O. Falck, S. Heblich, & A. Lederer (Eds.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 161-213). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Bruce, D. (1999). Do husbands matter? Married women entering self-employment. *Small Business Economics*, *13*(4), 317-329.
- Bruton, G. D., & Ahlstrom, D. (2003). An institutional view of China's venture capital industry: Explaining the differences between China and the West. *Journal of Business Venturing*, *18*(2), 233-259.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Puky, T. (2009). Institutional differences and the development of entrepreneurial ventures: A comparison of the venture capital industries in Latin America and Asia. *Journal of International Business Studies*, *40*(5), 762-778.
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, *38*(3), 37-52.
- Collier, D. (1993). The comparative method. En A.W. Finifter (Ed.), *Political science: the state of discipline II* (pp. 105-119). Washington D.C.: American Political Science Association.
- Cromie, S., & Birley, S. (1991). Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, *7* (3), 237-251.
- Cuervo, A., Ribeiro, D., & Roig, S. (2007). *Entrepreneurship: concepts, theory and perspective*. New York, NY: Springer.

- de Arruda, M. C. (2009). Ethics and corporate social responsibility in latin american small and medium sized enterprises: Challenging development. *African Journal of Business Ethics*, 4(2), 37-47.
- Den Hertog, P., Van der Aa, W., & de Jong, M. W. (2010). Capabilities for managing service innovation: towards a conceptual framework. *Journal of Service Management*, 21(4), 490-514.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1–37.
- Eng, S., & Woodside, A. G. (2012). Configural analysis of the drinking man: Fuzzy-set qualitative comparative analyses. *Addictive behaviors*, 37(4), 541-543.
- Ferguson, T.D., & Ketchen, D.J. (1999). Organizational configurations and performance: The role of statistical power in extant research. *Strategic Management Journal*, 20, 385–395.
- Fiss, P. C. (2011). Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54(2), 393-420.
- García-Quevedo, J., Mas-Verdú, F., & Polo-Otero, J. (2012). Which firms want PhDs? An analysis of the determinants of the demand. *Higher Education*, 63(5), 607-620.
- Gatewood, E. J., Shaver, K. G., & Gartner, W. B. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of business venturing*, 10(5), 371-391.
- He, Y., Tian, Z., & Chen, Y. (2007). Performance implications of nonmarket strategy in China. *Asia Pacific Journal of Management*, 24(2), 151-169.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly journal of Austrian economics*, 1(2), 45-62.
- Hughes, K. D. (2001). *Self-employment, skill development and training in Canada*. Quebec, Canada: HRDC Publications Centre.
- Ibarra, H. (1993). Personal networks of women and minorities in management: A conceptual framework. *Academy of management Review*, 18(1), 56-87.
- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori-Koenig, V. (2004). *Experience in Latin America and worldwide*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank-Fundes

- International. Recuperado a partir de <http://publications.iadb.org/handle/11319/442?locale-attribute=en>
- Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia* (No. 34958). Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <https://publications.iadb.org/handle/11319/5004>
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Lee, S. M., Lim, S. B., Pathak, R. D., Chang, D., & Li, W. (2006). Influences on students attitudes toward entrepreneurship: a multi-country study. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(3), 351-366.
- Lerner, M., & Almor, T. (2002). Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 109-125.
- Lijphart, A. (1971). Comparative politics and comparative method. *American Political Science Review*, 65(3), 682-693.
- Martin, L. M., & Halstead, A. (2003). Knowledge and learning in female team-managed firms adopting information communication technologies (ICTs). *Women in Management Review*, 18(6), 334-337.
- Mas-Verdú, F., Wensley, A., Alba, M., & Álvarez-Coque, J. M. G. (2011). How much does KIBS contribute to the generation and diffusion of innovation?. *Service Business*, 5(3), 195-212.
- Miles, I. (2005). Knowledge intensive business services: prospects and policies. *Foresight-The journal of future studies, strategic thinking and policy*, 7(6), 39-63.
- Minniti, M., & Bygrave, W. (2001). A dynamic model of entrepreneurial learning. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 5-16.
- Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). *Global entrepreneurship monitor-executive report 2005*. Wellesley, MA: Babson College–London Business School.

- Muller, E., & Zenker, A. (2001). Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems. *Research policy*, 30(9), 1501-1516.
- Nielsen, S. L., & Lassen, A. H. (2012). Images of entrepreneurship: towards a new categorization of entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(1), 35-53.
- Peng, M. W. (2000). *Business strategies in transition economies*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Pérez de Lema, D. G., García, F. J., & Sánchez, A. A. (2010). *Análisis estratégico para el desarrollo en la PYME en Iberoamérica: informe MPYME Iberoamérica 2009 FAEDPYME*. Universidad Politécnica de Cartagena. Recuperado a partir de <http://www.gaedpyme.upct.es/documentosfaedpyme/informe2009/libroInforme2009R.pdf>
- Pérez de Lema, D. G., Zuluaga, B. B., & Guijarro, A. M. (2013). Financiación de la innovación en las mipyme Iberoamericanas. *Estudios Gerenciales*, 29(126), 12-16.
- Ragin, C. C. (1987). *The comparative method. Moving beyond qualitative and quantitative strategies*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Ragin, C. C. (2000). *Fuzzy-set social science*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Ragin, C. C. (2006). How to Lure Analytic Social Science Out of the Doldrums Some Lessons from Comparative Research. *International Sociology*, 21(5), 633-646.
- Ragin, C.C. (2008). *Redesigning social inquiry: Fuzzy sets and beyond*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Ragin, C. C., & Davey, S. (2014). *fs/QCA [Computer Programme], Version 2.5*. Irvine, CA: University of California.
- Rojas, L. (2010). *Políticas públicas para facilitar el acceso de las MIPYME a la financiación*. Center for Global Development. Recuperado a partir de <http://www.cgdev.org/>
- Ronstadt, R. (1984). Ex-entrepreneurs and the decision to start an entrepreneurial career. *Frontiers of entrepreneurship research*, 437-460.

- Sánchez-Masferrer, M. (2013). *Global entrepreneurship monitor: informe nacional El Salvador 2012*. San Salvador, El Salvador: ESEN. Recuperado a partir de <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/1568/1/GEM.pdf>
- Scherer, R. F., Adams, J. S., Carley, S., & Wiebe, F. A. (1989). Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(3), 53-71.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Simmie, J., & Strambach, S. (2006). The contribution of KIBS to innovation in cities: an evolutionary and institutional perspective. *Journal of knowledge management*, 10(5), 26-40.
- Singh, V., Vinnicombe, S., & Johnson, P. (2001). Women directors on top UK boards. *Corporate Governance*, 9(3), 206-16.
- Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data. *Small Business Economics*, 24(3), 193-203.
- Terjesen, S., & Amorós, J. E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development. *European Journal of Development Research*, 22(3), 313-330.
- Tiffin, S. (2004). *Entrepreneurship in Latin America: Perspectives on education and innovation*. Westport, CT: Praeger Publishers.
- Tung, R. L. (2002). Building effective networks. *Journal of Management Inquiry*, 11(2), 94–101.
- Tung, R. L., & Worm, V. (2001). Network capitalism: the role of human resources in penetrating the China market. *International Journal of Human Resource Management*, 12(4), 517-534.
- Watkins, J., & Watkins, D. (1983). The female entrepreneur: Her background and determinants of business choice--Some British data. *International Small Business Journal*, 2(4), 21-31.

- Weeks, J. R., & Seiler, D. (2001). *Women's entrepreneurship in Latin America: An exploration of current knowledge*. Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <http://publications.iadb.org/handle/11319/5065>
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
- Woodside, A. G. (2012). Proposing a new logic for data analysis in marketing and consumer behavior: case study research of large-N survey data for estimating algorithms that accurately profile X (extremely high-use) consumers. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 22(4), 277-289.

### 7.7 **Anexos artículo 2**

Así pues, de las 6 proposiciones planteadas en el apartado 7.3: (P1) *El éxito del emprendedor depende de la red de asesoramiento profesional en la que se encuentre.* (P2) *El éxito del emprendedor depende de la red de asesoramiento informal en la que se encuentre.* (P3) *El éxito del emprendedor está relacionado con el nivel de educación que éste haya recibido.* (P4) *La innovación influye en la creación de empresas de éxito.* (P5) *El éxito de las empresas depende del género del emprendedor o emprendedora, y* (P6) *El éxito de las empresas depende de la edad del emprendedor.* Se observa cómo la presencia todas las condiciones analizadas (inno, educ, inform, profes, gen, edad), combinadas entre ellas de distinta manera, presenta efectos sobre el éxito o fracaso de los proyectos emprendedores en El Salvador.

## 8. ¿Cómo potenciar la aparición de High Potential Firms en El Salvador? Aplicación del fuzzy set QCA (fsQCA)<sup>55</sup>.

### 8.1 Abstract

La literatura afirma que el emprendimiento tiene un papel fundamental en el desarrollo económico y social de los territorios, pero no todos los proyectos emprendedores tienen el mismo potencial de aporte al desarrollo. En este contexto, los expertos señalan a las empresas innovadoras que tienen un alto potencial de crecimiento financiero y de generación de empleo como las responsables. Latinoamérica tiene uno de los índices más altos de emprendimiento pero esto no se acompaña de mejoras sustanciales en su desarrollo. En este estudio se pretende en primer lugar identificar las empresas denominadas *High Potential Firms* en El Salvador para posteriormente, mediante la aplicación de un fsQCA sobre la base de datos del GEM 2014, estudiar las principales condiciones que afectan a la aparición de dichas empresas con el fin último de generar recomendaciones a los *policy makers* de la región. Se han estudiado cinco variables del perfil del emprendedor (nivel educativo, motivación para emprender, edad y género) y una variable del contexto, la inseguridad ciudadana, que será medida mediante la inseguridad subjetiva. Esta última variable se ha incluido dada la falta de estudios que investigan sus efectos en el nivel microeconómico de un territorio. Los resultados señalan la dificultad de encontrar *High Potential Firms* en este tipo de territorios que se encuentran en la etapa de eficiencia. Además, no se encuentra un único patrón que defina la creación de *High Potential Firms* por lo que se recomienda a los *policy makers* que favorezcan el acceso a la educación superior, faciliten el emprendimiento femenino, fomenten la actitud emprendedora que permite identificar oportunidades en el mercado y reduzcan los niveles de inseguridad ciudadana para poder alcanzar la senda del desarrollo económico y social.

---

<sup>55</sup> Este artículo ha sido publicado en la revista *Journal of Business Research*, indexada en el Journal of Citation Report – JCR. La versión publicada puede consultarse en el anexo 11.4

## 8.2 Introducción

En los últimos años ha aumentado el interés por el emprendimiento en Latinoamérica. Esto se debe a su contribución al crecimiento económico, al aumento de la productividad y al rejuvenecimiento de las redes productivas y sociales (Audretsch & Thurik, 2001; Kantis, Ishida & Komori, 2002). Se ha demostrado que el emprendimiento ayuda a revitalizar la identidad regional dinamizando el proceso de innovación y creando nuevas oportunidades de empleo (Audretsch & Thurik, 2001). De la misma manera, la innovación y el crecimiento contribuyen de forma significativa a la prosperidad y el bienestar de la ciudadanía (Acs & Armington, 2006; Schramm, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio, 2008).

Latinoamérica tiene unos de los índices más altos de actividad emprendedora del mundo (Weeks & Seiler, 2001; Acs, Desai & Klapper, 2008; Allen, Elam, Langowitz & Dean, 2008). Sin embargo, el dinamismo de sus economías es mucho menor que el de otras regiones emergentes, especialmente debido a los altos índices de emprendimiento por necesidad y el bajo valor añadido que tienen las oportunidades de negocio en esa región (Kantis, Angelelli & Moori-Koenig, 2004; Autio, 2005; Minniti, Bygrave & Autio, 2006; Amorós & Cristi, 2008). Efectivamente, los países de esta región tienen un bajo desarrollo tecnológico y de innovación (López-Claros, Altinger, Blanke, Drzeniek & Mía, 2006). Las grandes empresas absorben las oportunidades de negocio basadas en la tecnología y la innovación, y solo un reducido número de pequeñas empresas tiene las capacidades necesarias para convertirse en *high-potential firms* (Acs & Amorós, 2008). Existe un reducido número de este tipo de empresas, lo que dificulta su identificación, pero su estudio es interesante ya que la innovación no sólo contribuye de manera específica su performance, sino que, también contribuye al bienestar económico y a la creación de riqueza de la región o país en la que operan (Holcombe, 1998; Wennekers & Thurik, 1999; Braunerhjelm, 2011; Más-Tur & Soriano, 2014).

Mientras en Europa y Norteamérica se han llevado a cabo numerosas investigaciones sobre las actividades empresariales, América Latina como unidad de análisis sigue siendo algo nuevo (de Arruda, 2009). Por ello, en este artículo se pretende observar qué características del emprendedor (Educación, Género, motivación y Edad) y de su entorno (inseguridad ciudadana) facilitan el desarrollo de *High-potential firms-HPF* como pieza clave para el desarrollo del territorio, con la intención final de hacer recomendaciones a los *policy makers* de la región.

La inclusión de la variable inseguridad ciudadana no es muy común en este tipo de investigaciones (Brück, Naudé & Verwimp, 2013), pero diversos estudios destacan la importancia de los efectos de un entorno violento sobre la actividad emprendedora en el caso de Latinoamérica (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011; BID, 2014). De esta manera, se ha escogido El Salvador como objeto de estudio ya que presenta uno de los niveles más altos de inseguridad ciudadana de la región (Banco Mundial, 2011).

Para alcanzar el objetivo de este estudio, se utiliza la base de datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2014 de El Salvador. El proyecto GEM es el estudio más importante realizado a nivel mundial sobre la actividad emprendedora. Así, analiza el fenómeno desde el punto de vista del individuo que emprende. Mediante el uso de una metodología estandarizada, los equipos nacionales evalúan la actividad emprendedora con tres objetivos: (i) poder comparar la actividad emprendedora entre distintos países, (ii) detectar los factores que facilitan la actividad emprendedora en cada país, y (iii) sugerir a los *policy makers* medidas para potenciar la actividad emprendedora de su país o región (Bosma & Levie, 2010). Estas características son las que se hacen necesarias para llevar a cabo el objetivo de la presente investigación. El tratamiento de estos datos se lleva a cabo mediante la metodología fsQCA, que constituye una herramienta óptima para el desarrollo de análisis de relaciones complejas de causalidad en contextos en los que los investigadores trabajan con lo que podríamos denominar “muestras de tamaño medio” (Eng & Woodside, 2012). Para lograr los objetivos propuestos, en la siguiente sección se realiza una revisión de la literatura sobre las *HPF* y determinadas variables características de los emprendedores y de su entorno que pueden afectar al desarrollo de ese tipo de empresas. Posteriormente, se explican la metodología utilizada (fsQCA) y los resultados obtenidos. Finalmente, se señalan las conclusiones de mayor relevancia obtenidas en la investigación, así como las limitaciones encontradas y las futuras líneas de investigación relacionadas con el tema.

### **8.3 Marco teórico**

Como se ha señalado anteriormente, la existencia de *HPF* es de gran importancia debido a su fuerte aporte al crecimiento económico de un territorio y a la mejora del bienestar de su población. A continuación se repasa brevemente la literatura para conocer con más detalle las características de este tipo de empresas.

### 8.3.1 *High-potencial firms*

En 1991, Gallagher y Miller clasificando las empresas en función de su crecimiento usan el término *flyers* para designar a las empresas con un alto crecimiento, medido en términos económicos. Sin embargo, Landstrom (2005) retomando la clasificación de Birch, Haggerty y Parsons (1997), explica que las *gazelas* (gazelles) son las empresas que aportan mayor crecimiento a las economías y mayores tasas de creación de empleo, es decir que no sólo crecen en términos económicos sino también en plantilla (Kirchhoff, 1994; Storey, 1994; Westhead & Cowling, 1995; Birch et al., 1997). Wong, Ho y Autio (2005) destacan que estas empresas además se caracterizan por introducir innovaciones tecnológicas pero que sólo una pequeña parte de los emprendedores pueden clasificarse como *High-potential firms*. Henrekson y Johansson (2010) describen con mayor detalle este tipo de empresas añadiendo que no sólo generan una cantidad de empleos desproporcionada, sino que además en su mayoría se trata de empresas jóvenes con un alto crecimiento, en la línea de lo que aporta Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2013). Autio (2003), en el contexto del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), señala 4 características de este tipo de empresas:

- tiene potencial para generar empleo de forma rápida
- su capacidad innovadora le permite expandirse en el mercado
- una parte sustancial de sus clientes se encuentra en el extranjero
- hace uso de tecnología reciente

A continuación se lleva a cabo una revisión de la literatura sobre determinadas características de los emprendedores que podrían afectar a la aparición de *HPFs* en los países emergentes, haciendo especial hincapié en el caso de Latinoamérica y, más concretamente, de El Salvador.

En particular, se van a analizar las siguientes variables: A) Variables propias del perfil del emprendedor como (i) las relacionadas con su nivel educativo; (ii) su motivación para emprender; y (iii) edad y género; y B) Variables del entorno del emprendedor que pueden ser corregidas por los *policy makers* como (v) la inseguridad ciudadana.

### 8.3.2 *Nivel educativo*

Los emprendedores prefieren, en muchos casos, ser autodidactas tras iniciar sus proyectos y aprender trabajando (Martin & Halstead, 2003). Esto es definido por Hughes (2001) como aprendizaje informal. Sin embargo, la formación en actividad empresarial

resulta cada vez más importante entre la sociedad futura (Lee, Lim, Pathak, Chang & Li, 2006) y esta formación en la mayoría de los casos la proporciona la educación formal. De esta manera, diversos estudios demuestran que la carencia de una formación orientada a la actividad empresarial determina una inconsistencia profesional en la medida en que se produce una falta de preparación para desempeñar determinadas funciones empresariales relacionadas fundamentalmente con la esfera gerencial y las tecnologías modernas (Lerner & Almor, 2002). De la misma manera, la existencia de trabajadores altamente cualificados fomenta la aparición de actividades emprendedoras basadas en la innovación y, consecuentemente, con alto valor añadido, lo cual aumenta el dinamismo económico (Minniti et al, 2006). Tal y como afirma Alburquerque (2004), es necesario que la oferta educativa y formativa de un país se adecue a las necesidades de innovación de los sistemas productivos locales teniendo en cuenta sus características concretas. No es suficiente con ofrecer una educación generalista básica, hace falta satisfacer las necesidades concretas del sistema productivo local -pertinencia de la oferta educativa-, favorecer la creatividad y la adopción de nuevas tecnologías.

Numerosos estudios resaltan los beneficios de las economías basadas en el conocimiento, en lo que respecta al desarrollo económico y social de los territorios (Schramm, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio, 2008). Sin embargo, la mayoría de las economías latinoamericanas se encuentran en la fase basada en la eficiencia (*efficiency-driven stage*) (López-Claros, Altinger, Blanke, Drzeniek & Mía, 2006) y deberían fomentar la innovación para alcanzar la frontera tecnológica, convirtiéndose en economías basadas en el conocimiento, característica propia de las economías basadas en la innovación (*innovation-driven stage*<sup>56</sup>) (Porter, 1990). En el caso latinoamericano, Amorós, Fernández y Tapia (2012) señalan que algunas regiones han experimentado una menor transformación económica respecto a otros países emergentes como Corea, Singapur, Israel e Irlanda, tanto en términos de crecimiento económico como en el desarrollo institucional. De acuerdo con estos autores, esto es debido a las debilidades que la región sigue teniendo en materia de educación y generación de conocimiento. Siguiendo esta misma línea, Acs y Amorós (2008) señalan que estas debilidades en materia de educación explican la mayor dificultad para

---

<sup>56</sup>Porter describe 3 etapas por las que deben pasar una economía para desarrollarse. La primera etapa, basada en los factores (*factor-driven stage*), se caracteriza por basarse en el sector primario y en actividades intensivas en trabajo y recursos naturales. La segunda etapa, basada en la eficiencia (*efficiency-driven stage*), se caracteriza por basarse en el sector secundario y el aprovechamiento de economías de escala. La tercera y última etapa, basada en la innovación (*innovation-driven stage*), se caracteriza por el crecimiento del sector servicios, las actividades de I + D y la generación de conocimiento.

llevar a cabo actividades como el emprendimiento o la creación de nuevos negocio. Sin embargo, pese a los esfuerzos en términos de democracia, derechos de propiedad y estabilidad macroeconómica que se han llevado a cabo en Sud América en los 20 años, aéreas como la educación, la creación de conocimiento y una reforma económica siguen sin ser potenciadas (Acs & Amorós, 2008).

Según la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (DIGESTYC, 2012), el nivel educativo en El Salvador no es el adecuado ya que la escolaridad media de la población es muy baja y sólo el 32% de los jóvenes atienden la educación secundaria. En esta línea, UNESCO (2008) indica que la calidad de esa formación es deficiente. De la misma manera, sólo el 20% de los jóvenes cursa educación superior, y la oferta no se adecúa a las necesidades del territorio, tal y como refleja USAID (2012) en su informe sobre la Educación Superior en El Salvador. El informe GEM 2012 (Sánchez-Masferrer, 2013) refuerza la falta de pertinencia de la educación superior salvadoreña señalando que existen mayores niveles de emprendimiento por necesidad entre la población más preparada ya que el mercado laboral no consigue absorberlos.

*Proposición 1 (P1): La creación de una HPF depende del nivel de educación que haya recibido el emprendedor.*

### **8.3.3 La motivación**

El estudio GEM (Reynolds, Camp, Bygrave, Autio & Hay, 2002; Bosma, Jones, Autio & Levie, 2008) identifica dos tipos de motivación para emprender. El emprendimiento por oportunidad hace referencia a los individuos que persiguen oportunidades de negocio que han detectado en el Mercado. Este tipo de emprendimiento refleja la existencia de rentas económicas que afloran al implementar o crear conocimiento y tecnología. Por lo tanto, este tipo de emprendimiento se caracterizaría por su capacidad innovadora (Headd, 2003; Ho & Wong, 2007) y consecuentemente, su mayor aportación al crecimiento económico. Sin embargo, el emprendimiento por necesidad hace referencia a los individuos que emprenden cuando no queda otra oportunidad laboral (Reynolds et al. 2002; El Harbi & Anderson, 2010). Por tanto, estos últimos no siempre reúnen las capacidades necesarias para llevar a cabo actividades emprendedoras exitosas, ni tienen potencial innovador (Sternberg & Wennekers, 2005).

Diversas investigaciones realizadas demuestran que el emprendimiento por oportunidad tiene más posibilidades de éxito que la creación de empresas como sustitución al desempleo. Así, la mayor parte de los autores concluye que el emprendimiento por oportunidad guarda una relación positiva con la performance (Reynolds et al. 2002; Headd, 2003; Van Praag, 2003). Además, esta relación positiva estaría relacionada con la existencia de innovación en el proceso de creación de empresa en este tipo de emprendimiento (Ho & Wong, 2007).

Amorós y Cristi (2008) señalan que los países con menor nivel de desarrollo tienen altos índices de emprendimiento, que se explican por los altos índices de emprendimiento por necesidad. En la medida en la que las medianas y grandes empresas van creciendo y creando empleo, van absorbiendo ese emprendimiento por necesidad. En el caso de Latinoamérica, se trata de fomentar que el emprendimiento sea emprendimiento de oportunidad, aplicando innovaciones y alto valor añadido a los bienes y servicios para seguir modelos de “*dynamic entrepreneurship*”. Wennekers, Van Stel, Thurik y Reynolds (2005) por su parte señalan que deberían implementarse políticas de fomento del emprendimiento innovador con el objetivo de crear nuevas y mejores empresas con nuevos modelos de negocio. El 39 % del emprendimiento en El Salvador está motivado por la necesidad (Sánchez-Masferrer, 2013).

