

Los Efectos de la Inseguridad Ciudadana sobre el Emprendimiento: Un Freno al Desarrollo de Latinoamérica

PABLO PINAZO-DALLENBACH

<https://orcid.org/0000-0002-5538-9979>

Área de Empresa, UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE VALENCIA (VIU), ESPAÑA,

E-mail: dr.pablo.pinazo@gmail.com

RESUMEN

En este trabajo de revisión teórica, a pesar de la escasa literatura existente, se identifican, agrupan y categorizan los posibles efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento en Latinoamérica, entendiendo estos como un freno al desarrollo económico y social de la región. Los principales resultados reflejan que altas tasas de inseguridad ciudadana afectan de manera directa a la actividad emprendedora en forma de aumento de costes y gastos extraordinarios, disminución de la productividad de empresas y trabajadores y disminución de la actitud emprendedora innovadora. De la misma manera, se identifican efectos indirectos sobre el emprendimiento derivados del coste de oportunidad que supone dedicar fondos públicos y privados a paliar los efectos de la inseguridad, y de la disminución de la demanda.

Palabras clave: emprendimiento, desarrollo económico local, inseguridad ciudadana, Latinoamérica.

Clasificación JEL: L26, O12, R11, O54

Recibido: 10 de Agosto de 2020

Aceptado: 21 de Octubre de 2020

1. Introducción

El paradigma del desarrollo humano sostenible (DHS), se constituye como un nuevo concepto para medir el desarrollo más allá del crecimiento económico. Adoptado en los años 90 por organismos internacionales como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), pone el foco en el bienestar de los individuos y destaca tres conceptos clave: empoderamiento, equidad y sostenibilidad (PNUD, 2010). En esta línea, el enfoque del desarrollo económico local (DEL) (Vázquez Barquero, 1988; Alburquerque, 2004a, 2004b) ofrece herramientas para lograr el DHS.

Según este enfoque, en los territorios existen cinco grandes dimensiones interrelacionadas que son la base para el desarrollo de un territorio: (i) microeconómica, (ii) educación y formación de recursos humanos, (iii) socio-cultural e institucional, (iv) político-administrativa, y (v) ambiental.

Desde el estudio de la dimensión microeconómica, es necesaria la existencia de una estructura productiva formada por empresas y micro empresas eficientes, eficaces y con capacidad innovadora para alcanzar el DEL; esto otorga especial relevancia a los emprendedores como actores sociales encargados del tejido productivo de un territorio (Enríquez-Villacorta, 2005). De esta manera, fomentando la acción a nivel local de los diferentes actores sociales, se logra “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, 2004a, p. 17).

Latinoamérica sigue teniendo uno de los índices más altos de actividad emprendedora del mundo (Weeks y Seiler, 2001; Acs et al., 2008; Allen et al., 2008; Bosma et al., 2020). No obstante, el dinamismo de sus economías y el bienestar de su población es mucho menor que el de otras regiones emergentes, debido a las características concretas de su tejido productivo. El proceso empresarial es un fenómeno complejo en el que intervienen e interactúan factores situacionales, sociales, culturales y económicos (Gibb y Ritchie, 1982; Shapero y Sokol, 1982; Gartner, 1988; Feldman, 2001; Kantis et al., 2002; Pinazo-Dallenbach et al., 2015). Siguiendo los principios del DEL, si estos factores limitan las capacidades de los empresarios locales, se constituirán como barreras al emprendimiento (Alburquerque, 2003) y por tanto barreras para alcanzar el DEL. Entre las barreras sociales, se citan aquellas en las que existe violencia extrema e irrespeto al derecho a la vida (Cuervo González, 1998). De esta forma, en Latinoamérica los altos índices de inseguridad ciudadana se conforman como una seria barrera al emprendimiento (Vidal, 2008; World Economic Forum, 2009; Banco Mundial, 2011; Banco Interamericano de Desarrollo, 2014; Pinazo-Dallenbach et al., 2015) y al DEL. Sin embargo, son escasos los estudios sobre los efectos de la inseguridad a nivel microeconómico (Ospina-Plaza y Giménez-Esteban, 2009; Brück et al., 2013).

Estudios anteriores encuentran una relación inversa entre la inseguridad ciudadana y el DHS. Así, Gómez Buendía (2007) señala que la inseguridad ciudadana afecta negativamente a los tres pilares del DHS: el crecimiento económico, la integración social y la democracia. En esta línea, el informe sobre desarrollo humano de América Central (PNUD, 2009, p. 14), expone que “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”.