*Proposición 2 (P2): La creación de una HPF depende de la motivación que tuvo el emprendedor a la hora de poner en marcha su proyecto.*

#### **8.3.4 Edad y género**

La influencia de la edad del emprendedor sobre el proceso de constitución de la empresa y en el posterior éxito de su actividad emprendedora no está muy acotada. Así, parece no haber una relación directa entre edad y crecimiento del beneficio, como apuntan Bates (2002) y Lerner y Almor (2002). Por otro lado, algunos estudios sí que encuentran una relación entre edad y género, identificando que los emprendedores suelen ser más jóvenes que las emprendedoras (Singh, Vinnicombe & Johnson, 2001; Akehurst, Simarro & Mastur, 2012). Sin embargo, los datos de Minniti y Bygrave (2001) revelaron que las pautas en las actividades empresariales no varían de un país a otro ni tampoco el género con respecto de la edad del empresario. Estos estudios con resultados contradictorios muestran el poco acuerdo que existe en la comunidad científica. Finalmente, sí es común que las empresas propiedad de mujeres más jóvenes tengan más dificultades a la hora de obtener financiación

por el hecho de ser más joven el propietario, y no dar esto suficiente aval de garantías al inversor o prestamista (Coleman, 2000), lo que podría afectar a los resultados de su proyecto empresarial.

En numerosas ocasiones se ha señalado que tanto en las regiones desarrolladas como en las subdesarrolladas se está utilizando de forma insuficiente el potencial de la emprendedora, es decir, la capacidad de las mujeres para impulsar a través de su actividad empresarial el desarrollo económico (Terjesen & Amorós, 2010). El emprendimiento femenino, particularmente cuando se centra en actividades de alto valor añadido, es fundamental para el progreso social y económico de países en desarrollo (Terjesen & Amorós, 2010).

La proporción de mujeres emprendedoras en América Latina va por detrás de las de países más avanzados de Europa, Asia o Norte América, aunque los índices de emprendimiento femenino están creciendo en la región (Weeks & Seiler, 2001; Acs, Desai & Klapper, 2008; Allen et al, 2008). Las mujeres emprendedoras de Latinoamérica y también las de otros países emergentes, tienen mayores índices de emprendimiento (Bosma, Jones, Autio & Levie, 2008) aunque en su mayoría se trate de emprendimiento por necesidad (Terjesen & Amorós, 2010). El emprendimiento de las mujeres en América Latina es diverso y se expande sobre casi todos los sectores de la economía. Sin embargo, las diferencias entre sexos son importantes sobre todo cuando se miden los incentivos para empezar un negocio (Amorós & Pizarro, 2007; Allen et al. 2008).

Además, la inequidad entre hombres y mujeres hace que se presenten situaciones desfavorables para las mujeres incluso cuando ellas son las que tienen las habilidades, el conocimiento y una percepción favorable hacia el emprendimiento (Amorós & Pizarro, 2007). De esta manera, uno de los principales problemas que afrontan las mujeres de estos países es el acceso a financiación para sus negocios (De Vita, Mari & Poggesi, 2014), lo que les obliga a confiar en su capacidad de ahorro para poder emprender (Smith-Hunter & Leone, 2010a, 2010b). Las mujeres en Latinoamérica emprenden sobre todo en negocios pequeños como el detallista, sin embargo, el rol de las mujeres está siendo cada vez más importante para esas economías debido a su creciente participación tanto en el mercado laboral como en las actividades emprendedoras (Amorós & Pizarro, 2007). En El Salvador esta tendencia se repite y se encuentran tasas cada vez mayores de emprendimiento femenino, aunque sobretudo en el formato del emprendimiento por necesidad (Sánchez-Masferrer, 2013).

Estos datos refuerzan la propuesta de las siguientes hipótesis:

*Proposición 3 (P3): La creación de una HPF depende del género del emprendedor.*

*Proposición 4 (P4): La creación de una HPF depende de la edad del emprendedor.*

### **8.3.5 Inseguridad Ciudadana**

La inseguridad ciudadana tiene dos componentes (PNUD, 2009): la *inseguridad objetiva* o número de actos violentos que ocurren en un territorio (CAF, 2010; FUNDAUNGO, 2012); y la *inseguridad subjetiva* o percepción del grado de riesgo al que está expuesta la población. Ambos componentes están fuertemente relacionados y afectan de diversas maneras al desarrollo de actividades que se desarrollan en el territorio afectado. En este estudio se va a analizar la inseguridad subjetiva como indicador de inseguridad ciudadana.

Varios son los informes de Organismos Internacionales que indican que la inseguridad ciudadana supone un gasto extraordinario para el emprendedor puesto que este debe invertir en prevenir las consecuencias de la violencia sobre su negocio y en cubrir los gastos extraordinarios de la violencia sufrida. Estos costes específicos provocan un considerable descenso en la cuenta de resultados de las empresas de forma directa (Vidal, 2008; Schwab et al., 2009; Banco Mundial, 2011; BID, 2014). Los costes derivados de prevenir la violencia con sistemas de alarma, personal armado o incluso refuerzos de alambrada en las vallas son bastante comunes. Así pues, la mercancía robada por asaltantes, o el cómputo de las extorsiones que se deben pagar a modo de renta semanal o mensual, suponen una fuente de pérdidas extraordinarias que alcanzan sumas muy importantes y se constituyen como una pesada carga para los empresarios. Estas extorsiones se establecen como un sistema de pago de impuestos para garantizar la protección de los habitantes de la zona, entre los que también cuentan los empresarios (Banco Mundial, 2011; PNUD, 2013). De esta forma el grupo criminal que domina en la zona asegura que no tomará acciones contra los sujetos que hayan satisfecho las sumas impuestas.

La inseguridad también trae consigo mermas de la productividad de los trabajadores puesto que dispara el absentismo laboral y reduce los horarios comerciales a las horas de sol (Banco Mundial, 2011). En momentos de escaladas de violencia, los trabajadores permanecen en sus domicilios para mantener su integridad física. En zonas violentas, es común que los grupos criminales pongan en marcha toques de queda, prohibiendo la

circulación de personas por las calles a partir de cierta hora, normalmente coincidiendo con el anochecer, con el objetivo de controlar la llegada de grupos rivales y eliminar posibles testigos que puedan suponer un freno a su actividad criminal (PNUD, 2013). Así mismo, la delimitación de las áreas de influencia de cada agrupación criminal supone un sistema de fronteras invisibles difícilmente franqueables para los habitantes de la zona. De esta manera, la movilidad de los trabajadores, así como la de las mercancías se ve limitada, aumentando el riesgo de asaltos o extorsiones si se decide cruzarlas. La productividad de los trabajadores se verá disminuida por los posibles cambios de itinerario que debieran realizar para proteger su integridad y la de las mercancías que transportan, suponiendo ineficiencias logísticas (PNUD, 2013).

Por su parte, la dirección de la empresa puede también tomar decisiones menos productivas con la intención de salvaguardar los intereses de su negocio. De esta manera, ante la inseguridad muchas empresas optan por abandonar estratégicamente el negocio, reduciendo o incluso suspendiendo las inversiones para parecer menos atractivas ante los ojos de los grupos criminales. Se encuentran pues, casos de empresas que no alcanzarán sus mejores ratios de eficiencia, o incluso, que dejarán pasar oportunidades de mercado, para asegurar su supervivencia y la de sus trabajadores (PNUD, 2013).

De la misma manera, Brockhaus (1982), en su revisión de la literatura identificó tres atributos fuertemente ligados al comportamiento emprendedor: la necesidad de logro, el locus de control interno y la alta propensión a asumir riesgo. Las investigaciones de Thomas y Mueller (2000) refuerzan esta hipótesis y añaden un cuarto atributo: la actitud innovadora. Estar expuestos a entornos violentos acarrea consecuencias psicológicas que afectan a los individuos a corto y largo plazo (McCloskey, Southwick, Fernández-Esquer, & Locke, 1995; Staub, 2003; Snider et al., 2004; Anckermann et al., 2005; Rosario, Salzinger, Feldman & Ng-Mak, 2008;) y, por tanto, podrían afectar a los atributos ligados al comportamiento emprendedor y a la actitud innovadora. Desarrollar poco estas capacidades afectaría a la capacidad de las personas para detectar oportunidades de mercado y atreverse a arriesgar invirtiendo recursos con el objetivo de lograr beneficios, pero también afectaría a la capacidad de crear, desarrollar y generar innovaciones para emprender de manera más eficiente y eficaz.

Pese a todo lo anterior, existe una falta de estudios que expliquen el impacto de los conflictos violentos en el nivel micro o en el emprendimiento (Brück et al., 2013). El Salvador tiene una tasa de homicidios de las más altas del mundo (Banco Mundial, 2011) y

esto podría afectar a la creación de modelos emprendedores con alto potencial. La encuesta del GEM permite medir la inseguridad subjetiva del emprendedor por lo que se propone la siguiente hipótesis:

*Proposición 5 (P5): La creación de una HPF depende del nivel de inseguridad subjetiva percibida por el emprendedor.*

#### **8.4 Metodología**

La muestra utilizada en este estudio se ha extraído de la base de datos recogida mediante encuestas por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en El Salvador durante el año 2014. Tras un proceso de adecuación y depuración de datos, el tamaño de la muestra analizada resultó ser de 279 emprendedores.

Para el análisis y contrastación de las proposiciones realizadas en el apartado 8.3 se ha utilizado el análisis cualitativo comparativo en su vertiente de conjuntos difusos (fsQCA). fsQCA es una metodología que permite el análisis sistemático de una serie de casos con el fin de encontrar patrones causales que determinen el resultado o outcome (Ragin, 2008).

QCA fue diseñado originalmente para analizar bases de datos pequeñas o medianas pero, matemáticamente no ofrece ninguna limitación para trabajar con bases de datos grandes por lo que los resultados son igualmente válidos (Fiss, 2011; Woodside, 2012). Esta metodología, se concentra en descubrir relaciones de necesidad y relaciones de suficiencia entre condiciones y el outcome. (Ragin, 2008).

Siguiendo a Ragin (2008) y Schneider y Wagemann, (2012), las fases de un análisis fsQCA son tres. En primer lugar se realiza la calibración de las condiciones y el outcome. Esta calibración consiste en determinar si un caso está totalmente dentro (1), totalmente fuera (0) o en el punto de mayor ambigüedad (0.5) de una variable (Ragin, 2008). En segundo lugar, la realización del análisis de necesidad que tiene como objetivo determinar si una condición es necesaria para alcanzar el outcome. Finalmente, se realiza el análisis de suficiencia, donde se puede observar qué condición o combinación de condiciones son suficientes para explicar el outcome.

En el Cuadro 10 se muestran, por un lado, la definición de las condiciones y el outcome incluidos en el estudio y, por otro lado, los diferentes umbrales establecidos para realizar la calibración.

**Cuadro 10***Outcome y condiciones del estudio: descripción y codificación*

<b>Variables</b>	<b>Descripción</b>	<b>Calibración</b>
Outcome: High Potential Firms (HPF)	Outcome compuesto por 4 items siguiendo los criterios propuestos por Autio (2003)	Distribución desde “totalmente dentro” (1) High Potential Firms hasta “totalmente fuera” (0) non High Potential Firms. Adapted from (Autio, 2003)
Inseguridad (SEG)	Condición que representa la inseguridad subjetiva del emprendedor. Mide su preocupación por los posibles efectos que pueda tener la inseguridad sobre su negocio.	(1) preocupación (0.5) no sabe (0) no preocupación
Género (GEN)	Condición dicotómica	(1) Mujer (0) Hombre
Edad (AGE)	Condición continua	Método de calibración directa (Ragin, 2008) basado en tres puntos (95%, 50%; 5%) → (25, 40, 55)
Entrepreneurship (ENT)	Condición que representa si el emprendimiento se ha llevado a cabo por necesidad o por oportunidad	(1) oportunidad (0.5) otros (0) necesidad
Educación (EDU)	Condición categórica que muestra los diferentes niveles educativos alcanzados. Escala de 11 puntos	Método de calibración directa (Ragin, 2008) basado en tres puntos (95%, 50%; 5%) → (6,3,1)

*Nota:* Elaboración propia.

La calibración del *outcome* (hpf) se ha realizado siguiendo los criterios propuestos por Autio (2003). No obstante, y de forma específica, estos criterios se han adaptado a la realidad presente en El Salvador. Así pues, el *outcome* (hpf) está definido por cuatro criterios: el potencial de generación de empleo, el nivel de competencia, la presencia de clientes en el extranjero y el uso de nuevas tecnologías. Se habla de *HPF* y se ha calibrado como 1, cuando la empresa espera generar empleo dentro de los próximos 5 años, utiliza nueva tecnología en su actividad, más del 25% de sus clientes proceden del extranjero y hay pocos competidores que ofrezcan los mismos servicios o productos. Del mismo modo, se ha codificado como 0 a aquellas empresas que se encuentran en el caso opuesto. Finalmente, se ha graduado la presencia o ausencia atendiendo a los criterios anteriormente mencionados.

Respecto a la calibración de las condiciones, como se puede observar en el Cuadro 10 se ha seguido el método directo propuesto por Ragin (2008).

## 8.5 Resultados

En este apartado, en primer lugar se ha realizado un análisis de necesidad para determinar si alguna de las condiciones analizadas es necesaria para producir el *outcome* (Ragin, 2008). Además, también se ha analizado si alguna de las condiciones conduce a la definición de no HPF.

**Tabla 25**  
*Análisis de necesidad*

<b>Outcome:</b>	<b>HPF</b>		<b>~ HPF</b>	
	<b>Consistency</b>	<b>Coverage</b>	<b>Consistency</b>	<b>Coverage</b>
gen	0.456380	0.680509	0.365842	0.319492
~gen	0.543621	0.594099	0.634158	0.405901
Ins	0.776642	0.640047	0.760795	0.367213
~Ins	0.232168	0.623664	0.254245	0.400000
ent	0.567037	0.662264	0.523338	0.357982
~ent	0.450299	0.617296	0.506259	0.406467
edu	0.634215	0.786454	0.742358	0.539150
~edu	0.628361	0.806360	0.705968	0.530596
age	0.592612	0.733986	0.652304	0.473180
~age	0.574652	0.738353	0.633285	0.476559

*Nota:* Elaboración propia. El símbolo (~) indica ausencia.

Del análisis de la tabla 25, se concluye que no hay ninguna condición necesaria para producir el *outcome*. Esto es debido a que ninguna condición supera el umbral mínimo de consistencia de 0.9 (Schneider, Schulze-Bentrop & Paunescu, 2010). De la misma manera, estos resultados muestran que la definición de un HPF o ~HPF viene dada por distintas combinaciones de condiciones: estas combinaciones se denominan configuraciones causales.

A continuación, se presenta el análisis de suficiencia donde se analizan las distintas configuraciones causales que definen una HPF. Las distintas configuraciones causales se han ordenado en función del grado de cobertura (Tabla 26).

**Tabla 26**  
*Análisis de suficiencia*

Config no.	Antecedent Conditions					Coverage		Consistency
	Educación	Oportunidad	Edad	Inseguridad	Género	Raw	Unique	
4	●	●	●			0.238079	0.091560	0.883569
3	○			○	●	0.219835	0.022109	0.871564
5	○	●	○	○		0.172095	0.048196	0.868867
2	○	○			●	0.161410	0.007843	0.876002
1			○	●	○	0.091674	0.064280	0.763731
7		○	○	○	●	0.079739	0.019096	0.818076
6		○	●	●	●	0.046661	0.010685	0.836049

solution coverage: 0.573857

solution consistency: 0.823573

*Nota:* Los círculos negros “●” indican la presencia de la condición. Los círculos blancos “○” indican la ausencia de la condición. Umbral de Frecuencia = 2; Umbral de Consistencia = 0.85.

Del estudio de la Tabla 26, se desprende que hay 7 configuraciones causales que definen una HPF en El Salvador. Aunque no hay ninguna condición que se identifique claramente en todos los patrones, algunas muestran cierta relevancia.

Siguiendo a Ragin (2008), que indica que las configuraciones causales con mayor cobertura indican mayor relevancia empírica, se procede analizar la configuración número 4 donde (\*) significa el conector lógico AND.

Age\*Edu\*Ent (coverage: 0.23, consistency: 0.88)

El siguiente patrón revela que el perfil del emprendedor en El Salvador tiene gran influencia en la creación de una HPF. En este modelo se trata de un emprendedor joven, con nivel educativo elevado y que emprende por oportunidad. Estos resultados apoyan las proposiciones P1, P2, y P4 de este estudio. Así pues se confirma que la edad del emprendedor afecta a la creación de empresas de alto potencial. Así mismo, el nivel educativo también es

un factor importante para desarrollar actividades emprendedoras de alto potencial, siendo los emprendedores más cualificados los que más generan este tipo de emprendimiento. Finalmente y en línea con la literatura, los proyectos emprendedores que se inician aprovechando una oportunidad de mercado son los que más potencial poseen.

De la misma manera, y pese a que no se encuentra en el patrón con mayor cobertura, la variable género con resultado femenino aparece en cuatro de las siete configuraciones causales. Lo que podría reforzar la proposición P3 e indicar que el emprendimiento femenino es facilitador a la hora de alcanzar proyectos con alto potencial, apoyando la tesis que indica que las mujeres tienen gran potencial emprendedor para ayudar al desarrollo de los territorios.

También es interesante resaltar que los patrones 3 y 5, las dos configuraciones causales con mayor cobertura tras la número 4, incorporan la variable seguridad en su modalidad presente. Es decir, apuntan a que los emprendedores que no tienen preocupación por los posibles efectos que pueda tener la inseguridad sobre sus negocios, desarrollan actividades clasificables como HPF, lo que reforzaría la proposición P5 sobre los efectos negativos de la inseguridad subjetiva en el potencial de las empresas.

Así pues, de las cinco proposiciones planteadas en el apartado 8.3: *(P1) La creación de una HPF depende del nivel de educación que haya recibido el emprendedor. (P2) La creación de una HPF depende de la motivación que tuvo el emprendedor a la hora de poner en marcha su proyecto. (P3) La creación de una HPF depende del género del emprendedor. (P4) La creación de una HPF depende de la edad del emprendedor, y (P5) La creación de una HPF depende del nivel de inseguridad subjetiva percibida por el emprendedor.* Se observa cómo la presencia todas las condiciones analizadas (gen, seg, ent, edu, age), combinadas entre ellas de distinta manera, presenta efectos sobre la generación de empresas de alto potencial en El Salvador.

Finalmente, se ha realizado la negación del *outcome*. En este caso y debido a que los valores de cobertura son inferiores a 0.25 los patrones y configuraciones no son relevantes.

## **8.6 Conclusiones y recomendaciones**

Es difícil definir la variable HPF siguiendo las condiciones indicadas por Autio (2003) en un país como El Salvador ya que muy pocas empresas alcanzan los niveles mínimos que propone el autor en cada uno de los cuatro criterios. Esto es debido a que los

países como El Salvador se encuentran en el *efficiency-driven stage* (López et al., 2006) y por tanto no han alcanzado aún la frontera tecnológica necesaria para crear HPF. De la misma manera, debido a que es complicado determinar si un emprendedor es HPF en El Salvador, resulta imposible determinar el patrón ~HPF. Estos datos refuerzan la urgencia de fomentar la creación de proyectos emprendedores con alto potencial en el marco de las economías del conocimiento y la innovación.

Efectivamente, los resultados de este estudio refuerzan la tesis de que el emprendedor por oportunidad y con estudios favorece la creación de HPF, lo cual está en línea con la literatura actual. De la misma manera, este estudio también destaca el potencial femenino en lo que respecta a la creación de proyectos emprendedores de alto potencial. Así mismo, cabe señalar que la variable inseguridad, medida en su variable subjetiva, tiene una presencia destacable en los resultados finales. Pese al vacío en la literatura en este aspecto, y siendo uno de los objetivos de esta investigación, esto refuerza la hipótesis de que la inseguridad ciudadana presente en un territorio puede afectar a la calidad de su tejido empresarial y por tanto ser un freno para el desarrollo económico y social de la región.

Consecuentemente, para los países con características similares a las de El Salvador, los resultados de este estudio indican que no hay un único patrón que defina la creación de HPF, por lo que los *policy makers* deberían favorecer el desarrollo de todas las variables que aparecen en los distintos patrones del estudio. De esta manera, las políticas deberían enfocarse a favorecer el acceso a la educación superior, facilitar el emprendimiento femenino, fomentar la actitud emprendedora que permite identificar oportunidades en el mercado y reducir los niveles de inseguridad.

Esta investigación no está exenta de limitaciones ya que la dificultad de identificar los modelos de HPF bajo los criterios de Autio (2003) ha requerido de la subjetividad del investigador para fijar nuevos umbrales en cada criterio. De la misma manera, los resultados obtenidos no pueden ser generalizados a otros territorios si no muestran características muy similares a las de El Salvador. Futuras líneas de investigación podrían profundizar más sobre otras variables causales que fomentan la generación de innovación desde el emprendimiento y que no ha sido posible incorporar en el estudio por falta de datos, como puede ser el acceso a financiación desde canales formales.

## 8.7 Referencias bibliográficas

- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.
- Acs, Z. J., & Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, geography and American economic growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. F. (2008). What does “entrepreneurship” data really show?. *Small Business Economics*, 31(3), 265-281.
- Akehrst, G., Simarro, E., & Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance. *The Service Industries Journal*, 32(15), 2489-2505.
- Albuquerque, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171.
- Allen, E., Elam, A., Langowitz, N., & Dean, M. (2008) *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007 Report on Women and Entrepreneurship*. New York, NY: Babson College and Baruch College. Recuperado a partir de [http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003\\_Eng.pdf](http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003_Eng.pdf)
- Amorós, J. E., & Cristi, O. (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 381-399.
- Amorós, J. E., Fernández, C., & Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 249-270.
- Amorós, J. E., & Pizarro, O. (2007). Women entrepreneurship context in Latin America: An exploratory study in Chile. En: M.R. Markovic (Ed.), *The Perspective of Women's Entrepreneurship in the Age of Globalization* (pp. 107–126). Charlotte, NC: Information Age Publishing.
- Anckermann, S., Dominguez, M., Soto, N., Kjaerulf, F., Berliner, P., & Mikkelsen, E. (2005). Psycho-social Support to Large Numbers of Traumatized People in postconflict Societies: An Approach to Community Development in Guatemala. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 15, 136–152.

- Audretsch, D. B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, 10(1), 267-315.
- Autio, E. (2003). High-Potential Entrepreneurship in the Light of GEM Data. En M. Minniti, P. Arenius, W. D. Bygrave, E. Autio, J. H. Astrachan, S. A. Zahra, & S. Pramodita (Eds.), *The Entrepreneurial Advantage of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium* (pp. 1-29). New York, NY: Kauffman foundation.
- Autio, E. (2005). *GEM report on high-expectation entrepreneurship*. Wellesley MA: Babson College. Recuperado a partir de <http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2010/12/HEE-2005.pdf>
- Banco Mundial. (2011). *Crimen y Violencia en Centroamérica Un Desafío para el Desarrollo*. Recuperado a partir de [http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/FINAL\\_VOLUME\\_I\\_SPANISH\\_CrimeAndViolence.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/FINAL_VOLUME_I_SPANISH_CrimeAndViolence.pdf)
- Bates, T. (2002). Restricted access to markets characterizes women-owned businesses. *Journal of Business Venturing*, 17(4), 313-324.
- BID. (2014a). *IDB's Response to Key Challenges in Citizen Security, 1998-2012*. Recuperado a partir de [https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6378/cv2014Cover\\_Spanish.pdf?sequence=2](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6378/cv2014Cover_Spanish.pdf?sequence=2)
- Birch, D., Haggerty, A. & Parsons, W. (1997). *Who's Creating Jobs?* Cambridge, MA: Cognetics.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report*. Londres, UK: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global entrepreneurship monitor, 2009 global report*. Wellesley, UK: Babson College.

- Braunerhjelm, P. (2011). Entrepreneurship, innovation and economic growth: interdependencies, irregularities and regularities. En D.B. Audretsch, O. Falck, S. Heblich, & A. Lederer (Eds.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 161-213). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. En C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.G. Vesper (Eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 39-57). Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Bruce, D. (1999). Do husbands matter? Married women entering self-employment. *Small Business Economics*, 13(4), 317-329.
- Brück, T., Naudé, W., & Verwimp, P. (2013). Business under Fire Entrepreneurship and Violent Conflict in Developing Countries. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 3-19.
- CAF. (2010). *Desarrollo Local: hacia un nuevo protagonismo de las ciudades y regiones*. Caracas, Venezuela: Norma Color Panamá. Recuperado a partir de <http://www.caf.com/media/3828/RED2010.pdf>
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37-52.
- de Arruda, M. C. (2009). Ethics and corporate social responsibility in latin american small and medium sized enterprises: Challenging development. *African Journal of Business Ethics*, 4(2), 37-47.
- de Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451-460.
- DIGESTYC. (2012). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2011*. San Salvador, El Salvador: República de El Salvador. Recuperado a partir de [http://www.digestyc.gob.sv/phocadownload/DIVISION\\_DE\\_ESTADISTICAS\\_SOCIALES/Publicacion\\_EHPM\\_2011.pdf](http://www.digestyc.gob.sv/phocadownload/DIVISION_DE_ESTADISTICAS_SOCIALES/Publicacion_EHPM_2011.pdf)
- Eng, S., & Woodside, A. G. (2012). Configural analysis of the drinking man: Fuzzy-set qualitative comparative analyses. *Addictive behaviors*, 37(4), 541-543.
- Fiss, P. C. (2011). Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54(2), 393-420.

- FUNDAUNGO. (2012): *Atlas de la Violencia en El Salvador (2005-2011). Resumen Ejecutivo*. Recuperado a partir de <http://www.fundaungo.org.sv/pdf/2012/ATLAS.pdf>
- Gallagher, C., & Miller, P. (1991). New fast-growing companies create jobs. *Long Range Planning*, 24(1), 96–101.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51-61.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly journal of Austrian economics*, 1(2), 45-62.
- Hughes, K. D. (2001). *Self-employment, skill development and training in Canada*. Quebec, Canada: HRDC Publications Centre.
- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori-Koenig, V. (2004). *Experience in Latin America and worldwide*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank-Fundes International. Recuperado a partir de <http://publications.iadb.org/handle/11319/442?locale-attribute=en>
- Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia* (No. 34958). Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <https://publications.iadb.org/handle/11319/5004>
- Kirchhoff, B. A. (1994). *Entrepreneurship and dynamic capitalism*. Westport, CT: Praeger Publishers.
- Landstrom, H. (2005). *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. Berlin, Germany: Springer.
- Lee, S. M., Lim, S. B., Pathak, R. D., Chang, D., & Li, W. (2006). Influences on students attitudes toward entrepreneurship: a multi-country study. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(3), 351-366.

- Lerner, M., & Almor, T. (2002). Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures. *Journal of Small Business Management, 40*(2), 109-125.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small business economics, 31*(3), 235-263.
- López-Claros, A., Altinger, L., Blanke, J., Drzeniek, M., & Mía, I. (2006). Assessing Latin American competitiveness: Challenges and opportunities. En A. López-Claros (Ed.), *The Latin America competitiveness review 2006* (pp. 3-36). Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Martin, L. M., & Halstead, A. (2003). Knowledge and learning in female team-managed firms adopting information communication technologies (ICTs). *Women in Management Review, 18*(6), 334-337.
- Mason, C. (1998). El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas. En H. Kantis (Ed.), *Desarrollo y Gestión de Pymes: Aportes para un debate necesario* (pp. 245-276). Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Mas-Tur, A., & Soriano, D. R. (2014). The level of innovation among young innovative companies: the impacts of knowledge-intensive services use, firm characteristics and the entrepreneur attributes. *Service Business, 8*(1), 51-63.
- McCloskey, L. A., Southwick, K., Fernández-Esquer, M. E., & Locke, C. (1995). The psychological effects of political and domestic violence on central American and Mexican immigrant mothers and children. *Journal of Community Psychology, 23*, 95-116.
- Minniti, M., & Bygrave, W. D. (2001). A dynamic model of entrepreneurial learning. *Entrepreneurship Theory and Practice, 25*(3), 5-16.
- Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). *Global entrepreneurship monitor-executive report 2005*. Wellesley, MA: Babson College–London Business School.
- Pérez de Lema, D. G., García, F. J., & Sánchez, A. A. (2010). *Análisis estratégico para el desarrollo en la PYME en Iberoamérica: informe MPYME Iberoamérica 2009 FAEDPYME*. Universidad Politécnica de Cartagena. Recuperado a partir de <http://www.gaedpyme.upct.es/documentosfaedpyme/informe2009/libroInforme2009R.pdf>

- Pérez de Lema, D. G., Zuluaga, B. B., & Guijarro, A. M. (2013). Financiación de la innovación en las mipyme Iberoamericanas. *Estudios Gerenciales*, 29(126), 12-16.
- PNUD. (2009). *Abrir espacio a la seguridad ciudadana y el Desarrollo Humano, Informe Derechos Humanos América Central, IDHAC*. Recuperado a partir de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/central\\_america\\_rhdr\\_2009-10\\_es.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/central_america_rhdr_2009-10_es.pdf)
- PNUD. (2013). *Informe Regional de Desarrollo Humano 2013-2014. Seguridad Ciudadana con rostro humano: diagnóstico y propuestas para América Latina*. Recuperado a partir de <http://www.latinamerica.undp.org/content/dam/rblac/img/IDH/IDH-AL%20Informe%20completo.pdf>
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, NY: The Free Press.
- Ragin, C.C. (2008). *Redesigning social inquiry: Fuzzy sets and beyond*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). *Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report*. London Business School and Babson College. Recuperado a partir de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002587.pdf>
- Rojas, L. (2010). *Políticas públicas para facilitar el acceso de las MIPYME a la financiación*. Center for Global Development. Recuperado a partir de <http://www.cgdev.org/>
- Rosario, R., Salzinger, S., Feldman, R. S., & Ng-Mak, D. S. (2008). Intervening Processes Between Youths' Exposure to Community Violence and Internalizing Symptoms Over Time: The Roles of Social Support and Coping. *American Journal Community Psychology*, 41, 43–62.
- Sánchez-Masferrer, M. (2013). *Global entrepreneurship monitor: informe nacional El Salvador 2012*. San Salvador, El Salvador: ESEN. Recuperado a partir de <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/1568/1/GEM.pdf>
- Schneider, M. R., Schulze-Bentrop, C., & Paunescu, M. (2010). Mapping the institutional capital of high-tech firms: A fuzzy-set analysis of capitalist variety and export performance. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 246-266.

- Schneider, C. Q., & Wagemann, C. (2012). *Set-Theoretic Methods for the Social Sciences. A Guide to Qualitative Comparative Analysis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Schramm, C. J. (2006). *The entrepreneurial imperative*. New York, NY: Collins.
- Schwab, K., Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, M. D., Mia, I., & Geiger, T. (2009). *The global competitiveness report 2009-2010*. World Economic Forum. Recuperado a partir de [http://www.cdc.gob.cl/wp-content/uploads/documentos/reporte\\_global\\_de\\_competitividad\\_2009\\_wef.pdf](http://www.cdc.gob.cl/wp-content/uploads/documentos/reporte_global_de_competitividad_2009_wef.pdf)
- Singh, V., Vinnicombe, S., & Johnson, P. (2001). Women directors on top UK boards. *Corporate Governance*, 9(3), 206-16.
- Smith-Hunter, A., & Leone, J. (2010a). Afro-Brazilian women entrepreneurs: characteristics, critical issues and current comments. *Research in Business and Economics Journal*, 2, 1-15.
- Smith-Hunter, A., & Leone, J. (2010b). Evidence on the characteristics of women entrepreneurs in Brazil: An empirical analysis. *International Journal of Management and Marketing Research*, 3(1), 85-102.
- Snider, L., Cabrejos, C., Huayllasco, E., Trujillo, J., Avery, A., & Ango, H. (2004). Psychological assessment for victims of violence in Perú: The importance of local participation. *Journal of Biosocial Science*, 36, 389-400.
- Staub, E. (2003). Notes on Cultures of Violence, Cultures of Caring and Peaces, and Fulfillment of Basis Human Needs. *Political Psychology*, 24 (1), 1-21.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. London, UK: Routledge.
- Terjesen, S., & Amorós, J. E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development. *European Journal of Development Research*, 22(3), 313-330.
- Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 287-301.

- UNESCO. (2008). *Los aprendizajes de los estudiantes de América Latina y el Caribe: Primer reporte de los resultados del Segundo Estudio Regional Comparativo y Explicativo*. OREALC/UNESCO. Recuperado a partir de <http://unesdoc.unesco.org/images/0016/001606/160660s.pdf>
- USAID. (2012). *El Salvador: Evaluación de la Educación Superior y recomendaciones*. Recuperado a partir de [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/pa00hx9k.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pa00hx9k.pdf)
- Van Praag, C. M. (2003). Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*, 21(1), 1-17.
- Vidal, R. (2008). Latinoamericanos: ¿emprendedores competitivos?. *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(2), 126-139.
- Weeks, J. R., & Seiler, D. (2001). *Women's entrepreneurship in Latin America: An exploration of current knowledge*. Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <http://publications.iadb.org/handle/11319/5065>
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293-309.
- Westhead, P., & Cowling, M. (1995). Employment change in independent owner-managed high-technology firms in Great Britain. *Small Business Economics*, 7(2), 111-140.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- Woodside, A. G. (2012). Proposing a new logic for data analysis in marketing and consumer behavior: case study research of large-N survey data for estimating algorithms that accurately profile X (extremely high-use) consumers. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 22(4), 277-289.

# **D – CONCLUSIONES**

## **9. Conclusiones y recomendaciones**

### **9.1 Conclusiones**

Bajo el paradigma del DHS, el individuo se convierte en actor de su propio desarrollo y por tanto juega un papel fundamental para expandir sus libertades y capacidades de manera equitativa y sostenible. En esta línea, las estrategias de DEL identifican a los emprendedores como agentes necesarios para alcanzar el desarrollo económico y social de un territorio. Los emprendedores dependen de sus capacidades y recursos para que su negocio prospere, pero también del entorno en el que se desenvuelve su actividad.

Así pues, esta tesis se ha centrado en analizar las barreras al emprendimiento en El Salvador, tratando tanto las capacidades y recursos propios del emprendedor, como los condicionantes de su entorno. Entre los factores ambientales, se ha prestado especial atención a la inseguridad ciudadana ya que en El Salvador los índices de inseguridad ciudadana han aumentado rápidamente en los últimos años, convirtiéndose en 2009 en el país más violento del mundo con tasas de homicidios superiores a las de Irak según la Secretaría de la Declaración de Ginebra (2011). En este contexto, la inseguridad ciudadana ha sido señalada como un factor ambiental que puede condicionar la realización de las actividades humanas dentro de un territorio y por tanto podría afectar al correcto desarrollo de un tejido productivo competitivo e innovador.

La literatura relacionada destaca al respecto que altos índices de violencia presentan efectos directos e indirectos sobre el emprendimiento.

Los efectos directos sobre el emprendimiento se derivan del aumento de costes en inversiones en seguridad privada, de las pérdidas extraordinarias ocasionadas por robos, asalto o extorsiones, de las mermas de productividad tanto de trabajadores como de las empresas, y del freno a la creatividad y la actitud emprendedora.

Por su parte, los efectos indirectos provienen de dos fuentes:

1. La reducción de los presupuestos disponibles para fomentar el emprendimiento debido a los altos niveles de inversión en Sanidad, Cuerpos de Seguridad del Estado (Policía y Ejército) e instituciones de Justicia, y
2. La disminución de la demanda agregada del país derivada del descenso de la demanda interna a causa de la reducción del PIB y del aumento de la tasa de desempleo, y

la disminución de la demanda externa vía reducción de la inversión extranjera, del turismo y de las exportaciones.

La literatura también destaca otras barreras al emprendimiento que pueden existir en un país con las características de El Salvador. De esta manera resaltan las barreras socioeconómicas, como las formadas por la educación, el entorno social, el entorno cultural, la coyuntura económica y el acceso a financiación; las barreras políticas, entendidas como la falta de implementación por parte de la administración de herramientas que favorecen la creación de actividades emprendedoras, tales como las políticas de apoyo al emprendimiento y a la innovación (vía financiación y asesoría), la regulación e impuestos dirigidos al emprendedor y las políticas de seguridad ciudadana. En este último caso, se han identificado dos dimensiones de la inseguridad ciudadana: objetiva y subjetiva.

Finalizada la revisión bibliográfica, el primer objetivo planteado ha sido clasificar las principales barreras a las que se enfrentan los emprendedores salvadoreños en función del impacto que tienen sobre su actividad. Para ello se contactó con un panel de expertos en emprendimiento formado por altos cargos de instituciones salvadoreñas como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) de El Salvador, la Universidad Centro Americana “José Simeón Cañas” (UCA), la Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES) y la Asociación Intersectorial para el Desarrollo Económico y el Progreso Social (CIDEP).

Los datos recogidos mediante encuesta se analizaron siguiendo un Proceso Analítico Jerárquico-AHP y los resultados mostraron que las tres barreras más importantes a las que se enfrenta un emprendedor en El Salvador son, por orden de importancia: su nivel de educación, su entorno social (la cantidad de sus contactos y el potencial que le ofrecen) y la inseguridad ciudadana del territorio donde lleva a cabo su actividad. Efectivamente, los dos componentes de la inseguridad ciudadana (inseguridad subjetiva e inseguridad objetiva) suponen importantes barreras para los emprendedores salvadoreños aunque el componente subjetivo tiene mucho más peso, lo que demuestra que las barreras derivadas de la percepción de inseguridad de los emprendedores son más importantes que las derivadas de los datos objetivos de inseguridad.

Estos resultados están en línea con los del Enterprise Survey del Banco Mundial (2010a) que igualmente destacan la importancia de la violencia como obstáculo al que se

enfrentan las empresas en el país, resaltando, además, la importancia de la Educación como principal barrera al emprendimiento.

Debido a que El Salvador tiene la tasa de fracaso empresarial más alta de Latino América (Sánchez-Masferrer, 2013), el segundo objetivo de esta tesis ha sido identificar las causas del fracaso empresarial entre los emprendedores en *fase temprana*-TEA en El Salvador para establecer relaciones causa efecto que permitan explicar este fenómeno. Con este fin, se ha procedido al análisis de la base de datos del *Global Entrepreneurship Monitor*-GEM 2012 de El Salvador utilizando las respuestas de la *Encuesta de Población Adulta*-APS que hacían referencia a las siguientes características del emprendedor naciente: la edad, el género, su nivel educativo, el tipo de asesoramiento que ha tenido y el grado de innovación que aportan sus productos/servicios al mercado.

Tras aplicar un Análisis Comparativo Cualitativo-QCA en su variante Crisp Set, los resultados mostraron que el uso de asesoramiento profesional es un facilitador para la supervivencia del proyecto emprendedor en El Salvador. Así, se ha observado que las empresas que no hacen uso de este tipo de asesoramiento y sólo se guían por la información de amigos y familiares (asesoramiento informal), tienden al fracaso. Así pues, ya sea porque no existen suficientes entidades que ofrecen asesoramiento profesional, o porque los emprendedores no conocen su existencia o no confían en ellas, parece importante que se facilite y estimule el uso de este tipo de asesoramiento. De la misma forma se señala el nivel educativo del emprendedor como un factor fundamental para el éxito empresarial. Es interesante destacar que el hecho de ofrecer productos y/o servicios innovadores al mercado, pese a ser un facilitador, no es, sin embargo, condición suficiente para asegurar el éxito de los proyectos emprendedores en fase temprana de El Salvador.

En el marco del DHS, y con el objetivo de convertirse en economías basadas en el conocimiento y la innovación, resulta necesario el fomento de actividades emprendedoras con alto valor añadido, generadoras de innovación y creadoras de empleo. En esta línea, el tercer objetivo de este estudio ha sido identificar cuáles son las variables del perfil del emprendedor de El Salvador que facilitan el desarrollo de empresas de alto potencial, y contrastar si los altos índices de inseguridad ciudadana son un freno para la aparición de este tipo de empresas, tan beneficiosas para el desarrollo económico y social de un territorio.

Con este propósito, se han analizado las respuestas obtenidas en la APS del GEM 2014 para El Salvador, que hacen referencia a la edad del emprendedor, su género, su

motivación para emprender, su nivel educativo y su percepción de inseguridad ciudadana (inseguridad subjetiva).

De la misma manera, se ha creado una variable llamada *High Potential Firm-HPF* que mide el potencial de cada empresa en función de los criterios de Autio (2003), utilizando para ello las respuestas a las preguntas del GEM que hacen referencia a la introducción de productos/servicios innovadores al mercado, a la tecnología que usa la empresa, a la orientación al mercado global y a las previsiones de creación de puestos de trabajo. En este paso, se detectó que existe un número muy reducido de HPF en El Salvador. A estos datos se aplicó un Análisis Comparativo Cualitativo (QCA) en su variable Fuzzy set y los resultados mostraron que el emprendedor que tiene como motivación aprovechar oportunidades de mercado es más proclive a generar empresas de alto potencial. Efectivamente, aprovechar oportunidades de mercado va muy ligado a ofrecer productos/servicios nuevos en el mercado y al uso de tecnología moderna. Se observa asimismo que los emprendedores que presentan un alto nivel educativo también tienen mayor probabilidad de poner en marcha una HPF, lo que está totalmente en línea con la teoría de las economías basadas en el conocimiento y las economías emprendedoras que señalan que los recursos humanos cualificados generan emprendimiento de mejor calidad.

Los resultados también destacan el potencial femenino desaprovechado en lo que respecta a la creación de proyectos emprendedores de alto potencial, ya que se observan algunas relaciones entre el género del emprendedor y la creación de HPF. De esta manera, los bajos índices de emprendimiento femenino en el país suponen un potencial desaprovechado, lo que se alinea totalmente con la literatura que afirma que el emprendimiento femenino, particularmente cuando se centra en actividades de alto valor añadido, es fundamental para el progreso social y económico de países en desarrollo.

Finalmente, cabe señalar que la variable inseguridad, como factor del entorno y medida en su variable subjetiva, tiene una fuerte incidencia negativa en el proceso de creación de este tipo de empresas.

Ha sido también revelador observar que el número de empresas en el país que pueden denominarse *High Potential Firms-HPF* es casi inexistente. En este caso, la falta de HPF se explica porque El Salvador se encuentra en la etapa de desarrollo basada en la eficiencia - *efficiency-driven stage* (López et al., 2006) y por tanto no ha alcanzado aún la frontera tecnológica necesaria para crear HPF. Este hecho subraya la urgencia de fomentar la

creación de proyectos emprendedores con alto potencial en el marco de las economías basadas en el conocimiento y la innovación con el objetivo último de alcanzar altos niveles de DHS en el país.

Tras conocer estos resultados se concluye que la inseguridad ciudadana tiene importante incidencia sobre el emprendimiento en El Salvador, aportando algo de luz en la literatura sobre los efectos de este fenómeno a nivel micro (Brück et al., 2013). Concretamente, tras recopilar los efectos indirectos y directos de la inseguridad sobre el emprendimiento en la revisión de la literatura, tanto los expertos como las bases de datos GEM señalan que la inseguridad, en su componente subjetivo, tiene una fuerte influencia sobre la actividad emprendedora, más incluso que la propia inseguridad objetiva.

Esto implica que las percepciones de seguridad o inseguridad que tengan los emprendedores tendrán mayor influencia en el emprendimiento que los datos objetivos sobre inseguridad reflejados en las tasas de homicidios. En el caso salvadoreño, estas conclusiones ofrecen implicaciones muy relevantes porque las encuestas de victimización muestran que los emprendedores, y la ciudadanía en general, tienen un grado de inseguridad subjetiva muy superior a los niveles de inseguridad objetiva existentes. De esta manera, las consecuencias negativas que genera la inseguridad ciudadana sobre la actividad emprendedora en este país podrían ser incluso mayores.

Estas pruebas empíricas señalan que altos niveles de inseguridad ciudadana presentes en un territorio afectan a la cantidad y a la calidad de su tejido empresarial y por tanto son un freno para el desarrollo económico y social. En consecuencia, se puede afirmar que la inseguridad ciudadana es más que una merma del bienestar de los habitantes de El Salvador: es un freno para el correcto desarrollo del país.

Tal y como indica la revisión de las principales políticas de fomento del emprendimiento en El Salvador realizada en el marco conceptual, el problema de la inseguridad se está abordando como un problema ambiental que afecta a todas las actividades en general, pero se están descuidando sus efectos directos sobre los emprendedores.

Esta situación de falta de medidas concretas que subsanen los efectos perversos sobre el emprendimiento, condena a los emprendedores a sufrir las consecuencias de la inseguridad ciudadana hasta que se reduzcan sustancialmente los índices de violencia, lo que ocurriría, en el mejor de los casos, en el largo plazo.

Sin embargo, esta tesis permite argumentar que si se implementan políticas concretas dirigidas a reducir los efectos directos sobre los emprendedores en el corto plazo y medio plazo, los niveles de DHS podrían mejorar considerablemente. En este sentido, la Figura 25 ilustra la relación positiva que existe entre la seguridad del territorio donde se lleva a cabo la actividad emprendedora y su repercusión sobre el nivel de desarrollo.

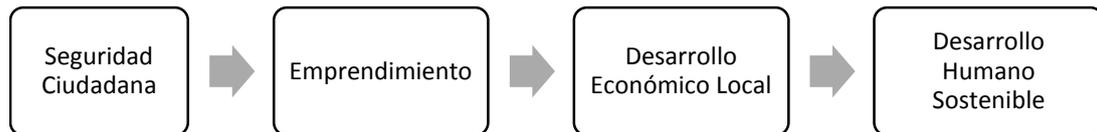


Figura 25. Inseguridad Ciudadana como freno al Desarrollo Humano Sostenible. Elaboración propia.

Finalmente cabe resaltar que la inseguridad ciudadana no es solo una causa que explica los bajos niveles de desarrollo de un territorio, sino también una consecuencia del mismo. Así pues, en un territorio con altos índices de inseguridad ciudadana puede ponerse en marcha un *círculo perverso* en el que se perpetúan los bajos niveles de desarrollo a causa de la violencia existente como muestra la Figura 26.

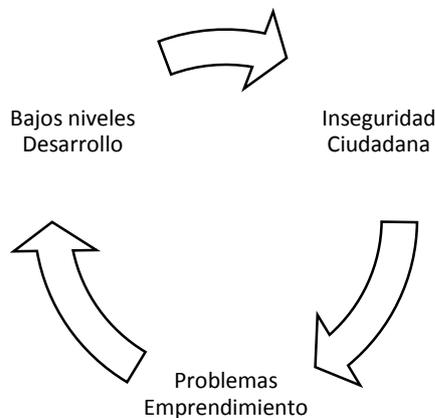


Figura 26. Círculo perverso de la Inseguridad Ciudadana. Elaboración propia.

En este círculo perverso los individuos en situación más vulnerable se incorporan a las *maras* alimentando la inseguridad ciudadana, generando en consecuencia barreras al emprendimiento que desencadenaran frenos para el desarrollo del territorio, lo que obligará a más gente vulnerable a incorporarse a su vez a las *maras*. Esta reflexión refuerza el carácter urgente de la aplicación de medidas concretas como las expuestas con anterioridad.

De la misma manera, también se concluye que la principal barrera para la puesta en marcha y la supervivencia de los proyectos emprendedores en fase temprana es el nivel educativo del emprendedor. Efectivamente, esta barrera afecta de forma directa a la calidad del emprendimiento, frenando la creación de empresas de alto potencial. El Salvador tiene una población poco cualificada en general y poco especializada en particular. A estos datos se suma que la Educación Superior se caracteriza por su baja calidad – métodos y programas desactualizados y docentes poco cualificados – y su baja pertinencia que se refleja en las tensiones entre los sistemas educativo y de trabajo, con consecuencias especialmente graves para la movilidad social de las jóvenes generaciones.

El Salvador no debe contentarse con mantener la calidad de su tejido productivo actual, caracterizado por los altos niveles de emprendimiento por necesidad, sino que se deben implementar políticas estratégicas que pongan al país en la senda del desarrollo basado en el conocimiento y la generación de innovaciones. Efectivamente, en el marco de las economías del conocimiento, la formación de los recursos humanos es un pilar fundamental para alcanzar el desarrollo de un territorio.

De este modo, un país con recursos humanos cualificados y formados conforme a las necesidades del territorio, genera un tejido productivo que no solo satisface las necesidades de su población de una manera eficaz y eficiente, sino que además genera innovaciones que suponen mejoras en el bienestar general y que hace a las empresas más competitivas en los mercados. Este tipo de empresas, de alto potencial, desarrollan actividades de alto valor añadido y que son difícilmente imitables por lo que sus ventajas competitivas aumentan generando a medio plazo puestos de trabajo bien remunerados.

En esta línea, el sistema educativo salvadoreño debería rediseñarse para que los estudiantes adquieran capacidades concretas en cada ciclo que les permitan formar parte de la sociedad del conocimiento. En lo que respecta a la Educación Superior<sup>57</sup>, es muy importante que se haga un esfuerzo en mejorar la calidad de la enseñanza mediante la actualización de los programas, la formación de los profesores y la implementación de técnicas pedagógicas más eficaces. De la misma manera, se tiene que mejorar la pertinencia de la oferta educativa para que coincida con las necesidades del territorio.

---

<sup>57</sup> Fruto de esta investigación se ha publicado el artículo titulado *Higher Education in El Salvador: Pertinence and Education for Entrepreneurship* (Pinazo-Dallenbach & Tutistar-Rosero, 2015), que plantea la mejora de la pertinencia de la oferta de Educación Superior y la implantación de un módulo de Educación para el Emprendimiento, de carácter obligatorio en todas las áreas de formación superior para que los universitarios desarrollen sus aptitudes y actitudes emprendedoras. Ver Anexo V.

Por último, y dadas las características concretas del mercado de trabajo del país, sería recomendable que se implementaran medidas para facilitar la inserción laboral de los universitarios mediante el emprendimiento por oportunidad.

La revisión de la literatura previa a la investigación empírica y los resultados de esta tesis también dejan constancia del potencial emprendedor femenino. Las mujeres en general y especialmente las que viven en países con menores índices de desarrollo humano, deben empoderarse para ser actoras clave en el proceso de desarrollo de esos territorios. En el caso de El Salvador, es labor de las instituciones que se empodere a las mujeres para que puedan poner en marcha proyectos emprendedores no solo de supervivencia, sino que sobre todo, sean proyectos enfocados a aprovechar oportunidades de mercado. En este campo la educación de la ciudadanía y la formación de los jóvenes son clave, como también lo es, la puesta en marcha de planes nacionales de fomento del emprendimiento femenino que incluyan asesoramiento y facilidades de financiación.

## 9.2 **Recomendaciones**

La literatura afirma que las políticas de fomento del emprendimiento no responden a una receta universal que pueda aplicarse de igual forma en todos los territorios (Lundström & Stevenson, 2002; Acs & Szerb, 2007; Rodrik, 2007; Schott & Jensen, 2008; Boettke & Coyne, 2009; Henrekson & Stenkula, 2010). Cada territorio se desarrolla en unas circunstancias concretas que afectan directa o indirectamente a la actividad emprendedora. Además, es de gran importancia interiorizar que una sola acción no será suficiente para implementar una política de emprendimiento eficaz, se requiere de un conjunto de medidas combinadas y estratégicamente planificadas para alcanzar los objetivos deseados. Así mismo, es importante entender que las políticas implementadas mostrarán resultados a medio / largo plazo ya que raramente muestran resultados a corto plazo a causa de la inercia cultural y/o de los costes de transacción y cambio en el territorio. Siendo que la falta de estudios sobre el emprendimiento en la región LAC ha sido una de las motivaciones para realizar la presente tesis, se formulan las siguientes recomendaciones para los *policy makers* de El Salvador y países que tengan condiciones similares.

- Desarrollar un sistema educativo de calidad, que se adecúe a las necesidades del territorio y al cual puedan acceder todos los habitantes de El Salvador sin ningún tipo de discriminación. A este respecto, las instituciones educativas deberían garantizar el acceso

universal a la educación, pero también facilitar mediante programas específicos la realización de los estudios para disminuir los altos índices de fracaso. De la misma manera, actualizar los programas docentes y las técnicas pedagógicas aumentarían la calidad de la enseñanza impartida. Así mismo, generar competencias como el espíritu emprendedor e innovador deben ser prioridades<sup>58</sup>.

- Facilitar e incentivar el asesoramiento profesional para los emprendimientos mediante la creación de polos tecnológicos, institutos tecnológicos, el fomento de alianzas público-privadas y la creación de *spin offs* en las universidades salvadoreñas. De esta manera se favorecería el emprendimiento innovador y con alto valor añadido, así como el emprendimiento por oportunidad.

- Incentivar la movilidad social y mejorar el entorno social del emprendedor con medidas que faciliten el acceso de todos los salvadoreños a las mismas oportunidades. De esta manera y siguiendo las teorías de la meritocracia, cualquier emprendedor podría poner en marcha su proyecto emprendedor sin importar su origen social. De la misma manera, deberían desaparecer las redes clientelares mediante las cuales sólo ciertos ciudadanos tienen información necesaria para poder poner en marcha ciertas actividades emprendedoras.

- La creación de programas específicos de formación en emprendimiento para mujeres, así como programas de fomento del emprendimiento femenino que apoyen en el acceso a la financiación y a la consultoría especializada. De esta manera se aprovecharía el potencial emprendedor femenino mediante el emprendimiento por oportunidad. Este potencial está siendo desaprovechado y puede suponer un gran aporte al desarrollo económico social del país, por lo que la implementación de programas de sensibilización de la ciudadanía sobre este tema también es recomendable.

- Con el objetivo de acabar en el largo plazo con las causas que están en la raíz de la aparición de las *maras*: el apoyo a las familias desestructuradas, facilitar la inserción laboral de los jóvenes, la disminución de la exclusión social, la mejora de la movilidad social y la educación de calidad universal son elementos que podrían ayudar de manera significativa a disminuir los altos índices de inseguridad objetiva. Paralelamente, la inseguridad subjetiva, fuertemente ligada a la inseguridad objetiva, se vería disminuida. Sin embargo, también se recomienda facilitar el apoyo psicológico a las víctimas de la violencia

---

<sup>58</sup> Ver Anexo V, artículo de Pinazo-Dallenbach & Tutistar-Rosero, 2015

y miembros de su entorno cercano ya que también ayudaría a disminuir el estado de inseguridad subjetiva existente.

- Es importante que, mientras que las instituciones públicas ponen en marcha las recomendaciones del punto anterior que tendrían efectos a largo plazo, se apliquen programas de protección del empresario para poder mitigar a corto y medio plazo los efectos directos que suponen los altos índices de inseguridad (inversiones en seguridad, pérdidas por robos asaltos o extorsiones, mermas de la productividad, disminución de la actitud emprendedora y de la creatividad, etc...). Estos programas podrían centrarse en la creación de zonas seguras para la actividad empresarial con mayor presencia de fuerzas de seguridad y personal especializado en la problemática. De esta manera, también se ayudaría a disminuir la violencia en el territorio ya que más emprendedores serían exitosos y por tanto menos gente tendría que recurrir a las *maras* para mejorar sus condiciones de vida. En esta línea cabe recalcar que es necesario implementar políticas de acción directa contra los efectos negativos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento, combinándolas con las políticas de acción transversal que actualmente se están implementando. La visión actual de la inseguridad ciudadana como un factor ambiental general no permite el correcto desarrollo de la actividad emprendedora en el territorio. No es eficaz esperar a que desaparezca el problema de la inseguridad ciudadana para que los emprendedores puedan operar en mejores condiciones: las instituciones deben implementar programas de reducción de los efectos directos de la inseguridad sobre los empresarios para que el tejido productivo se vaya desarrollando correctamente y facilite el DEL.

- Finalmente, cabe resaltar que el emprendimiento también puede ser parte de la solución al problema de la inseguridad. Solucionar el problema vía emprendimiento puede funcionar, siempre y cuando el proceso se lleve a cabo de manera estratégica puesto que una de las causas de la aparición de las *maras* es la alta tasa de desempleo juvenil. En alguna ocasión los propios líderes de las pandillas han declarado que disolverían sus organizaciones si se crearan puestos de trabajo dignos para sus integrantes. Consecuentemente, la última recomendación de esta tesis es la implementación de programas de inserción laboral de los jóvenes salvadoreños ya sea vía el autoempleo o facilitando su contratación mediante estímulos a las empresas.

### 9.3 Limitaciones

La primera limitación a la que se ha enfrentado la presente investigación ha surgido desde las primeras fases de estudio. La escasez de literatura científica que abarque el tema de la inseguridad y el emprendimiento ha tenido que ser compensada con la revisión de informes de organismos internacionales de alto prestigio como Naciones Unidas, Banco Mundial o Banco Interamericano de Desarrollo. De la misma manera, esta limitación se ha encontrado cuando se ha procedido a profundizar en las características propias de la región latinoamericana respecto a ciertos conceptos que sí que han sido ampliamente tratados en la literatura científica. La falta de investigación relacionada con esa región también ha sido compensada con la revisión de informes de organismos internacionales.

Desde el punto de vista metodológico, la principal limitación ha sido adaptarse a la base de datos GEM para cumplir los objetivos propuestos. Esta base de datos se ha elegido debido al reconocimiento del que cuenta entre la comunidad científica por su método de muestreo que permite generalizar los resultados obtenidos sobre el universo estudiado, en este caso los emprendedores de El Salvador. Sin embargo, al ser una base de datos ya diseñada, existen fenómenos que no se han podido incluir en los estudios empíricos como es el caso de la financiación como barrera al emprendimiento. Pese a que la literatura indica que esta barrera es una de las principales a las que se enfrentan los emprendedores latinoamericanos, no ha podido contrastarse en el caso de El Salvador debido a problemas en la recolección de los datos de ambas bases de datos (2012 y 2014).

De la misma manera, los resultados obtenidos y las conclusiones subyacentes no son extrapolables al conjunto de países de la región LAC. Es necesario utilizar estas conclusiones como guías o preceptos que ayuden a futuras investigaciones, pero dada la importancia del entorno concreto sobre la actividad emprendedora de un territorio, sólo deberían aplicarse en territorios muy similares como, en este caso, serían los países vecinos de Centroamérica.

### 9.4 Trabajo futuro

En línea con la principal limitación a la que se ha enfrentado esta investigación, en futuras investigaciones debería introducirse la variable *acceso a financiación* para medir su incidencia sobre el emprendimiento y la supervivencia de los proyectos emprendedores en fase temprana. De esta manera se debería investigar la naturaleza de los recursos financieros

con los que han contado los emprendedores en El Salvador según su naturaleza informal (ahorros, amigos y familiares) o formal (bancos y otros actores formales).

De la misma manera que se ha realizado esta investigación en El Salvador, debería replicarse en países vecinos con altos índices de inseguridad ciudadana derivada de la existencia de pandillas, para poder encontrar similitudes o diferencias. En países como Honduras o Guatemala, el fenómeno de las *maras* se ha reproducido con el consecuente aumento de la inseguridad ciudadana. Así mismo, sería interesante llevar a cabo un estudio similar en otros países de la región LAC que sufren otro tipo de violencia como podría ser Colombia (dónde la violencia surge de un conflicto entre guerrilla, paramilitares y cuerpos y fuerzas de seguridad del estado) o México (dónde la violencia surge de los cárteles de la droga), para también comparar los resultados obtenidos.

# **E – BIBLIOGRAFÍA**

## 10. Bibliografía general

- Acevedo, C. (2008). Los costos económicos de la violencia en El Salvador. *América Latina Hoy*, 50, 71-88.
- Acosta, M., Sáenz, M., Gutiérrez, B., & Bermúdez, J. L. (2011). Sistema de Salud de El Salvador. *Salud Pública de México*, 53(2), 188-196.
- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.
- Acs, Z. J., & Armington, C. (2006). *Entrepreneurship, geography and American economic growth*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*, 28, 109-122.
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small business economics*, 32(1), 15-30.
- Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. F. (2008). What does “entrepreneurship” data really show?. *Small Business Economics*, 31(3), 265-281.
- AECID. (2012). *Marco de Asociación para el Desarrollo entre El Salvador y España 2010-2014*. San Salvador, El Salvador. Recuperado a partir de <http://www.aecid.org.sv/wp-content/uploads/2013/06/Marco-de-Asociaci%C3%B3n-2010-2014.pdf>
- Aghion, P. (2011). Industrial policy, entrepreneurship and growth. En D. B. Audstreich, O. Falck, S. Heblich, & A. Lederer (Eds.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 45-54). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Ahlstrom, D., Young, M. N., & Nair, A. (2003). Navigating China's feudal governance structures: Some guidelines for foreign enterprises. *SAM Advanced Management Journal*, 68(1), 4-13.
- Akehurst, G., Simarro, E., & Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance. *The Service Industries Journal*, 32(15), 2489-2505.
- Albuquerque, F. (2003). *Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local*. Madrid, España: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

- Albuquerque, F. (2004a). *El enfoque del desarrollo económico local. Desarrollo Económico Local y Empleabilidad*. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo. Recuperado a partir de [http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area\\_enfoque\\_del\\_0.pdf](http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area_enfoque_del_0.pdf)
- Albuquerque, F. (2004b). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171.
- Aldrich, H. E (2000). Entrepreneurial strategies in new organizational populations. *Entrepreneurship: The social science view*, 211-228.
- Aldrich, H. E, & Zimmer, C. (1986) Entrepreneurship through social networks. En: D. Sexton, & R. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship* (pp. 45-54). New York, NY: Ballinger.
- Alkire, S. (2003). *A Conceptual Framework for Human Security* (No. 2). Oxford, UK. Recuperado a partir de <http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/crisewps/workingpaper2.pdf>
- Allen, E., Elam, A., Langowitz, N., & Dean, M. (2008) *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007 Report on Women and Entrepreneurship*. Wellesley, MA: Center for Women's Leadership, Babson College. Recuperado a partir de [http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003\\_Eng.pdf](http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003_Eng.pdf)
- Allende, J. (1998). Lo local frente a la globalización. *Ecología Política*, 16, 119-132.
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Young, S. L. (2010). Debates in entrepreneurship: Opportunity formation and implications for the field of entrepreneurship. En Z.J. Acs, & D.B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 23-45). New York, NY: Springer.
- Álvarez, S., & Rettberg, A. (2008). Quantifying the economic effects of conflict: An Exploration of the Costs and the Studies on the Costs of the Colombian Armed Conflict. *Colombia Internacional*, (67), 14-37.
- Amorós, J. E., & Bosma, N. (2014). *Global entrepreneurship monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe*. Recuperado a partir de <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202013%20Global%20Report.pdf>

- Amorós, J. E., & Cristi, O. (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 381-399.
- Amorós, J. E., & Pizarro, O. (2007). Women entrepreneurship context in Latin America: An exploratory study in Chile. En: M.R. Markovic (Ed.), *The Perspective of Women's Entrepreneurship in the Age of Globalization* (pp. 107–126). Charlotte, NC: Information Age Publishing.
- Amorós, J. E., Fernández, C., & Tapia, J. (2012). Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 249-270.
- Anand, S., & Sen, A. K. (1994). *Human development Index: Methodology and Measurement. Human Development Report Office Occasional Papers*. New York, NY: United Nations Development Programme (UNDP). Recuperado a partir de [http://hdr.undp.org/en/media/HDI\\_methodology.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDI_methodology.pdf)
- Anckermann, S., Dominguez, M., Soto, N., Kjaerulf, F., Berliner, P., & Mikkelsen, E. (2005). Psycho-social Support to Large Numbers of Traumatized People in postconflict Societies: An Approach to Community Development in Guatemala. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 15, 136–152.
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2015). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*. (In Press)
- Arquero, A., Álvarez, M., & Martínez, E. (2009). Decision management making by AHP (Analytical Hierarchy Process) through GIS data. *IEEE Latin America Transactions*, 7(1), 101-106.
- Arriagada, I., & Godoy, L. (2000). Prevention or repression? The false dilemma of citizen security. *CEPAL review*. Recuperado a partir de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10743/70111136I\\_en.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/10743/70111136I_en.pdf?sequence=1)
- Arshed, N., Carter, S., & Mason, C. (2014). The ineffectiveness of entrepreneurship policy: is policy formulation to blame?. *Small Business Economics*, 43(3), 639-659.

- Asamblea Legislativa de El Salvador (2011). *Ley de Fomento de la Producción*. República de El Salvador. Recuperado a partir de <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-fomento-de-la-produccion>
- Asamblea Legislativa de El Salvador (2014). *Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. República de El Salvador. Recuperado a partir de <http://www.asamblea.gob.sv/eparlamento/indice-legislativo/buscador-de-documentos-legislativos/ley-de-proteccion-fomento-y-desarrollo-de-la-micro-y-pequena-empresa>
- Audretsch, D. B. (2003). Innovation and spatial externalities. *International Regional Science Review*, 26(2), 167-174.
- Audretsch, D. B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.
- Audretsch, D. B., & Acs, Z. J. (1994). New-firm startups, technology, and macroeconomic fluctuations. *Small Business Economics*, 6(6), 439-449.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and corporate change*, 10(1), 267-315.
- Autio, E. (2003). High-Potential Entrepreneurship in the Light of GEM Data. En M. Minniti, P. Arenius, W. D. Bygrave, E. Autio, J. H. Astrachan, S. A. Zahra, & S. Pramodita (Eds.), *The Entrepreneurial Advantage of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium* (pp. 1-29). New York, NY: Kauffman foundation.
- Autio, E. (2005). *GEM report on high-expectation entrepreneurship*. Wellesley MA: Babson College. Recuperado a partir de <http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2010/12/HEE-2005.pdf>
- Baba, V. V., & Hakem Zadeh, F. (2012). Toward a theory of evidence based decision making. *Management decision*, 50(5), 832-867.
- Bae, T. J., Qian, S., Miao, C., & Fiet, J. O. (2014). The Relationship Between Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Intentions: A Meta-Analytic Review. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(2), 217-254.

- Banco Mundial. (2010a). *Entreprise Survey 2010: El Salvador Country Profile 2010*. Recuperado a partir de <http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Profiles/English/El-Salvador-2010.pdf>
- Banco Mundial. (2010b). *Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina y el Caribe*. Washington D.C.: The World Bank.
- Banco Mundial. (2011a). *Crimen y Violencia en Centroamérica Un Desafío para el Desarrollo*. Recuperado a partir de [http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/FINAL\\_VOLUME\\_I\\_SPANISH\\_CrimeAndViolence.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/FINAL_VOLUME_I_SPANISH_CrimeAndViolence.pdf)
- Banco Mundial. (2011b). *Una (R)evolución de género en marcha. Ampliación de las oportunidades económicas para las mujeres en América Central. Revisión de la última década*. Recuperado a partir de <http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/Genderreport.pdf>
- Bates, T. (2002). Restricted access to markets characterizes women-owned businesses. *Journal of Business Venturing*, 17(4), 313-324.
- Baudeau, N. (1767). *Première Introduction à la Philosophie Économique*. Paris, Francia: P. Geuthner.
- Becker, G. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach. *The Journal of Political Economy*, (76), 169-217.
- Belcourt, M. (1991). From the frying pan into the fire: Exploring entrepreneurship as a solution to the glass ceiling. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 8(3), 49-55.
- Berger, B. (1991). *The Culture of Entrepreneurship*. San Francisco, CA: ICS Press.
- Berg-Schlosser, D., De Meur, G., Rihoux, B., & Ragin, C. C. (2009). Qualitative comparative analysis (QCA) as an approach. En B. Rihoux, & C.C. Ragin (Eds.) *Configurational comparative methods: Qualitative Comparative Analysis (QCA) and Related Techniques* (pp. 1-18). Sage Publications.
- Beristain, M., Giorgua, C., Páez, D., & Fernández, I. (1999). *Reconstruir el tejido social. Un enfoque crítico de la ayuda humanitaria*. Barcelona: Icaria Editorial / Antrazyt.

- Berkman, H. (2007). *Social exclusion and violence in Latin America and the Caribbean* (No. 613). Washington D.C. Recuperado a partir de [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1820903](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1820903)
- Berumen, S. A. & Llamazares, F. (2007). Usefulness of multiple criteria decision methods (such as AHP) in an environment with growing competitiveness. *Cuadernos de Administración*, 20(34), 65-87.
- Bettencourt, L., Ostrom, A., Brown, S., & Roundtree, R. (2002) Client co-production in KIBS. *California Management Review*, 44, 100-128.
- Beugelsdijk, S., & Noorderhaven, N. (2004). Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions. *The Annals of Regional Science*, 38(2), 199-218.
- BID. (2014a). *IDB's Response to Key Challenges in Citizen Security, 1998-2012*. Recuperado a partir de [https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6378/cv2014Cover\\_Spanish.pdf?sequence=2](https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6378/cv2014Cover_Spanish.pdf?sequence=2)
- BID. (2014b). *BID: Estrategia de país con El Salvador 2010-2014*. Recuperado a partir de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35283194>
- Birch, D. (1979). *The Job Generation Process*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.
- Birch, D., Haggerty, A. & Parsons, W. (1997). *Who's Creating Jobs?* Cambridge, MA: Cognetics.
- Blanco, L., & Grier, R. (2009). Long live democracy: the determinants of political instability in Latin America. *Journal of Development Studies*, 45(1), 76-95.
- Block, J. H., Thurik, R., & Zhou, H. (2013). What turns knowledge into innovative products? The role of entrepreneurship and knowledge spillovers. *Journal of Evolutionary Economics*, 23(4), 693-718.
- Boettke, P. J., & Coyne, C. J. (2009). Context Matters: Institutions and Entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5(3), 135-209.
- Boisier, S (1999). El desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico. *Estudios Sociales*, 7, 1-13.

- Boisier, S. (1997). El vuelo de una cometa: una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. *Revista de estudios regionales*, 48, 41-80.
- Borja, J., & Castells, M. (1997). *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Barcelona, España: Editorial Taurus.
- Bosma, N., & Levie, J. (2010). *Global entrepreneurship monitor, 2009 global report*. Wellesley, UK: Babson College.
- Bosma, N., Jones, K., Autio, E., & Levie, J. (2008). *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report*. Londres, UK: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N., Stam, E., & Wennekers, S. (2014). Intrapreneurship versus entrepreneurship in high and low income countries. En R. Blackburn, F. Delmar, A. Fayolle, & F. Welter (Eds.), *Entrepreneurship, People And Organisations. Frontiers in European Entrepreneurship Research* (pp. 94-115). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Bourguignon, F. (2001). Crime as a social cost of poverty and inequality: A review focusing on developing countries. En S. Yusuf, S. Evenett, & W. Wu (Eds.), *Facets of Globalization: International and Local Dimensions of Development* (pp. 171-192). Washington D.C.: Banco Mundial.
- Bowen, D. D., & Hisrich, R. D. (1986). The female entrepreneur: A career development perspective. *Academy of management review*, 11(2), 393-407.
- Brass, D. J. (1992.) Power in organizations: A social network perspective. *Research in Political Sociology*, 4, 295-323.
- Braumoeller, B. F., & Goertz, G. (2000). The methodology of necessary conditions, *American Journal of Political Science*, 44, 844-858.
- Braunerhjelm, P. (2011). Entrepreneurship, innovation and economic growth: interdependencies, irregularities and regularities. En D. B. Audretsch, O. Falck, S. Heblich, & A. Lederer (Eds.), *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 161-213). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Briceño-León, R., & Zubillaga, V. (2002). Violence and globalization in Latin America. *Current Sociology*, 50(1), 19-37.

- Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. En C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. G. Vesper (Eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 39-57). Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Bruce, D. (1999). Do husbands matter? Married women entering self-employment. *Small Business Economics*, 13(4), 317-329.
- Brück, T., Naudé, W., & Verwimp, P. (2013). Business under Fire Entrepreneurship and Violent Conflict in Developing Countries. *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), 3-19.
- Bruhn, M. (2009). *Female-Owned Firms in Latin America: Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth* (No. 5122). Recuperado a partir de [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1503816](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1503816)
- Brundland, G. H. (1987). *Report of the World Commission on environment and development: our common future*. United Nations. Recuperado a partir de <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>
- Brush, C. G., & Cooper, S. Y. (2012). Female entrepreneurship and economic development: An international perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 1-6.
- Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2006). Introduction: The Diana Project International. En C. Brush, N. M. Carter, E. J. Gatewood, P. G. Greene, & M. M. Hart (Eds.), *Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses* (pp.3-22). Cheltenham and Northampton, MA: Edward Elgar.
- Brush, C. G., Duhaime, I. M., Gartner, W. B., Stewart, A., Katz, J. A., Hitt, M. A., & Venkataraman, S. (2003). Doctoral education in the field of entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 309-331.
- Bruton, G. D., & Ahlstrom, D. (2003). An institutional view of China's venture capital industry: Explaining the differences between China and the West. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 233-259.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Puky, T. (2009). Institutional differences and the development of entrepreneurial ventures: A comparison of the venture capital

- industries in Latin America and Asia. *Journal of International Business Studies*, 40(5), 762-778.
- Buendía-Martínez, I., & Carrasco, I. (2013). Mujer, actividad emprendedora y desarrollo rural en América Latina y el Caribe. *Cuadernos de desarrollo rural*, 10 (72), 21-45.
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Busenitz, L. W., West, G. P., Shepherd, D., Nelson, T., Chandler, G. N., & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Journal of management*, 29(3), 285-308.
- Busso, M., Bassi, M., Urzúa, S., & Vargas, J. (2012). *Disconnected: Skills, Education and Employment in Latin America*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- CAF. (2010). *Desarrollo Local: hacia un nuevo protagonismo de las ciudades y regiones*. Caracas, Venezuela: Norma Color Panamá. Recuperado a partir de <http://www.caf.com/media/3828/RED2010.pdf>
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en general*. New York, NY: August M. Kelly Publishers.
- Caramani, D. (2008). *Introduction to the comparative method with Boolean algebra (Vol. 158)*. Sage publications. Recuperado a partir de <https://uk.sagepub.com/en-gb/eur/introduction-to-the-comparative-method-with-boolean-algebra/book227076>
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2002). Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996. *Small business economics*, 19(3), 271-290.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Cheltenham, UK: Edwar Elgar.
- CEPAL. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. CEPAL. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/5818>
- CEPAL. (2013). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2013*. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/4/50484/EEE-ElSalvador.pdf>
- Chaston, I., & Scott, G. J. (2012). Entrepreneurship and open innovation in an emerging economy. *Management Decision*, 50(7), 1161-1177.

- Choi, N., & Majumdar, S. (2014). Social entrepreneurship as an essentially contested concept: Opening a new avenue for systematic future research. *Journal of Business Venturing*, 29(3), 363-376.
- Chorro, M. (2010). *Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: El caso de El Salvador*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5203/S1000477\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5203/S1000477_es.pdf?sequence=1)
- Coffey, W. J., & Polèse, M. (1985). Local development: Conceptual bases and policy implications. *Regional studies*, 19(2), 85-93.
- Coleman, S. (2000). Access to capital and terms of credit: A comparison of men and women-owned small businesses. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 37-52.
- Collier, D. (1993). The comparative method. En A.W. Finifter (Ed.), *Political science: the state of discipline II* (pp. 105-119). Washington D.C.: American Political Science Association.
- CONAMYPE. (2014). *Política Nacional de Emprendimiento*. San Salvador, EL Salvador: República de El Salvador. Recuperado a partir de <https://www.conamype.gob.sv/phocadownload/politica%20de%20emprendimiento%20con%20rebase.pdf>
- Cooper, A. C., Folta, T. B., & Woo, C. (1995). Entrepreneurial information search. *Journal of Business Venturing*, 10(2): 107–120.
- Couto, V., Mani, M., Sehgal, V., Lewin, A. Y., Manning, S., & Russel, J. W. (2008). *Offshoring 2.0: contracting knowledge and innovation to expand global capabilities*. Durham, NC: Duke CIBER.
- Crenshaw, M. (2004). The psychology of political terrorism. En J. T. Jost, & J. Sidanius (Eds.), *Political psychology: key readings*. (pp.411-431). New York, NY: Psychology Press.
- Crespi, G., Fernández-Arias, E., & Stein, E. (2014). *Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation*. Washington, D.C.: Palgrave Macmillan.
- Cromie, S., & Birley, S. (1991). Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, 7 (3), 237-251.

- Cruz, J. M. & Portillo, N. (1998). *Solidaridad y violencia en las pandillas del Gran San Salvador. Más allá de la vida loca*. San Salvador: UCA Editores.
- Cruz, J. M. (2006). *Maras y pandillas en Centroamérica: Las respuestas de la sociedad civil organizada*. San Salvador: UCA Editores.
- Cuervo González, L. M. (1998). Desarrollo Económico local: leyendas y realidades. *Territorios*, 1, 9-24.
- Cuervo, A., Ribeiro, D., & Roig, S. (2007). *Entrepreneurship: concepts, theory and perspective*. New York, NY: Springer.
- Danis, W. M., De Clercq, D., & Petricevic, O. (2011). Are social networks more important for new business activity in emerging than developed economies? An empirical extension. *International Business Review*, 20(4), 394-408.
- Davidsson, P. (2005). *Researching entrepreneurship*. New York, NY: Springer Science & Business Media, Inc.
- de Arruda, M. C. (2009). Ethics and corporate social responsibility in latin american small and medium sized enterprises: Challenging development. *African Journal of Business Ethics*, 4(2), 37-47.
- de Oliveira, O., & Roberts, B. (1994). The many roles of the informal sector in development: evidence from urban labor market research, 1940–1989. En C. A. Rakowski (Ed.), *Contrapunto: the Informal Sector Debate in Latin America* (pp. 51-71). Albany, NY: State University of New York Press.
- de Soto, H. (1989). *The Other Path: the Invisible Revolution in the Third World*. New York, NY: Harper & Row.
- de Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451-460.
- Den Hertog, P., Van der Aa, W., & de Jong, M. W. (2010). Capabilities for managing service innovation: towards a conceptual framework. *Journal of Service Management*, 21(4), 490-514.

- Diaz, C., Urbano, D., & Hernandez, R. (2005): Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 11(3), 209-230.
- DIGESTYC. (2012). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2011*. San Salvador, El Salvador: República de El Salvador. Recuperado a partir de [http://www.digestyc.gob.sv/phocadownload/DIVISION\\_DE\\_ESTADISTICAS\\_SOCIALES/Publicacion\\_EHPM\\_2011.pdf](http://www.digestyc.gob.sv/phocadownload/DIVISION_DE_ESTADISTICAS_SOCIALES/Publicacion_EHPM_2011.pdf)
- DIGESTYC. (2013). *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 2012*. San Salvador, El Salvador: República de El Salvador. Recuperado a partir de <http://www.digestyc.gob.sv/EHPM2012/digestyc/resultado.pdf>
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1-37.
- Eberhart, R. N., Eisenhardt, K. M., & Eesley, C. E. (2014). Institutional change and venture exit: implications for policy. En P. Braunerhjelm (Ed.), *20 years of entrepreneurship research* (pp.23-45). TMG Tabergs.
- Elgue, M. (2007). *La Economía social*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Capital Intelectual.
- Eng, S., & Woodside, A. G. (2012). Configural analysis of the drinking man: Fuzzy-set qualitative comparative analyses. *Addictive behaviors*, 37(4), 541-543.
- Enríquez Villacorta, A. (2005). Desarrollo económico local: enfoque, alcances y desafíos. *Alternativas para el desarrollo*, 92, 1-11.
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small Business Economics*, 37(4), 397-415.
- FAEDPYME. (2010). Análisis estratégico para el desarrollo en la PYME en Iberoamérica: informe MPYME Iberoamérica 2009. Universidad Politécnica de Cartagena. Recuperado a partir de <http://www.gaedpyme.upct.es/informes.php>
- Fajnzylber, P., Lederman, D., & Loayza, N. (2002). What causes violent crime?. *European Economic Review*, 46(7), 1323-1357.

- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: Hysteresis and persistence. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 75-93.
- Feldman, M. P. (2001). The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context. *Industrial and corporate change*, 10(4), 861-891.
- Ferguson, T.D., & Ketchen, D.J. (1999). Organizational configurations and performance: The role of statistical power in extant research. *Strategic Management Journal*, 20, 385–395.
- Fernández-Serrano, J., & Romero, I. (2014). About the interactive influence of culture and regulatory barriers on entrepreneurial activity. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(4), 781-802.
- Fetscherin, M. (2010). The determinants and measurement of a country brand: the country brand strength index. *International Marketing Review*, 27(4), 466-479.
- Fiss, P. C. (2011). Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54(2), 393-420.
- Foro Económico Mundial (2015). *Bridging the Skills and Innovation Gap to Boost Productivity in Latin America*. Recuperado a partir de [http://www3.weforum.org/docs/WEF Competitiveness Lab Latin America 15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Competitiveness_Lab_Latin_America_15.pdf)
- FUNDAUNGO. (2012): *Atlas de la Violencia en El Salvador (2005-2011). Resumen Ejecutivo*. Recuperado a partir de <http://www.fundaungo.org.sv/pdf/2012/ATLAS.pdf>
- Gaborit, M., Zetino Duarte, M., Brioso, L., & Portillo, N. (2012). *La esperanza viaja sin visa: Jóvenes y migración indocumentada de El Salvador*. San Salvador: UNFPA-UCA.
- Galindo, M. Á., & Méndez-Picazo, M. T. (2013). Innovation, entrepreneurship and economic growth. *Management Decision*, 51(3), 501-514.
- Gallagher, C., & Miller, P. (1991). New fast-growing companies create jobs. *Long Range Planning*, 24(1), 96–101.

- Gallicchio, E. (2004). El desarrollo local:¿ cómo combinar gobernabilidad, desarrollo económico y capital social en el territorio?. *Cuadernos del CLAEH*, 27(89), 55-68.
- García-Quevedo, J., Mas-Verdú, F., & Polo-Otero, J. (2012). Which firms want PhDs? An analysis of the determinants of the demand. *Higher Education*, 63(5), 607-620.
- Gartner, R. (1990). Victims of Homicide: A Temporal and Cross-National Comparison. *American Sociological Review*, 55(1), 92-106.
- Gartner, W.B. (1988). Who is an entrepreneur? is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- Gatewood, E. J., Shaver, K. G., & Gartner, W. B. (1995). A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation. *Journal of business venturing*, 10(5), 371-391.
- Gibb, A., y Ritchie, J. (1982). Understanding the process of starting small businesses. *International Small Business Journal*, 1(1), 26-45.
- Giménez, G. (2007). Violence and growth in Latin America. *Economic Analysis Working Papers*, 6(8), 1-34.
- Gobierno de El Salvador (2010). *Plan Quinquenal de Desarrollo 2010-2014*. República de El Salvador. Recuperado a partir de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=36967327>
- Gómez Buendía, H. (2007). *Debates actuales en desarrollo humano*. Escuela Virtual, PNUD.
- González-Díaz, B., López-Duarte, C., & Vidal-Suárez, M. M. (2013). Inversión española en la Unión Europea y modo de implantación: Análisis desde una perspectiva cualitativa comparativa. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 7(1), 60-72.
- Granovetter, M.S. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1-20.

- Griffith, K. (2000). Desarrollo humano: Origen, evolución e impacto. En: P. Ibarra, & K. Unceta (Eds.), *Ensayos sobre el Desarrollo Humano* (pp. 13-23). Barcelona, España: Icaria Editorial S. A.
- Gupta, V., Levenburg, N., Moore, L., Motwani, J., & Schwarz, T. (2008). Aculturally-sensitive analysis of the Latin American family businesses. En V. Gupta, N. Levenburg, L. Moore, J. Motwani, & T. Schwarz (Eds.), *Culturally sensitive models of family business in Latin America: A compendium using the Globe paradigm* (pp. 244-264). Hyderabad, India: ICFAI University Press.
- Hall, B. H. (2008). The financing of innovation. En S. Shane (Ed.), *Blackwell Handbook of Technology and Innovation Management* (pp. 409-430). Oxford, UK: Blackwell Publishers.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small versus large versus young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347-361.
- Hansen, E. L. (1995). Entrepreneurial networks and new organization growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(4), 7-19.
- Haq, M. U. (1995). *Reflections on human development: How the focus of development economics shifted from national income accounting to people-centred policies, told by one of the chief architects of the new paradigm*. Oxford, UK: Oxford University Press on Demand.
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National culture and entrepreneurship: A review of behavioural research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33-52.
- He, Y., Tian, Z., & Chen, Y. (2007). Performance implications of nonmarket strategy in China. *Asia Pacific Journal of Management*, 24(2), 151-169.
- Headd, B. (2003). Redefining business success: Distinguishing between closure and failure. *Small Business Economics*, 21(1), 51-61.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2010). Gazelles as job creators: a survey and interpretation of the evidence. *Small Business Economics*, 35(2), 227-244.
- Henrekson, M., & Stenkula, M. (2010). Entrepreneurship and public policy. En *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 595-637). New York, NY: Springer.

- Hérbert, R. F., & Link, A. N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39-49.
- Hessels, J., & van Stel, A. (2011). Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations: software of the mind*. London, UK: McGraw-Hill.
- Hofstede, G. (2003). *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Newbury Park, UK: Sage Publications
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly journal of Austrian economics*, 1(2), 45-62.
- Hoselitz, B. F. (1960). *Sociological aspects of economic growth*. Free Press of Glencoe
- Hughes, K. D. (2001). *Self-employment, skill development and training in Canada*. Quebec, Canada: HRDC Publications Centre.
- Ibarra, H. (1993). Personal networks of women and minorities in management: A conceptual framework. *Academy of management Review*, 18(1), 56-87.
- Instituto Universitario de Opinión Pública (2009). *Victimización y percepción de inseguridad en El Salvador*. San Salvador: Universidad Centro Americana. Recuperado a partir de [https://www.oas.org/dsp/documents/victimization\\_surveys/el\\_salvador/victimizaci%C3%B3n el Salvador 2009.pdf](https://www.oas.org/dsp/documents/victimization_surveys/el_salvador/victimizaci%C3%B3n_el_Salvador_2009.pdf)
- INTERPEACE. (2009). *Violencia Juvenil, Maras y Pandillas en El Salvador. Informe para la discusión*. Recuperado a partir de <http://www.interpeace.org/publications/central-american-youth-programme/35-youth-violence-maras-and-pandillas-in-el-salvador-spanish/file>
- Johannisson, B. (1993). Designing supportive contexts for emerging enterprises. En C. Karlsson, B. Johannisson & D. Storey (Eds), *Small Business Dynamics* (pp. 117-142). London, UK: Routledge.

- Kantis, H., Angelelli, P., & Moori-Koenig, V. (2004). *Experience in Latin America and worldwide*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank-Fundes International. Recuperado a partir de <http://publications.iadb.org/handle/11319/442?locale-attribute=en>
- Kantis, H., Ishida, M., & Komori, M. (2002). *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia* (No. 34958). Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <https://publications.iadb.org/handle/11319/5004>
- Kerr, W., & Nanda, R. (2011). Financing constraints and entrepreneurship. En D. Audretsch, O. Falck, S. Heblich (Eds.), *Handbook on Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 88-103). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Killgore, W. D., Cotting, D. I., Thomas, J. L., Cox, A. L., McGurk, D., Vo, A. H., & Hoge, C. W. (2008). Post-combat invincibility: Violent combat experiences are associated with increased risk-taking propensity following deployment. *Journal of psychiatric research*, 42(13), 1112-1121.
- Kimhi, S., & Shamai, M. (2004). Community Resilience and The Impact of Stress: Adult response to Israel's withdrawal from Lebanon. *Journal of Community Psychology*, 32 (4), 439-451.
- Kirchhoff, B. A. (1994). *Entrepreneurship and dynamic capitalism*. Westport, CT: Praeger Publishers.
- Klapper, L., & Richmond, C. (2011). Patterns of business creation, survival and growth: Evidence from Africa. *Labour Economics*, 18, 32-44.
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Krasniqi, B. A. (2007). Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition: the case of Kosova. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(01), 71-94.
- Kwon, S. W., & Arenius, P. (2010). Nations of entrepreneurs: A social capital perspective. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 315-330.
- Landstrom, H. (1999). The roots of entrepreneurship research. *New England Journal of Entrepreneurship*, 2(2), 9-20.

- Landstrom, H. (2005). *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. Berlin, Germany: Springer.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *Latin American entrepreneurs: many firms but little innovation*. Washington, D.C.: World Bank Publications.
- Lee, S. M., Lim, S. B., Pathak, R. D., Chang, D., & Li, W. (2006). Influences on students attitudes toward entrepreneurship: a multi-country study. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(3), 351-366.
- Lepoutre, J., Justo, R., Terjesen, S., & Bosma, N. (2013). Designing a global standardized methodology for measuring social entrepreneurship activity: the Global Entrepreneurship Monitor social entrepreneurship study. *Small Business Economics*, 40(3), 693-714.
- Lerner, M., & Almor, T. (2002). Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures. *Journal of Small Business Management*, 40(2), 109-125.
- Lerner, M., & Malach-Pines, A. (2011). Gender and culture in family business: A ten-nation study. *International Journal of Cross Cultural Management*, 11(2), 113-131.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small business economics*, 31(3), 235-263.
- Levie, J., & Autio, E. (2011). Regulatory burden, rule of law, and entry of strategic entrepreneurs: An international panel study. *Journal of Management Studies*, 48(6), 1392-1419.
- Lijphart, A. (1971). Comparative politics and comparative method. *American Political Science Review*, 65(3), 682-693.
- Liñán, F., & Fernandez-Serrano, J. (2014). National culture, entrepreneurship and economic development: Different patterns across the European Union. *Small Business Economics*, 42(4), 685-701.
- Liñán, F., Fernández-Serrano, J., & Luna, I. R. (2013). Necessity and opportunity entrepreneurship: The mediating effect of culture. *Revista de economía mundial*, (33), 21-47.

- Londoño, J. L., & Guerrero, R. (2000). Violencia en América Latina: Epidemiología y Costos. En J. L. Londoño, A. Gaviria & R. Guerrero (Eds.), *Asalto al desarrollo: violencia en América Latina* (pp. 11-58). Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- López, A., & Ramos, D. (2013). ¿ Pueden los servicios intensivos en conocimiento ser un nuevo motor de crecimiento en América Latina?. *Revista Iberoamericana de Ciencia, Tecnología y Sociedad-CTS*, 8(24), 81-113.
- López, A., Ramos, D., & Torre, I. (2009): *Las exportaciones de servicios de América Latina y su integración en las cadenas globales de valor*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/35963/docw37fin.pdf>
- López-Claros, A., Altinger, L., Blanke, J., Drzeniek, M., & Mía, I. (2006). Assessing Latin American competitiveness: Challenges and opportunities. En A. López-Claros (Ed.), *The Latin America competitiveness review 2006* (pp. 3-36). Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- Lundström, A., & Stevenson, L. (2002). On the Road to Entrepreneurship Policy. Volume 1 of the *Entrepreneurship Policy for the Future Series*. Örebro: FSF. Recuperado a partir de [http://ibrarian.net/navon/paper/On\\_the\\_Road\\_to\\_Entrepreneurship\\_Policy.pdf?paperid=1067101](http://ibrarian.net/navon/paper/On_the_Road_to_Entrepreneurship_Policy.pdf?paperid=1067101)
- Lundström, A., & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship policy: Theory and practices*. New York, NY: Springer.
- Macleán, M., Harvey, C., & Gordon, J. (2013). Social innovation, social entrepreneurship and the practice of contemporary entrepreneurial philanthropy. *International Small Business Journal*, 31(7), 747-763.
- Manning, S., Ricart, J. E., Rique, M. S. R., & Lewin, A. Y. (2010). From blind spots to hotspots: How knowledge services clusters develop and attract foreign investment. *Journal of International Management*, 16(4), 369-382.
- Martiarena, A. (2013). What's so entrepreneurial about intrapreneurs?. *Small Business Economics*, 40(1), 27-39.

- Martin, L. M., & Halstead, A. (2003). Knowledge and learning in female team-managed firms adopting information communication technologies (ICTs). *Women in Management Review*, 18(6), 334-337.
- Mason, C. (1998). El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas. En H. Kantis (Ed.), *Desarrollo y Gestión de Pymes: Aportes para un debate necesario* (pp. 245-276). Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Mas-Tur, A., & Soriano, D. R. (2014). The level of innovation among young innovative companies: the impacts of knowledge-intensive services use, firm characteristics and the entrepreneur attributes. *Service Business*, 8(1), 51-63.
- Más-Verdú, F., Baviera-Puig, A., & Martínez-Gómez, V. (2009). Entrepreneurship policy and targets: The case of a low absorptive capacity region. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(3), 243-258.
- Más-Verdú, F., Wensley, A., Alba, M., & Álvarez-Coque, J. M. G. (2011). How much does KIBS contribute to the generation and diffusion of innovation?. *Service Business*, 5(3), 195-212.
- McClelland, D (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- McCloskey, L. A., Southwick, K., Fernández-Esquer, M. E., & Locke, C. (1995). The psychological effects of political and domestic violence on central American and Mexican immigrant mothers and children. *Journal of Community Psychology*, 23, 95-116.
- Merino, M., & Chanes, D. V. (2011). Evaluación comparativa del potencial emprendedor de Latinoamérica: una perspectiva multinivel. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 46, 38-54.
- Meyer, G. D., & DeCastro, J. (1993). Determinants of new-firm formations in manufacturing industries: Industry dynamics, entry barriers, and organizational inertia. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(2), 49.
- Miles, I. (2005). Knowledge intensive business services: prospects and policies. *Foresight-The journal of future studies, strategic thinking and policy*, 7(6), 39-63.
- Miles, R., Miles, G., & Snow, C. (2005). *Collaborative entrepreneurship*. Stanford, CA: Stanford University Press.

- Mill, J. S. (1856). *A System of Logic Ratiocinative and Inductive: Beeing a Connected View of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation*. London, UK: J. W. Parker and son.
- MINED. (2009). *Historia de El Salvador Tomo II*. San Salvador: Ministerio de Educación. Recuperado a partir de [http://www.mined.gob.sv/descarga/cipotes/historia\\_ESA\\_TomoII\\_0\\_.pdf](http://www.mined.gob.sv/descarga/cipotes/historia_ESA_TomoII_0_.pdf)
- Minniti, M. (2008). The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 779–790.
- Minniti, M. (2013). *The Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Minniti, M., & Bygrave, W. D. (2001). A dynamic model of entrepreneurial learning. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), 5-16.
- Minniti, M., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2006). *Global entrepreneurship monitor-executive report 2005*. Wellesley, MA: Babson College–London Business School.
- Moriano, J. A., Molero, F., Topa, G., & Mangin, J. P. L. (2014). The influence of transformational leadership and organizational identification on intrapreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 103-119.
- Moser, C., Winton, A., & Moser, A. (2005). Violence, fear and insecurity among the urban poor in Latinoamerica. En M. Fay (Ed.), *The urban poor in Latinoamerica* (pp. 125-178). Washington D.C.: Banco Mundial.
- Mourshed, M., Farrell, D., & Barton, D. (2012). *Education to employment: Designing a system that works*. McKinsey Center for Government. Recuperado a partir de [http://dl.njit.edu/mnj/Education-to-Employment\\_FINAL.pdf](http://dl.njit.edu/mnj/Education-to-Employment_FINAL.pdf)
- Muggah, R., & Stevenson, C. (2008). *On the Edge: Considering the Causes and Consequences of Armed Violence in Central America*. Documento de antecedentes para Crimen y Violencia en Centroamérica del Banco Mundial ESW.
- Muller, E., & Zenker, A. (2001). Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems. *Research policy*, 30(9), 1501-1516.

- Munoz, P. A., & Kibler, E. (2015). Institutional Complexity and Social Entrepreneurship: A Fuzzy-Set Approach. *Journal of Business Research*. (In Press)
- Nanda, R. (2011). *Entrepreneurship and the discipline of external finance*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Nielsen, S. L., & Lassen, A. H. (2012). Images of entrepreneurship: towards a new categorization of entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(1), 35-53.
- Nissan, E., Carrasco, I., & Castaño, M. (2012). Women Entrepreneurship, Innovation and Internationalization. En M. Galindo, & D. Ribeiro (Eds.), *Women's Entrepreneurship and Economics. New Perspectives, Practices and Policies* (pp. 125-142). New York, NY: Springer.
- Norbäck, P. J., Persson, L., & Douhan, R. (2014). Entrepreneurship Policy and Globalization. *Journal of Development Economics*, 110, 22-38.
- Nussbaum, M. C. (2011). *Creating capabilities*. Cambridge, UK: Harvard University Press.
- OCDE, UN-ECLAC, & CAF. (2013). *Latin American Economic Outlook 2014: Logistics and Competitiveness for Development*. Recuperado a partir de <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/480/Outlook2014-eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- OMS. (2002). *Informe mundial sobre la violencia y la salud*. Washington D.C.: Organización Panamericana de la Salud. Recuperado a partir de [http://www.who.int/violence\\_injury\\_prevention/violence/world\\_report/es/summary\\_es.pdf](http://www.who.int/violence_injury_prevention/violence/world_report/es/summary_es.pdf)
- ONU. (2004). Convención de Naciones Unidas contra la Delincuencia Organizada Transnacional y sus protocolos. Oficina contra la Droga y el Delito de Naciones Unidas. Recuperado a partir de <https://www.unodc.org/documents/treaties/UNTOC/Publications/TOC%20Convention/TOCebook-s.pdf>
- Ospina-Plaza, N., & Giménez-Esteban, G. (2009). La violencia en Latinoamérica y sus efectos sobre la inversión y la educación. *Estudios de economía aplicada*, 27(3), 1-22.

- Páez, D., Ruiz, J. I., Gailly, O., Kornblit, A., Wiesenfeld, E., & Vidal, C. M. (1996). Trauma político y clima emocional: una investigación transcultural. *Psicología Política*, 12, 47-69.
- Park, W. G. (2008). International patent protection: 1960–2005. *Research policy*, 37(4), 761-766.
- Peng, M. W. (2000). *Business strategies in transition economies*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Penrose, E. (2009). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Pérez de Lema, D. G., García, F. J., & Sánchez, A. A. (2010). *Análisis estratégico para el desarrollo en la PYME en Iberoamérica: informe MPYME Iberoamérica 2009 FAEDPYME*. Universidad Politécnica de Cartagena. Recuperado a partir de <http://www.gaedpyme.upct.es/documentosfaedpyme/informe2009/libroInforme2009R.pdf>
- Pérez de Lema, D. G., Zuluaga, B. B., & Guijarro, A. M. (2013). Financiación de la innovación en las mipyme Iberoamericanas. *Estudios Gerenciales*, 29(126), 12-16.
- Pérez-Liñán, A. (2010). El método comparativo y el análisis de configuraciones causales. *Revista Latinoamericana de Política Comparada*, 3, 125-148.
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data. *The journal of finance*, 49(1), 3-37.
- Pinazo-Dallenbach, P., & Tutistar-Rosero, D. X. (2015). Higher Education in El Salvador: Pertinence and Education for Entrepreneurship. In J. Domenech (Coord.) *1st International Conference on Higher Education Advances-HEAd'15* (pp. 340-347). Valencia, Spain: UPV. Recuperado a partir de <http://ocs.editorial.upv.es/index.php/HEAD/HEAD15/paper/viewFile/1148/276>
- PNUD. (1990). *Informe sobre desarrollo humano*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.
- PNUD. (1994). *Informe sobre Desarrollo Humano 1994: Nuevas dimensiones de la Seguridad Humana*. Recuperado a partir de [http://www.iidh.ed.cr/multic/UserFiles/Biblioteca/IIDHSeguridad/12\\_2010/8dac83db-6da7-4d63-9d61-bc641d065d31.pdf](http://www.iidh.ed.cr/multic/UserFiles/Biblioteca/IIDHSeguridad/12_2010/8dac83db-6da7-4d63-9d61-bc641d065d31.pdf)

- PNUD. (2009). *Abrir espacio a la seguridad ciudadana y el Desarrollo Humano, Informe Derechos Humanos América Central, IDHAC*. Recuperado a partir de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/central\\_america\\_rhdr\\_2009-10\\_es.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/central_america_rhdr_2009-10_es.pdf)
- PNUD. (2010a). *La verdadera riqueza de las naciones: Caminos al desarrollo humano*. Madrid, Spain: Ediciones Mundi Prensa.
- PNUD. (2010b). *Mapa de migraciones salvadoreñas*. El Salvador. Recuperado a partir de [http://eeas.europa.eu/delegations/el\\_salvador/documents/press\\_corner/20111129\\_mapa\\_migraciones.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/el_salvador/documents/press_corner/20111129_mapa_migraciones.pdf)
- PNUD. (2010c). *De la pobreza y el consumismo al bienestar de la gente Propuestas para un nuevo modelo de desarrollo*. San Salvador. Recuperado a partir de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/246/indh\\_el\\_salvador\\_2010.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/246/indh_el_salvador_2010.pdf)
- PNUD. (2011). *Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos*. Madrid, Spain: Ediciones Mundi Prensa.
- PNUD. (2013a). *Informe sobre Desarrollo Humano 2013. El ascenso del Sur: Progreso humano en un mundo diverso*. Recuperado a partir de [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2013\\_es\\_complete.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2013_es_complete.pdf)
- PNUD. (2013b). *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013. Imaginar un nuevo país. Hacerlo posible. Diagnóstico y propuesta*. San Salvador, El Salvador: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
- PNUD. (2013c). *Informe Regional de Desarrollo Humano 2013-2014. Seguridad Ciudadana con rostro humano: diagnóstico y propuestas para América Latina*. Recuperado a partir de <http://www.latinamerica.undp.org/content/dam/rblac/img/IDH/IDH-AL%20Informe%20completo.pdf>
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York, NY: The Free Press.
- Portes, A. (1999). Conclusion: Towards a new world - The origins and effects of transnational activities. *Ethnic and Racial Studies*, 22(2), 463-477.
- Portes, A., & Haller, W. (2005). The informal economy, En: N.J. Smelser, & R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 403-425). Princeton, N.J.: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.

- Portes, A., & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98, 1320-1350.
- Portillo, N. (2003). Estudios sobre pandillas juveniles en El Salvador y Centroamérica: una revisión de su dimensión participativa. *Apuntes de psicología*, 21(3), 475-493.
- Presidencia de la República de El Salvador (2008). *Los costos económicos de la violencia en Centroamérica*. Recuperado a partir de <http://www.ocavi.com>
- Quesnay, F. (1759). *Tableau economique*. New York, NY: Augustis M. Kelley.
- Ragin, C. C. (1987). *The comparative method. Moving beyond qualitative and quantitative strategies*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Ragin, C. C. (2000). *Fuzzy-set social science*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Ragin, C. C. (2006). How to Lure Analytic Social Science Out of the Doldrums Some Lessons from Comparative Research. *International Sociology*, 21(5), 633-646.
- Ragin, C. C. (2008). *Redesigning social inquiry: Fuzzy sets and beyond*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Ragin, C. C. (2009). Qualitative Comparative Analysis Using Fuzzy Sets (fsQCA). En B. Rihoux, & C. Ragin (Eds.), *Configurational Comparative Methods* (pp. 87-120). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Ragin, C. C., & Davey, S. (2014). *fs/QCA [Computer Programme], Version 2.5*. Irvine, CA: University of California.
- Ramírez, A. R. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y gestión: revista de la División de Ciencias Administrativas de la Universidad del Norte*, (26), 94-119.
- Ramos-Rodríguez, A. R., Medina-Garrido, J. A., Lorenzo-Gómez, J. D., & Ruiz-Navarro, J. (2010). What you know or who you know? The role of intellectual and social capital in opportunity recognition. *International Small Business Journal*, 28(6), 566-582.
- Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2002). *Global entrepreneurship monitor gem 2001 summary report*. London Business School and Babson College. Recuperado a partir de <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan002587.pdf>

- Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2009). Overview of collaborative entrepreneurship: An integrated approach between business decisions and negotiations. *Group Decision and Negotiation*, 18(5), 419-430.
- Rodríguez-Pose, A. (2001). *El papel de la OIT en la puesta en práctica de estrategias de Desarrollo Económico Local en un mundo globalizado*. Ginebra, Switzerland: OIT. Recuperado a partir de [http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002/102B09\\_285\\_span.pdf](http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2002/102B09_285_span.pdf)
- Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Oxford, UK: Princeton University Press.
- Rojas, L. (2010). *Políticas públicas para facilitar el acceso de las MIPYME a la financiación*. Center for Global Development. Recuperado a partir de <http://www.cgdev.org/>
- Ronstadt, R. (1984). Ex-entrepreneurs and the decision to start an entrepreneurial career. *Frontiers of entrepreneurship research*, 437-460.
- Rosario, R., Salzinger, S., Feldman, R. S., & Ng-Mak, D. S. (2008). Intervening Processes Between Youths' Exposure to Community Violence and Internalizing Symptoms Over Time: The Roles of Social Support and Coping. *American Journal Community Psychology*, 41, 43-62.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1-28.
- Saaty, T. L. (1980). *The analytic hierarchy process: planning, priority setting, resources allocation*. New York, NY: McGraw.
- Saaty, T. L. (1990). How to make a decision: the analytic hierarchy process. *European journal of operational research*, 48(1), 9-26.
- Sánchez-Masferrer, M. (2013). *Global entrepreneurship monitor: informe nacional El Salvador 2012*. San Salvador, El Salvador: ESEN. Recuperado a partir de <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/1568/1/GEM.pdf>
- Santacruz, M.L., & Concha-Eastman, A. (2001). *Barrio adentro. La solidaridad violenta de las pandillas*. San Salvador, El Salvador: Instituto Universitario de Opinión Pública (IUDOP) -UCA.

- Sarasvathy, S. D., Dew, N., Velamuri, S. R., & Venkataraman, S. (2010). Three views of entrepreneurial opportunity. En Z. J. Acs, & D. B. Audretsch (Eds.), *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 77-96). New York, NY: Springer.
- Scherer, R. F., Adams, J. S., Carley, S., & Wiebe, F. A. (1989). Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(3), 53-71.
- Schneider, C. Q., & Veugelers, R. (2010). On young highly innovative companies: why they matter and how (not) to policy support them. *Industrial and Corporate change*, 19(4), 969-1007.
- Schneider, C. Q., & Wagemann, C. (2012). *Set-Theoretic Methods for the Social Sciences. A Guide to Qualitative Comparative Analysis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: what do we really know?. *European Journal of Political Economy*, 21(3), 598-642.
- Schneider, M. R., Schulze-Bentrop, C., & Paunescu, M. (2010). Mapping the institutional capital of high-tech firms: A fuzzy-set analysis of capitalist variety and export performance. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 246-266.
- Schott, T., & Jensen, K. W. (2008). The coupling between entrepreneurship and public policy: tight in developed countries but loose in developing countries. *Estudios de economía*, 35(2), 195-214.
- Schramm, C. J. (2006). *The entrepreneurial imperative*. New York, NY: Collins.
- Schumpeter, J. A. (1912, reedit 1934 ). *The theory of economic development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1950). *Capitalism, socialism and democracy*. New York, NY: Harper and Row.
- Schwab, K., Sala-i-Martin, X., Blanke, J., Hanouz, M. D., Mia, I., & Geiger, T. (2009). *The global competitiveness report 2009-2010*. World Economic Forum. Recuperado a partir de [http://www.cdc.gob.cl/wp-content/uploads/documentos/reporte\\_global\\_de\\_competitividad\\_2009\\_wef.pdf](http://www.cdc.gob.cl/wp-content/uploads/documentos/reporte_global_de_competitividad_2009_wef.pdf)

- Secretaría de la Declaración de Ginebra (2011). *Carga Global de la Violencia Armada: Encuentros Letales*. Recuperado a partir de <http://www.genevadeclaration.org/fileadmin/docs/GBAV2/GBAV2011-Ex-summary-SPA.pdf>
- Shane, S. (1993). Cultural influences on national rates of innovation. *Journal of Business Venturing*, 8, 59-73.
- Shane, S. (2009). Why Encouraging More People to Become Entrepreneurs is Bad Public Policy. *Small Business Economics*, 33, 141-149.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En: C. Kent, L. Sexton, & K. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Simmie, J., & Strambach, S. (2006). The contribution of KIBS to innovation in cities: an evolutionary and institutional perspective. *Journal of knowledge management*, 10(5), 26-40.
- Singh, V., Vinnicombe, S., & Johnson, P. (2001). Women directors on top UK boards. *Corporate Governance*, 9(3), 206-16.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London, UK: George Routledge and Sons.
- Smith-Hunter, A., & Leone, J. (2010a). Afro-Brazilian women entrepreneurs: characteristics, critical issues and current comments. *Research in Business and Economics Journal*, 2, 1-15.
- Smith-Hunter, A., & Leone, J. (2010b). Evidence on the characteristics of women entrepreneurs in Brazil: An empirical analysis. *International Journal of Management and Marketing Research*, 3(1), 85-102.
- Snider, L., Cabrejos, C., Huayllasco, E., Trujillo, J., Avery, A., & Ango, H. (2004). Psychological assessment for victims of violence in Perú: The importance of local participation. *Journal of Biosocial Science*, 36, 389-400.

- Specht, P. H. (1993). Munificence and carrying capacity of the environment and organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17, 77-77.
- Staub, E. & Bar-Tal, D. (2003). Genocides, Mass Killing and Intractable Conflict: Roots, Evolution, Prevention, and Reconciliation. The Psychologies Underlying Political Psychology. En D. O. Sears, L. Huddy, & R. Jervis (Eds.), *Oxford handbook of political psychology* (pp. 710-751). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Staub, E. (2003). Notes on Cultures of Violence, Cultures of Caring and Peaces, and Fulfillment of Basis Human Needs. *Political Psychology*, 24 (1), 1-21.
- Stenholm, P., Acs, Z. J., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176-193.
- Stephen, F. H., Urbano, D., & van Hemmen, S. (2005). The impact of institutions on entrepreneurial activity. *Managerial and Decision Economics*, 26(7), 413-419.
- Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and effects of new business creation using global entrepreneurship monitor data. *Small Business Economics*, 24(3), 193-203.
- Steyaert, C. (2007). 'Entrepreneurship' as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(6), 453-77.
- Stöhr, W. (1983). *Changing external conditions and a paradigm shift in regional development strategies?.* Viena, Austria: Interdisziplinäres Institut für Raumordnung (IIR)
- Stöhr, W. (1985). Changing External Conditions and a Paradigm Shift in Regional Development Strategies. En S. Musto, & R. Pinkele (Coords.), *Europe at the Crossroad*. New York, NY: Praeger Publishers.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. London, UK: Routledge.
- Teece, D. J. (1987). Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration, licensing and public policy. En D.J. Teece (Ed.), *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal* (pp 185-219). Cambridge, UK: Ballinger.

- Terjesen, S., & Amorós, J. E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development. *European Journal of Development Research*, 22(3), 313-330.
- Thomas, A. S., & Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 287-301.
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. *International Small Business Journal*, 29(2), 105-118.
- Tiffin, S. (2004). *Entrepreneurship in Latin America: Perspectives on education and innovation*. Westport, CT: Praeger Publishers.
- Tung, R. L. (2002). Building effective networks. *Journal of Management Inquiry*, 11(2), 94–101.
- Tung, R. L., & Worm, V. (2001). Network capitalism: the role of human resources in penetrating the China market. *International Journal of Human Resource Management*, 12(4), 517-534.
- Turgot, A. R. J. (1793). *Reflections on the formation and distribution of wealth*. London, UK: E. Spragg.
- UNESCO. (2008). *Los aprendizajes de los estudiantes de América Latina y el Caribe: Primer reporte de los resultados del Segundo Estudio Regional Comparativo y Explicativo*. OREALC/UNESCO. Recuperado a partir de <http://unesdoc.unesco.org/images/0016/001606/160660s.pdf>
- USAID. (2006). *Central America and Mexico Gang Assessment*. Recuperado a partir de <http://www.lb7.uscourts.gov/documents/09-19321.pdf>
- USAID. (2012). *El Salvador: Evaluación de la Educación Superior y recomendaciones*. Recuperado a partir de [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/pa00hx9k.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pa00hx9k.pdf)
- USAID. (2013). *La percepción de la seguridad y la confianza en las instituciones públicas*. Recuperado a partir de <http://photos.state.gov/libraries/elsavador/92891/Mayo2013/Encuesta%20Percepcion%20Linea%20Base%202012%20Espanol.pdf>

- Valdivia, M. (2015). Business training plus for female entrepreneurship? Short and medium-term experimental evidence from Peru. *Journal of Development Economics*, 113, 33-51.
- Van Praag, B. (2011). Well-being inequality and reference groups: an agenda for new research. *The Journal of Economic Inequality*, 9(1), 111-127.
- Van Praag, C. M. (2003). Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*, 21(1), 1-17.
- Van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(3), 171-186.
- Vargas, C, & Hernández, J. (2012). Desarrollo local: reflexiones desde el desarrollo humano sostenible. *Tecnología en Marcha*. 25(6), 93-103.
- Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid, Spain: Editorial Pirámide.
- Veciana Vergés, J. M. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36.
- Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., & Thurik, R. (2002). An eclectic theory of entrepreneurship: policies, institutions and culture. En D. Audretsch, R. Thurik, I. Verheul, & S. Wennekers (Eds.), *Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison* (pp.11-81). New York, NY: Springer.
- Vidal, R. (2008). Latinoamericanos: ¿emprendedores competitivos?. *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(2), 126-139.
- Watkins, J., & Watkins, D. (1983). The female entrepreneur: Her background and determinants of business choice--Some British data. *International Small Business Journal*, 2(4), 21-31.
- Webb, J. W., Bruton, G. D., Tihanyi, L., & Ireland, R. D. (2013). Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*, 28(5), 598-614.

- Weeks, J. R., & Seiler, D. (2001). *Women's entrepreneurship in Latin America: An exploration of current knowledge*. Inter-American Development Bank. Recuperado a partir de <http://publications.iadb.org/handle/11319/5065>
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
- Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293-309.
- Westhead, P., & Cowling, M. (1995). Employment change in independent owner-managed high-technology firms in Great Britain. *Small Business Economics*, 7(2), 111-140.
- Wong, P. K., Ho, Y. P., & Autio, E. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24(3), 335-350.
- Woodside, A. G. (2012). Proposing a new logic for data analysis in marketing and consumer behavior: case study research of large-N survey data for estimating algorithms that accurately profile X (extremely high-use) consumers. *Journal of Global Scholars of Marketing Science*, 22(4), 277-289.
- Xavier, S. R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report*. Recuperado a partir de <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>
- Zahra, S. A., Newey, L. R., & Li, Y. (2014). On the frontiers: The implications of social entrepreneurship for international entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(1), 137-158.
- Zhang, Y., Duysters, G., & Cloudt, M. (2014). The role of entrepreneurship education as a predictor of university students' entrepreneurial intention. *International entrepreneurship and management journal*, 10(3), 623-641.
- Zimmerman, J. (2008). *Refining the definition of entrepreneurship*. Pepperdine, CA: ProQuest.

### Artículos en prensa online

AGENCIA EFE (2013, Julio 5). Alza de homicidios hace temer ruptura de "tregua" de pandillas en El Salvador. *Caracol Radio*. ISBN: 978-99923-65-26-7. Disponible online en: <http://www.caracol.com.co/internacionales/alza-de-homicidios-hace-temer-ruptura-de-tregua-de-pandillas-en-el-salvador/20130507/nota/1927840.aspx> (Revisado el 10 de Julio 2013)

EL INFORMADOR (2013, Mayo 29). Tregua de pandillas no frena temor en El Salvador. *El Informador*. Disponible online en: <http://www.informador.com.mx/internacional/2013/461230/6/tregua-de-pandillas-no-frena-temor-en-el-salvador.htm> (Revisado el 11 de Julio 2013)

López, J y Carranza, E. (2012, Octubre 8). Más de 500 mil armas ilegales circulan en El Salvador. *El Salvador*. Disponible online en: [http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota\\_completa.asp?idCat=47859&idArt=7325796](http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=47859&idArt=7325796) (Revisado el 09 de Julio 2015)

Magaña, M. E. (2011, Abril 08). La emigración salvadoreña: raíces, consecuencias y posibles soluciones. *Diario Colatino.com*. Disponible online en: <http://www.diariocolatino.com/es/20110408/opiniones/91305/La-emigraci%C3%B3n-salvadore%C3%B1a-ra%C3%ADces-consecuencias-y-posibles-soluciones.htm> (Revisado el 21 de Julio 2013)

Martínez, C. y Sanz, J.L. (2013, Julio 4). “Supongo que esto quería el 70% de la población: sangre y muertos”. *El Faro*. Disponible online en: <http://www.elfaro.net/es/201307/noticias/12591/> (Revisado el 11 de Julio 2013)

## **11. ANEXOS**

---

## **ANEXO I**

---

### **Encuesta para AHP**

**Le agradecemos su contribución por responder al siguiente cuestionario. Gracias.**

## INTRODUCCIÓN

La creación de empresas está recibiendo una creciente atención por su capacidad de regeneración de la economía y por ser fuente de crecimiento económico (Chaston & Scott, 2012; Ashworth, 2012; Urbano, 2006). Por ello, el emprendimiento adquiere una especial relevancia en países con las características de El Salvador, región en la que vamos a centrar en análisis.

En particular, en esta investigación vamos a observar cuáles son las barreras a las que se enfrenta un emprendedor a la hora de crear una empresa en una región como El Salvador. Para ello, se han dividido las barreras en barreras socioeconómicas y barreras políticas. Cada una de ellas se ha subdividido, a su vez, en varias categorías de acuerdo con lo que se ha señalado hasta el momento por diversos autores. Finalmente, teniendo en cuenta las características de la región a analizar y de acuerdo con la literatura, se ha añadido una barrera, que sería la falta de seguridad.

En el contexto Latinoamericano, el entorno violento ha sido señalado como un freno para la actividad empresarial puesto que sus costes específicos provocan un considerable descenso en la cuenta de resultados de las empresas de forma directa (Banco Mundial, 2011; Fevre et al., 2014; Schwab et al., 2009; Vidal, 2008).

En el siguiente esquema se encuentran algunas de las barreras al emprendimiento –en las que nos vamos a basar para realizar el estudio-, agrupadas en 2 parámetros generales: las barreras socioeconómicas y las barreras políticas. De los dos factores principales se desprenden varios subcriterios asociados a éstos.

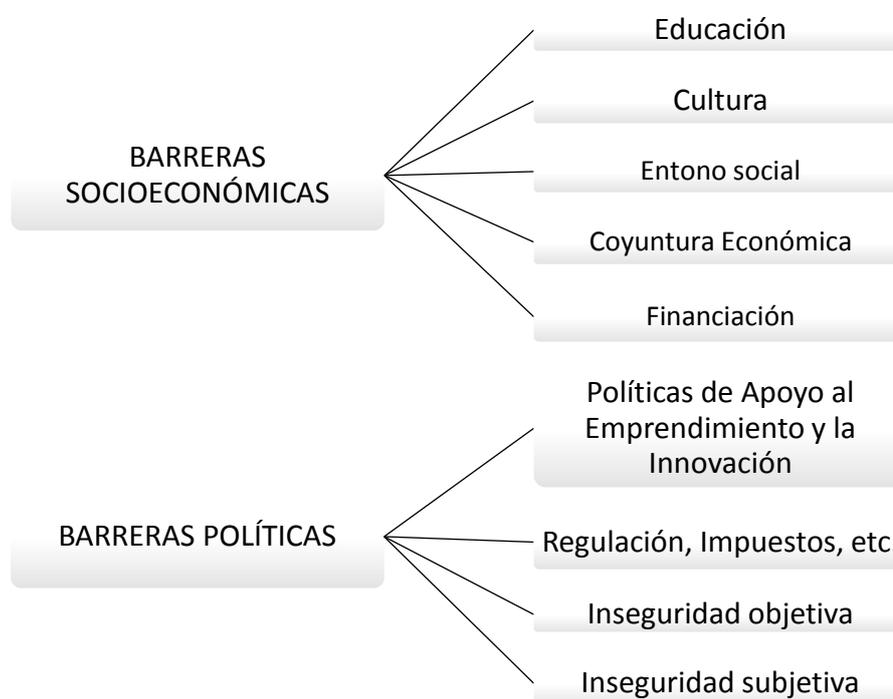


Tabla 1.

*Barreras frente a la creación de empresas en El Salvador*

Un procedimiento a seguir en la toma de decisiones es el Proceso Analítico Jerárquico (AHP). El AHP propone utilizar una comparación par a par (comparación pareada) mediante una escala de nueve ítems, que expresan la importancia de los criterios comparados. La escala es la siguiente:

### Escala básica de comparación por pares en AHP

<b>1</b>	Ambos criterios tienen la <i>misma</i> importancia
<b>2</b>	Importancia intermedia entre 1 y 3
<b>3</b>	El criterio preferido tiene una importancia <i>ligeramente superior</i> al otro
<b>4</b>	Importancia intermedia entre 3 y 5
<b>5</b>	El criterio preferido tiene una importancia <i>moderadamente superior</i> al otro
<b>6</b>	Importancia intermedia entre 5 y 7
<b>7</b>	El criterio preferido tiene una importancia <i>muy superior</i> al otro
<b>8</b>	Importancia intermedia entre 7 y 9
<b>9</b>	El criterio preferido tiene una importancia <i>absoluta</i> respecto al otro

Tabla 2. Escala de Comparación de Satty

### Ejemplo de comparación por pares

A su juicio, ¿qué cuestión es más importante para ESCALAR UNA MONTAÑA, realizar una preparación física adecuada o disponer de un material de escala adecuado?

Preparación física								=	Material de Escalada							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Si usted considera que "preparación física" tiene una importancia moderadamente superior a "material de escalada" deberá marcar el 5 debajo de "preparación física".

Si usted considera que "material de escalada" tiene una importancia absoluta respecto a "preparación física" deberá marcar el 9 debajo de "material de escalada".

Si usted considera que tanto "material de escalada" como "preparación física" tienen la misma importancia deberá marcar el 1 debajo de "=".

**Indique cuál de las barreras, que se comparan dos a dos, considera que tiene un impacto más negativo en la creación de empresas en El Salvador.**

**Barreras socioeconómicas:** son aquellas barreras que englobarían aspectos de la sociedad relacionados con el nivel de educación y su adecuación a las necesidades del territorio, la cultura del país, el entorno social, la coyuntura económica del país y las dificultades de financiación para la creación de empresas.

**Barreras políticas:** son aquellas relacionadas con la falta de políticas de impulso del emprendimiento o de fomento de la innovación, con aspectos relativos a la regulación de las empresas y los impuestos existentes y con la inseguridad, tanto objetiva como subjetiva, de El Salvador.

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras socioeconómicas o barreras políticas?**

Marque la opción correspondiente en la tabla de debajo siguiendo el patrón del “ejemplo de la escalada” (Usando la escala básica de comparación por pares: tabla 2)

Barreras socioeconómicas								=	Barreras políticas							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**BARRERAS SOCIOECONÓMICAS.**

**Educación:** esta variable hace referencia tanto al nivel educativo de la población, como a la adecuación de la formación a las necesidades del territorio

**Cultura:** se refiere al entorno cultural de la sociedad salvadoreña, entendida como una sociedad:

- con cierta aversión a lo incierto (miedo a lo desconocido),
- colectiva (es decir, poco individualista),
- poco masculina (priman valores como la solidaridad y la empatía sobre valores como la competitividad y el éxito) y
- con una fuerte distancia al poder (las desigualdades sociales se aceptan como algo normal y no hay muchos esfuerzos para disminuirlas)

**Entorno social:** esta variable hace referencia tanto al capital social como a las redes sociales presentes en El Salvador. Debido a las características de El Salvador, la fuerte distancia al poder ilustra las diferencias que existen entre clases sociales y por tanto la facilidad para acceder a ciertos recursos (financieros, información, recursos humanos cualificados, etc...).

- Se entiende como capital social el conjunto de recursos derivados de la estructura social, que cada actor acumula y que le permiten alcanzar sus objetivos.
- Se entiende como redes sociales, las redes que forman tanto individuos como organizaciones y las relaciones entre estos.

**Coyuntura económica:** entendida como la tasa de crecimiento del PIB (Producto Interior Bruto), la estabilidad económica, la tasa de desempleo, etc.

**Financiación:** esta variable hace referencia a la facilidad para acceder a financiación con la que se puede encontrar una empresa en sus inicios.

**Indique cuál de los subcriterios que se comparan dos a dos, considera que dificulta más la creación de empresas en El Salvador.**

Marque la opción correspondiente en las tablas de debajo siguiendo el patrón del “ejemplo de la escalada” (Usando la escala básica de comparación por pares : tabla 2)

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras educativas o barreras culturales?**

Educación								=	Cultura							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras educativas o barreras derivadas del entorno social?**

Educación								=	Entorno social							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras educativas o barreras derivadas de la coyuntura económica?**

Educación								=	Coyuntura económica							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras educativas o barreras de acceso a financiación?**

Educación								=	Financiación							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras culturales o barreras derivadas del entorno social?**

Cultura								=	Entorno social							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras culturales o barreras derivadas de la coyuntura económica?**

Cultura								=	Coyuntura económica							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

***A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras culturales o barreras de acceso a financiación?***

Cultura								=	Financiación							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

***A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas del entorno social o barreras derivadas de la coyuntura económica?***

Entorno social								=	Coyuntura económica							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

***A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas del entorno social o barreras de acceso a financiación?***

Entorno social								=	Financiación							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

***A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras de acceso a financiación o barreras derivadas de la coyuntura económica?***

Financiación								=	Coyuntura económica							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

## BARRERAS POLÍTICAS

**Políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación:** esta variable se refiere a las políticas públicas de fomento al emprendimiento y la innovación a través de subvenciones y asesoramiento

**Regulación, Impuestos, etc.:** variable relativa al tipo de regulación de la actividad económica existente en el país, a los impuestos a la creación de empresas, etc.

**Inseguridad objetiva:** esta variable hace referencia a la inseguridad real existente en El Salvador, normalmente medida por datos estadísticos como homicidios/1000 habitantes, o delitos/ año, etc...

**Inseguridad subjetiva:** esta variable hace referencia a la sensación de inseguridad que tienen los ciudadanos. Puede estar influenciada por la *seguridad objetiva* pero no tiene por qué coincidir.

**Indique cuál de los subcriterios que se comparan dos a dos, considera que dificulta más la creación de empresas en El Salvador.**

*Marque la opción correspondiente en las tablas de debajo siguiendo el patrón del “ejemplo de la escalada” (Usando la escala básica de comparación por pares : tabla 2)*

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas de la falta de políticas adecuadas de apoyo al emprendimiento y la innovación, o barreras derivadas de regulaciones e impuestos inadecuados?**

Políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación								=	Regulación, Impuestos, etc.							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas de la falta de políticas adecuadas de apoyo al emprendimiento y la innovación, o barreras derivadas de la inseguridad objetiva?**

Políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación								=	Inseguridad objetiva							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas de la falta de políticas adecuadas de apoyo al emprendimiento y la innovación, o barreras derivadas de la inseguridad subjetiva?**

Políticas de apoyo al emprendimiento y la innovación								=	Inseguridad subjetiva							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas de regulaciones e impuestos inadecuados, o barreras derivadas de la inseguridad objetiva?**

Regulación, Impuestos, etc.								=	Inseguridad objetiva							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas de regulaciones e impuestos inadecuados, o barreras derivadas de la inseguridad subjetiva?**

Regulación, Impuestos, etc.								=	Inseguridad subjetiva							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**A su juicio, ¿qué barreras son más importantes para emprender un negocio en El Salvador, barreras derivadas de la inseguridad subjetiva, o barreras derivadas de la inseguridad objetiva?**

Inseguridad subjetiva								=	Inseguridad objetiva							
9	8	7	6	5	4	3	2	1	2	3	4	5	6	7	8	9

**MUCHAS GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACIÓN!!!**

## **ANEXO II**

---

### **Are Problems with Violence and the Lack of Public Safety a Barrier to Entrepreneurship?**

# Are Problems with Violence and the Lack of Public Safety a Barrier to Entrepreneurship?

Pablo Pinazo-Dallenbach<sup>1</sup>, Norat Roig-Tierno<sup>2</sup>, and Alicia Mas-Tur<sup>3</sup>(✉)

<sup>1</sup> ESIC Business and Marketing School, Madrid, Spain  
pablo.pinazo@esic.edu

<sup>2</sup> Polytechnic University of Valencia, Valencia, Spain  
horoitie@upv.es

<sup>3</sup> University of Valencia, Valencia, Spain  
alicia.mas@uv.es

**Abstract.** Scholars cite violence as a potential barrier to entrepreneurial activity in El Salvador. Using AHP, this research aims to rank the socioeconomic and political barriers to entrepreneurship in El Salvador. The analysis stresses the importance of citizen security as a barrier to entrepreneurial activity.

**Keywords:** Entrepreneurship · Barriers · Analytical Hierarchical Process

## 1 Introduction

Business creation is receiving increasing attention from scholars because of its potential as an engine of the economy and a source of economic growth (Chaston & Scott, 2012). Entrepreneurship is therefore particularly relevant in countries with profiles such as that of El Salvador.

This research identifies the types of barriers that pose problems for El Salvador's entrepreneurs when starting businesses. Specifically, the analysis focuses on two large groups of barriers: socioeconomic barriers and political barriers. These two groups comprise individual criteria that hinder the launching of a business. The criteria all fall into the category of citizen insecurity. Scholars cite violence as a hindrance to entrepreneurial activity. Violence forms a barrier to entrepreneurship because of resulting higher opportunity costs stemming from a lack of investment in fostering and promoting entrepreneurship (Acevedo, 2008).

This paper has the following structure. Following this introduction, the next section briefly examines the entrepreneurship literature, and defines the socioeconomic and social barriers for inclusion in the empirical analysis. The third section describes the Analytic Hierarchy Process (AHP) methodology, pioneered by Saaty in 1980. The AHP then provides the method to perform an analysis of the key barriers to business creation in El Salvador. The final section brings together the results, conclusions, and implication of the research.

## **ANEXO III**

---

### **What to avoid to succeed as an entrepreneur**



## What to avoid to succeed as an entrepreneur<sup>☆</sup>



Alicia Mas-Tur<sup>a,\*</sup>, Pablo Pinazo<sup>b,\*</sup>, Ana María Tur-Porcar<sup>c,\*</sup>, Manuel Sánchez-Masferrer<sup>d</sup>

<sup>a</sup> Universitat de València, Departamento de Dirección de Empresas, Avenida Tarongers, S/N, 46022, Valencia, Spain

<sup>b</sup> ESIC, Avda. Blasco Ibáñez, 55, 46021, Valencia, Spain

<sup>c</sup> Universitat de València, Departamento de Psicología Básica, Blasco Ibañez, 46010, Valencia, Spain

<sup>d</sup> ESEN, carretera al Puerto de La Libertad, calle nueva a Comasagua, Santa Tecla La Libertad, San Salvador, El Salvador

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received 1 September 2014

Received in revised form 1 March 2015

Accepted 1 April 2015

Available online 11 June 2015

#### Keywords:

Entrepreneurship

Success

Emerging economies

QCA

### ABSTRACT

Entrepreneurship is a driver of economic growth and development. This study highlights the importance of entrepreneurship in emerging countries and examines entrepreneurs' characteristics in these countries. In particular, the study explains what entrepreneurs should avoid to succeed in Latin America. An empirical study analyzes factors that relate to businesses and entrepreneurs in El Salvador, one of the Latin American countries with the lowest rates of business success. In the study, business factors consist of the use of formal and informal advisory services and the degree of innovation. Variables that relate to the entrepreneur are educational attainment and the demographic variables sex and age. Results from analysis of 2012 GEM data using csQCA methodology show that degree of innovation, professional advisory services, and educational attainment play key roles in business success.

© 2015 Elsevier Inc. All rights reserved.

## 1. Introduction

Entrepreneurship contributes to economic growth, productivity, and renewal of productive and social networks (Audretsch & Thurik, 2001; Kantis et al., 2002). This functionality boosts interest in entrepreneurship. Studies show that entrepreneurship helps to revitalize regional identity, which drives the innovation process and creates employment opportunities (Audretsch & Thurik, 2001). Latin America has one of the world's highest rates of entrepreneurial activity (Acs et al., 2008; Weeks & Seiler, 2001). Nevertheless, Latin American economy is much less dynamic than other emerging regions' economy, especially because of the high rates of necessity-based entrepreneurship and the low value added of opportunities in the region (Amorós & Cristi, 2008; Autio, 2005; Kantis et al., 2004; Minniti et al., 2006). The high rate of entrepreneurial failure reflects these features (Sánchez-Masferrer, 2013).

Latin American countries have Latin European cultural influences, but differ culturally, racially, and economically. These differences affect businesses' size and characteristics. Whereas numerous studies address entrepreneurship in Europe and North America, Latin America remains a novel target for entrepreneurship research (de Arruda, 2009). This article fills the research gap by examining the characteristics that entrepreneurs should seek to achieve to succeed in El Salvador, one of the

Latin American countries with the highest rate of business failure (Sánchez-Masferrer, 2013). The study adopts an original approach, establishing guidelines for what entrepreneurs should avoid to succeed.

The study draws on 2012 GEM data for El Salvador. The GEM project provides a tool to study entrepreneurial dynamics in detail, offering information at the regional or national level (Bosma & Levie, 2010). The study employs csQCA methodology, an optimal tool for analyzing complex causal relations in contexts where researchers work with medium-sized samples (Eng & Woodside, 2012).

Section 2 contains a review of the literature on certain characteristic variables of entrepreneurs in emerging countries. Section 3 explains the csQCA methodology and presents results. The final section presents the conclusions, and discusses limitations and opportunities for further research.

## 2. Theoretical framework

A preliminary review of the literature on entrepreneurial characteristics in emerging countries shows the characteristics that successful or unsuccessful entrepreneurs embody. This review focuses on specific characteristics of Latin America.

Specifically, the following review discusses key findings on: (i) variables that relate to access to advisory services, separating professional from informal services (i.e., advice from family and friends); (ii) the educational attainment of the entrepreneur; (iii) the degree of innovation of the entrepreneur's business; (iv) and sex and age—two of the most common sociodemographic variables that characterize entrepreneurs within a nation or region.

<sup>☆</sup> Authors are grateful to contributions from Domingo Ribeiro-Soriano and Norat Roig-Tierno for their assistance with methodology.

\* Corresponding authors.

E-mail addresses: alicia.mas@uv.es (A. Mas-Tur), pablo.pinazo@esic.edu (P. Pinazo), ana.tur@uv.es (A.M. Tur-Porcar).

## **ANEXO IV**

---

### **Using high-potential firms as the key to achieving territorial development**



# Using high-potential firms as the key to achieving territorial development<sup>☆</sup>



Pablo Pinazo-Dallenbach<sup>a,\*</sup>, Alicia Mas-Tur<sup>b</sup>, Begoña Lloria<sup>b</sup>

<sup>a</sup> ESIC Business and Marketing School, Av. de Blasco Ibáñez, 55, 46021 València, Spain

<sup>b</sup> Departamento de Dirección de Empresas, Facultad de Economía, Universitat de València, Avinguda Tarongers, s/n, 46022 València, Spain

## ARTICLE INFO

### Article history:

Received 1 February 2015

Received in revised form 1 July 2015

Accepted 1 September 2015

Available online 21 October 2015

### Keywords:

El Salvador  
Entrepreneur  
fsQCA  
Gender  
Insecurity  
Motivation

## ABSTRACT

This study examines which entrepreneurial antecedents like education, gender, motivation, and age; and environmental variables like citizen insecurity enable high-potential firms to establish themselves and act as the key to territorial development. The inclusion of the variable citizen insecurity is unusual, but several authors note how a violent context can affect entrepreneurial activity in Latin America. Insecurity generates massive expenses for entrepreneurs, who must invest to protect themselves against violence and cover the extraordinary expenses arising from this violence. The data analysis technique is fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA), a powerful technique for analyzing complex causal relationships. The results highlight that policies should focus on reducing levels of citizen insecurity, among others, to lead to the creation of high-potential firms in countries similar to El Salvador.

© 2015 Elsevier Inc. All rights reserved.

## 1. Introduction

Interest in entrepreneurship in Latin America is greater than ever before. This interest owes to the extent to which entrepreneurship contributes to economic growth, productivity, and the rejuvenation of productive and social networks (Audretsch & Thurik, 2001; Kantis, Ishida, & Komori, 2002). Entrepreneurship helps to refresh regional identity, driving innovation and creating job opportunities (Audretsch & Thurik, 2001). Likewise, innovation and growth contribute significantly to citizens' prosperity and well-being (Acs & Armington, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio, 2008; Schramm, 2006).

Latin America has one of the highest levels of entrepreneurial activity in the world (Acs, Desai, & Klapper, 2008; Allen, Elam, Langowitz, & Dean, 2008; Weeks & Seiler, 2001), yet their economies are much less dynamic than many other emerging economies are. This lack of dynamism in Latin American economies owes mainly to high levels of necessity entrepreneurship and the low value added of entrepreneurial ventures in the region (Amorós & Cristi, 2008; Autio, 2005; Kantis, Angelelli, & Moori-Koenig, 2004; Minniti, Bygrave, & Autio, 2006). In fact, Latin American countries have poor technology and innovation development (López-Claros, Altinger, Blanke, Drzeniek, & Mía, 2006). Large firms absorb all technology- and innovation-based opportunities, and only a few small enterprises have the necessary capabilities to

become high-potential firms (Acs & Amorós, 2008). This paucity of technology- and innovation-based small firms creates problems when trying to identify them. Nevertheless, the study of such companies is of interest because innovation not only expressly aids performance, but also contributes to economic well-being and wealth creation in the country of origin (Braunerhjelm, 2011; Holcombe, 1998; Mas-Tur & Soriano, 2014; Wennekers & Thurik, 1999).

Unlike the abundant literature on entrepreneurship in Europe and North America, research on entrepreneurship in Latin America is scarce (de Arruda, 2009). To fill this research gap, the current study examines which entrepreneurial characteristics (education, gender, motivation, and age) and environmental variables (like citizen insecurity) enable high-potential firms to establish themselves and act as the key to territorial development. The aim of this research is to produce a series of recommendations for policymakers in Latin America.

The inclusion of the variable citizen insecurity is unusual in this type of study (Brück, Naudé, & Verwimp, 2013), but several authors note how a violent context can affect entrepreneurial activity in Latin America (IDB, 2014; Schwab et al., 2009; Vidal, 2008; World Bank, 2011). Accordingly, this study focuses on El Salvador, which has one of the lowest levels of citizen insecurity in Latin America (World Bank, 2011).

To achieve these research objectives, the study uses 2014 Global Entrepreneurship Monitor (GEM) data for El Salvador. The GEM project is the leading global study of entrepreneurial activity, analyzing the issue of entrepreneurship from the perspective of the entrepreneur. By applying a uniform method across all participating countries, the GEM's national teams assess entrepreneurial activity with three aims: (1) to compare entrepreneurial activity among countries, (2) to identify

<sup>☆</sup> The authors thank Norat Roig Tierno, Polytechnic University of Valencia, for the valuable help in the methodological part.

\* Corresponding author.

E-mail addresses: pablo.pinazo@esic.edu (P. Pinazo-Dallenbach), alicia.mas@uv.es (A. Mas-Tur), maria.b.lloria@uv.es (B. Lloria).

## **ANEXO V**

---

# **Higher Education in El Salvador: Pertinence and Education for Entrepreneurship**

# Higher Education in El Salvador: Pertinence and Education for Entrepreneurship

**P. Pinazo-Dallenbach\*, D.X. Tutistar-Rosero\*\***

\*ESIC Business and Marketing School

\*\* Universitat de Valencia

**Abstract:** The training of human resources is crucial for the economic and social development of territories that are striving to become knowledge-based economies. Although the number of student enrolments in El Salvador has increased in recent years, some elements of the higher education system have hindered the country's development from this approach. El Salvador's population is generally poorly qualified and particularly poorly specialized. In addition, El Salvador has a low-quality higher education system, which employs poorly qualified teaching staff with outdated methods and syllabuses. The lack of pertinence of the higher education system in El Salvador is reflected in the conflict between the country's education and labour systems. This conflict has especially negative effects on younger generations' social mobility. To remedy this situation, this research presents proposals to improve the higher education system's pertinence and to implement a compulsory entrepreneurship education module across all areas of higher education.

**Keywords:** Higher education; El Salvador; Pertinence; Entrepreneurship; Qualifications

## Introduction

Numerous studies have highlighted the benefits of knowledge-based economies in terms of the economic and social development of territories (Schramm, 2006; Audretsch, 2007; Levie & Autio 2008). Nevertheless, most Latin American economies are in the efficiency-driven stage (López-Claros et al., 2006). These countries should therefore encourage innovation to reach the technological frontier and become knowledge-based economies – a characteristic of the innovation-driven stage (Porter et al., 2002). Wennekers et al. (2005) report that if policymakers in Latin America resign themselves to following natural tendencies without prioritizing entrepreneurship, they will merely reduce the rates of necessity-driven entrepreneurship without achieving higher growth in opportunity-driven entrepreneurship, which is based on innovation and value creation. Thus, policymakers should implement policies that foster innovative entrepreneurship to create new and improved firms with novel business models (Miles et al., 2005).

El Salvador falls into the aforementioned group of countries. As illustrated in the 2012 GEM Report (Sanchez-Masferrer, 2013), the quality of entrepreneurship in El Salvador fails to meet that of a knowledge-based economy. The rate of necessity-driven entrepreneurship is 35%, far higher than the regional average, whereas opportunity-driven entrepreneurship – the driver of the creation and application of innovation – has a rate of just 39%, which is lower than the regional average. These data imply that the entrepreneurial orientation in El Salvador is not conducive to innovation and projects offering high value added. The high abandonment rate among businesses (7.9% – the highest in the region) compounds the weakness of El Salvador's entrepreneurial profile.

**Table 1.** Entrepreneurship in El Salvador and the region (Latin America and the Caribbean)

	<b>Necessity-driven entrepreneurship</b>	<b>Opportunity-driven entrepreneurship</b>	<b>12-month abandon rate</b>
<b>El Salvador</b>	35%	39%	7.9%
<b>Regional average</b>	22%	51%	5%

Source: Authors' own work based on Sánchez-Masferrer (2013)

The large number of barriers to creating knowledge-based economies in Latin America hinders the creation of firms that fit the mould of the “entrepreneurial economy” (Amorós & Cristi, 2008; Terjesen & Amorós, 2010). The training of human resources, especially in the higher education system (Clark, 2004), is a pillar of this kind of economy. Nevertheless, despite massive efforts over the last 20 years in terms of democracy, property rights, and macroeconomic stability in the region, areas such as education and knowledge creation remain weak (Acs & Amorós, 2008). An abundance of highly qualified workers would foster innovation-based entrepreneurship with high value added, which in the medium and long term would lead to the creation of new jobs for qualified candidates and would hence improve the sustainable human development of the territory. As reported by Albuquerque (2004), a country's education and training should meet the specific innovation needs of the local production systems. Offering a basic generalist education is not enough. Instead, the education system must meet the specific needs of the local production system (i.e., the available education must be *relevant*), and it must encourage creativity and new technology adoption.

The Ministry of Education (MINED) is the governing body of El Salvador's education system. Technical education and university education make up the higher education system, understood as systematic efforts in education and training after secondary education (Ley de Educación Superior de El Salvador. Cap. I, Art. 4). El Salvador has 7 technical institutes, 9 specialist higher education institutes, and 24 universities. The aim of these institutes is threefold: teaching, scientific research, and social outreach.

The limited resources assigned to education explain, in part, the education system's weak performance, particularly in terms of quality and pertinence. Despite advances in the last decade, public spending on education in relation to El Salvador's GDP is still low. According to the MINED's annual accounts, public spending on education rose from 3.44% of GDP (588.7 million USD) in 2005 to 3.93% of GDP (834.3 million USD) in 2010. According to country profiles published by the Information System on Educational Trends in Latin America (SITEAL, 2013), however, El Salvador performs poorly in comparison with other countries in the region. El Salvador's investment in percentage terms is lower than that of all neighbouring countries, except that of Guatemala, which invests 2.9% of its GDP. Excluding Panama, the country with the highest percentage spend is Honduras (7.6%), followed by Costa Rica (5.9%), both of which spend considerably more than El Salvador does.

By presenting a bibliographical analysis of public and private reports, this article characterizes El Salvador's higher education system. Analysis focuses on data relating to admissions, pertinence, and quality to identify major weaknesses that affect entrepreneurship and labour market integration by university graduates. This article proposes two actions to mitigate these weaknesses. The first proposal relates to improving the education system's *pertinence*. The second proposal, in contrast, relates to developing entrepreneurial aptitudes and attitudes of young university students in El

Salvador. To do so, the proposal advocates the introduction of a compulsory module on education for entrepreneurship. Finally, conclusions and future research opportunities are presented.

### Data on admissions to higher education in El Salvador

Crucially, El Salvador's labour force is generally poorly qualified. As shown by the Information System on Educational Trends in Latin America (SITEAL, 2013), just 18% of El Salvador's population aged between 20 and 21 years enter higher education, of which only 53% complete their studies. The following paragraphs summarize the main features of admissions to higher education in El Salvador.

In recent years, the number of higher education students in El Salvador has grown. According to the National Committee for Higher Education (Dirección Nacional de Educación Superior, 2014), in 2013 the number of students increased by 3.65% with respect to 2012 levels. The same year, 176,063 students were enrolled in higher education. Of these students, 77,022 were men (46.5%) and 88,597 were women (53.5%). The enrolment rate was distributed across institutes as follows: 162,578 students (92.34 %) were enrolled in universities; 8,680 (4.93%) were enrolled in specialist institutes; and 4,805 (2.73%) were enrolled in technical institutes.

Around 86% of the higher education students were aged between 16 and 29 years. The most common age range was 19 to 23 years old. The population according to the Directorate-General of Statistics and Censuses (DIGESTYC) was 666,702 inhabitants, yielding a gross higher education admissions rate of 26.41%. According to higher education institutions' records, for the same year, 86,934 students aged between 19 and 23 years enrolled in higher education, yielding a net higher education admissions rate of 13.04%.

Despite improvements in recent years, however, general figures are too low, particularly those referring to postgraduates in specialist studies leading to R&D, a pillar of knowledge-based economies. Only 3% of students enrolled in higher education were studying master's or PhD courses.

**Table 2.** Students enrolled in higher education in El Salvador by academic level and sex

Academic level	Total	By sex	
		Male	Female
Postgraduate (master's and PhD)	3%	48%	52%
Undergraduate (bachelor's)	84%	46%	54%
Technical student	14%	48%	52%
	100%	47%	53%

Source: Authors' own data using data from the National Committee for Higher Education (Dirección Nacional de Educación Superior, 2014)

### Pertinence and quality of higher education in El Salvador

El Salvador's Ministry of Education defines 10 subject areas within professional training, each comprising degrees with similar characteristics: I) Art and Architecture; II) Economics, Management, and Business; III) Health; IV) Science; V) Agriculture and Environment; VI) Law; VII) Humanities; VIII) Technology; IX) Education; and X) Social Sciences. The most popular subject area among El Salvador's students is Economics, Management, and Business (25.18% of the student population). The second

most popular area is Technology (19.79%), and the third most popular area is Health (18.78%).

**Table 3.** Percentage of enrolment by subject area and sex in El Salvador

Subject area	Male	Female	% of students enrolled
Economics, Management, and Business	42%	58%	25.18
Technology	78%	22%	19.79
Health	28%	72%	18.78
Law	44%	56%	9.10
Education	32%	68%	8.92
Humanities	42%	58%	5.67
Social Sciences	38%	62%	4.80
Art and Architecture	53%	47%	4.17
Science	45%	55%	1.82
Agriculture and Environment	68%	32%	1.76
<b>Total</b>	<b>47%</b>	<b>53%</b>	<b>100</b>

Source: Authors' own data using data from the National Committee for Higher Education (Dirección Nacional de Educación Superior, 2014)

At the university level, the most popular degrees are the bachelor's degree in Business Management (8.58% of the enrolled student population in 2013), the bachelor's degree in Law (7.50%), and the bachelor's degree in marketing (5.44%) (Dirección Nacional de Educación Superior, 2014). These three degrees cover more than 20% of total demand.

The excess of demand for these degrees shows that academic courses available in El Salvador's higher education system (UNDP, 2013) are of little pertinence. The regional needs of the labour market and of the country in general were not analysed before considering which academic courses to offer. Failure to consider these issues hinders the absorption of new graduates in the labour market and contributes to the devaluation of degree qualifications. These effects are consequences of the surplus of graduates enrolled in certain degrees, which depresses nominal wages. In addition, human resources are underused, and graduates from these degrees end up working in jobs where they are overqualified.

Another challenge facing El Salvador is the low quality of its education system in general, but in particular its higher education system. As reported by USAID (Sanders et al., 2012) in *El Salvador: Higher education assessment and recommendations*, a large number of the programmes use outdated syllabuses and fail to teach the right competencies to respond to market needs. Likewise, teachers lack qualifications – only 29.38% have postgraduate studies and less than 2% have PhDs (Dirección Nacional de Educación Superior, 2014). Furthermore, in many cases, teachers lack motivation and apply outdated pedagogical methods.

The poor quality of El Salvador's education system also devaluates national higher education qualifications. This devaluation triggers a cascade effect whereby firms hire university graduates when they need people with vocational training, people with vocational training when they need people with secondary school studies, and so forth. This cascade effect has arisen because the education system does not allow students to

develop competencies in accordance with their level of education. Hence, firms hire overqualified candidates. Likewise, firms offer salaries in keeping with the qualification required of the position, which leads to a general reduction in graduates' nominal wages (UNDP, 2013).

In addition to the devaluation of degree qualifications and the reduction in nominal wages, unemployment is a major issue affecting higher education graduates. As highlighted by the UNDP (2013), people in unemployment in El Salvador have been in education on average one year longer than people in work have. This difference is greater among the younger population, which is better trained. Unemployed people aged between 16 and 25 years have been in education for 10 years on average, whereas employed people in this age range have been in education for just 8.8 years on average. This difference is even greater among unemployed and employed women in this age group (10.8 years and 9.5 years, respectively). In the 26–35 age group, differences between the unemployed and employed groups are similar to differences in the younger age group. Likewise, women are also more affected. Unemployed women aged 26 to 35 years have been in education for 11.7 years on average, whereas those in employment have been in education for just 9 years on average.

**Table 4.** Educational level of people in employment and unemployment in El Salvador in terms of average years in education

Age group	Employed			Unemployed		
	Men	Women	Total	Men	Women	Total
<b>16–25</b>	8.4	9.5	8.8	9.6	10.8	10.0
<b>26–35</b>	8.8	9.3	9.0	9.8	11.7	10.5
<b>36–45</b>	7.9	8.0	8.0	6.8	11.1	8.1
<b>46–55</b>	7.0	7.0	7.0	5.7	4.3	5.5
<b>56 or older</b>	4.7	4.0	4.4	3.4	1.0	3.3
<b>Total</b>	<b>7.6</b>	<b>7.9</b>	<b>7.8</b>	<b>8.0</b>	<b>10.7</b>	<b>8.8</b>

Source: Authors' own data using data from the UNDP (2013)

The pattern described contradicts the assumption that better education and training lead to better work opportunities. Thus, not only are young people the worst affected, but also El Salvador's society as a whole views its opportunities for development as limited. This view demonstrates how El Salvador's human resources are being wasted in the quest for economic and social development.

## Conclusions and proposals

As already described, the features of higher education in El Salvador represent a barrier to the development of a knowledge-based economy and therefore to reaching satisfactory levels of sustainable human development. In general, El Salvador has a poorly qualified population, which, in particular, is poorly specialized. Furthermore, higher education is characterized by its low quality – outdated methods and syllabuses and poorly qualified and poorly motivated teachers – and its lack of pertinence, reflected in conflicts between education and labour systems with serious consequences for social mobility among young people. In light of this situation, the following

proposals are aimed at improving university graduates' chances of entering the labour market.

The first proposal concerns improving the education system's pertinence by seeking a balance between the realities of the labour market and the needs of the territory. Better interministerial collaboration within El Salvador's government could help to achieve this goal. Such collaboration would allow the Ministry of Education to adjust the academic courses available to students by using data from the Ministry of Economy and the Ministry of Work and Social Support. The Ministry of Education could thus limit the number of places available for oversubscribed degrees. Participatory Territorial Diagnosis can contribute to meeting this goal. Likewise, fostering public-private partnerships can help new graduates to enter the labour market. Internship programmes could and should help this process.

The second proposal consists of introducing a module on education for entrepreneurship, which would be compulsory for all higher education programmes in El Salvador. Such a module could help graduates to enter the labour market, encouraging high-quality and sustainable self-employment, completely consistent with the previous approach, thus stimulating opportunity-driven entrepreneurship and reducing the high level of graduate unemployment. Thus, this module's teaching objectives would be to develop entrepreneurial aptitudes and attitudes, thereby counteracting the current lack of emphasis on fostering entrepreneurial spirit, creativity, and reflection (Sanders et al., 2012). Implementing models based on the development of general and specific characteristics is important to train and educate well-rounded human beings.

This proposal nonetheless has some limitations. Despite the pertinence of the aforementioned proposals, alone they are inadequate to ensure that education trains and educates well-round human beings. The design of an educational system along these lines should cover all stages of education from primary education onwards. These goals cannot be attained by changing higher education only. In addition, as per the McKinsey report entitled *How the world's best performing school systems come out on top* (Barber & Mourshed, 2007), the teaching faculty must be capable of achieving these goals. Hence, there must be an emphasis on the selection of teachers with suitable attitudes and aptitudes and on their ongoing training so that they may offer the best education to each student.

Future studies should focus on the issue of training and educating El Salvador's young people as well-rounded human beings and key contributors to El Salvador's development. Likewise, it is important to design new indicators to measure quality, pertinence, and internal institutional processes, particularly regarding how to foster entrepreneurship in El Salvador's higher education system.

## References

- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305–322.
- Amorós, J. E., & Cristi, O. (2008). Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 381–399.

- Audretsch, D. B. (2007). *The Entrepreneurial Society*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Barber, M., & Mourshed, M. (2007). *How the world's best-performing schools systems come out on top*. McKinsey & Company. Retrieved January 15, 2015, from [http://mckinseysociety.com/downloads/reports/Education/Worlds\\_School\\_Systems\\_Final.pdf](http://mckinseysociety.com/downloads/reports/Education/Worlds_School_Systems_Final.pdf)
- Clark, B. R. (2004). Delineating the character of the entrepreneurial university. *Higher Education Policy*, 17(4), 355–370.
- Dirección Nacional de Educación Superior (2014). *Resultados de la información estadística de instituciones de educación superior 2013*. San Salvador: Ministerio de Educación de El Salvador.
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small business economics*, 31(3), 235–263.
- Ley de Educación Superior, Decreto 468, Diario Oficial n° 216 Tomo n° 365. Asamblea Legislativa República de El Salvador, San Salvador, El Salvador, 14 de octubre de 2004.
- López-Claros, A., Blanke, J., Drzeniek, M., Mi'a, I., & Zahidi, S. (2005). Underpinning economic growth: Results from the competitiveness indexes. In A. Lopez-Claros, M. Porter & K. Schwab (Eds.), *Global competitiveness report 2005–2006: Policies underpinning rising prosperity* (pp. 3–42). New Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Miles, R., Miles, G., and Snow, C. (2005). *Collaborative entrepreneurship*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Ministerio de Educación (2014). *La Educación de El Salvador en cifras 2009-2013*. San Salvador: Ministerio de Educación de El Salvador. Gerencia del Sistema de Estadísticas Educativas. Retrieved January 15, 2015, from [https://www.mined.gob.sv/estadisticas/Publicacion\\_Educacion\\_2009-2013.pdf](https://www.mined.gob.sv/estadisticas/Publicacion_Educacion_2009-2013.pdf)
- Ministerio de Educación (2010). *Cuentas Nacionales de Inversión en Educación*. Indicadores de inversión en el sistema educativo de El Salvador. San Salvador: Ministerio de Educación de El Salvador.
- Ministerio de Educación (2009a). *Cuentas Nacionales de Educación Versión General*. San Salvador: Ministerio de Educación de El Salvador.
- Ministerio de Educación (2009b). *Cuentas Nacionales de Inversión en Educación (CNIE)*. Actualización de estimaciones de inversión en el sistema educativo de El Salvador 2008-2009. San Salvador: Ministerio de Educación de El Salvador.
- Porter, M., Sachs, J., & McArthur, J. (2002). Executive summary: Competitiveness and stages of economic development. In M. Porter, J. Sachs, P. K. Cornelius, J. W. McArthur & K. Schwab (Eds.), *The global competitiveness report 2001–2002* (pp. 16–25). New York: Oxford University Press.
- Sánchez-Masferrer, M. (2013). *Global entrepreneurship monitor: informe nacional El Salvador 2012*. GEM Consortium. Retrieved January 15, 2015, from <http://www.gemconsortium.org/docs/3121/gem-el-salvador-2012-report>
- Saunders, R., Rivas, F., Rabossi, M., Ruiz, A. M., Avanzini, D., & Helwig, J. (2012). *El Salvador: Evaluación de la Educación Superior y recomendaciones*. USAID. Retrieved January 15, 2015, from [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/pa00hx9k.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/pa00hx9k.pdf)
- Schramm, C. J. (2006). *The entrepreneurial imperative*. New York: Collins.

- SITEAL (2013). *Perfil de El Salvador*. IPE UNESCO y OEI. Retrieved January 05, 2015, from [http://www.siteal.iipe-oei.org/sites/default/files/perfil\\_el\\_salvador\\_2013\\_06.pdf](http://www.siteal.iipe-oei.org/sites/default/files/perfil_el_salvador_2013_06.pdf)
- Terjesen, S., & Amorós, J. E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development. *European Journal of Development Research*, 22(3), 313–330.
- UNDP (2013). *Informe sobre Desarrollo Humano El Salvador 2013: Imaginar un nuevo país. Hacerlo posible*. San Salvador: United Nations Development Program.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293–309.

## **ANEXO VI**

---

### **Congresos**

G I K A  
2014

Global Innovation and Knowledge Academy

**CERTIFICATE**

This is to certify that

**Pablo Pinazo-Dallenbach  
Norat Roig-Tierno  
Alicia Mas-Tur  
Miquel Villanueva**

have participated and presented the paper

**“Are problems with violence and the lack of  
public safety a barrier to  
entrepreneurship?”**

at

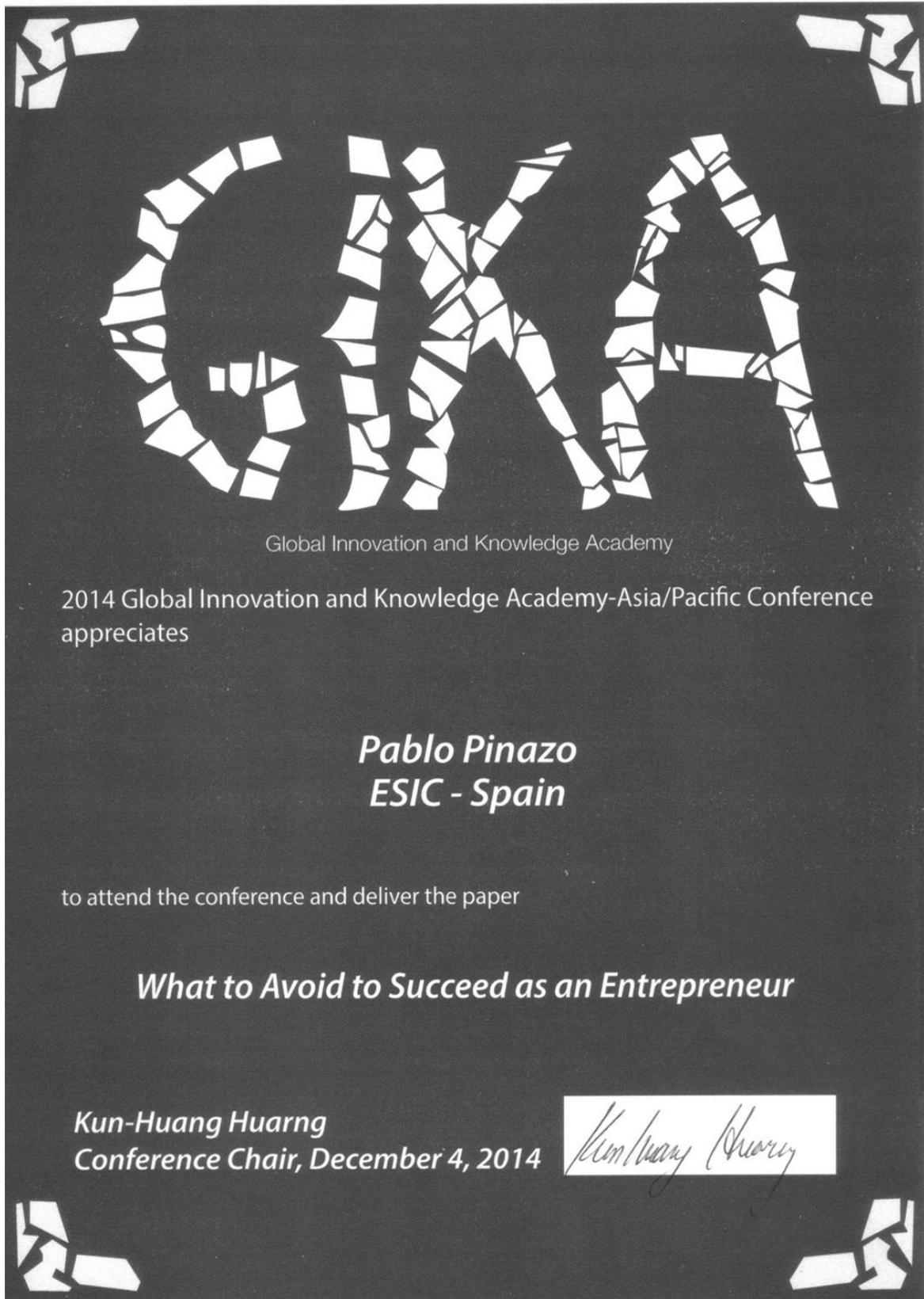
2014 Global Innovation and Knowledge Academy (GIKA) Conference

Valencia, Spain, 7th to 9th July 2014



Conference Co-Chair, 2014 GIKA  
**Domingo Ribeiro Soriano**  
Universitat de València  
Spain

Global Innovation and Knowledge Academy



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



I hereby certify that **PABLO PINAZO DALLENBACH** with ID/Passport N° **48314056**,

contributed to the *1st International Conference on Higher Education Advances* organized by Universitat Politècnica de València (Spain) from 24h to 26th June 2015, with the following presentation:

Title: *Higher Education in El Salvador: Pertinence and Education for Entrepreneurship*



*J. Domènech*

Josep Domènech  
General Chair, HEAd'15