Consecuentemente, el presente trabajo pretende explicar una parte de esa relación, identificando, agrupando y categorizando los efectos que puede tener la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento en Latinoamérica, constituyéndose como un freno al desarrollo de la región. De esta manera se aporta a la discusión en la academia ya que no existe, hasta el momento, ningún trabajo científico con una propuesta similar. Así, esta investigación presenta una compilación estructurada, extraída tras la revisión teórica de la escasa literatura existente, que puede servir de base teórica para entender de manera integral los posibles efectos que puede tener la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento en la región latinoamericana.

A continuación, se caracteriza de forma breve el emprendimiento en Latinoamérica, se define el concepto de inseguridad ciudadana y se identifican los principales efectos negativos que esta produce sobre el emprendimiento. Finalmente se presentan las conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación.

2. Emprendimiento en Latinoamérica

Existe en casi todos los países latinoamericanos un creciente interés por el emprendimiento y sus implicaciones socio económicas (Kantis et al., 2004; Tiffin, 2004; Klapper et al., 2006; Kantis et al., 2014). Sin embargo, la actividad emprendedora enfrenta importantes barreras para desarrollarse correctamente.

Las numerosas restricciones existentes para poder generar empresas basadas en el conocimiento, impide hablar de verdaderas economías emprendedoras (*entrepreneurial economies*) basadas en la innovación y la competitividad (Kantis et al., 2004). Esto implica que los proyectos emprendedores tengan poco acceso a la innovación, y que la producción de sus bienes y servicios sea de bajo valor añadido en comparación con las grandes empresas que allí operan y que están muy concentradas (Amorós y Cristi, 2008; Banco Mundial, 2014). La proporción de emprendedores orientados a la innovación es mucho menor que la de los países desarrollados, incluso que la de otras regiones emergentes como Asia (Amorós y Bosma, 2014; Amorós et al., 2016), encontrando altos índices de emprendimiento por necesidad (Autio, 2005; Minniti et al., 2006; Amorós y Cristi, 2008; Puente et al., 2019). Los ligeros avances en inversión en investigación y desarrollo que recientemente está teniendo la región, obedecen fundamentalmente al esfuerzo realizado en el sector público, quedando la inversión privada en niveles muy bajos y concentrada en empresas de gran tamaño (World Economic Forum, 2015).

Los emprendedores, se enfrentan a graves problemas de financiación (Lederman et al., 2014; World Economic Forum, 2015), consecuencia de los escasos recursos que facilitan el sistema bancario y los inversores privados formales (Aparicio et al., 2016; Carballo, 2017). La baja cualificación de la fuerza de trabajo (Acs y Amorós, 2008; Ferreyra et al., 2017), la baja calidad de los sistemas educativos (World Economic Forum, 2015; Ferreyra et al., 2017) y la falta de desarrollo de habilidades blandas (*soft skills*) en los estudiantes (Busso et al., 2012), también suponen un problema para poder generar actividades emprendedoras. Además, el potencial emprendedor femenino está desaprovechado (Bosma et al., 2020), limitando su impulso para el progreso social y económico de la región (Terjesen y Amorós, 2010).

En su análisis sobre los determinantes de la inestabilidad política presente en la región, 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 cualquier actividad emprendedora. Por otro lado, Latinoamérica, presenta buenos índices de seguridad jurídica, pero existen grandes diferencias al respecto entre los países de la región (Lederman et al., 2014). Cabe añadir que aún existe baja protección de la propiedad intelectual aunque se están haciendo esfuerzos en algunos países para mejorar en este aspecto (Park, 2008; Lahsen y Piper, 2019). De la misma manera, siguen existiendo largos procesos burocráticos ligados al proceso emprendedor (Portes y Haller, 2005; Fernandez-Torres et al., 2018; Banco Mundial, 2019). La debilidad del marco institucional descrita anteriormente es una de las causas por las que la economía informal en la región tiene tanto peso (Webb et al., 2013; Amorós et al., 2016).

Finalmente, el entorno violento ha sido señalado como un freno para la actividad empresarial en la región latinoamericana puesto que sus efectos directos e indirectos ponen en riesgo la supervivencia de las empresas (Vidal, 2008; World Economic Forum, 2009; Banco Mundial, 2011; Banco Interamericano de Desarrollo, 2014; Pinazo-Dallenbach et al., 2015; Escandón-Barbosa et al., 2019).

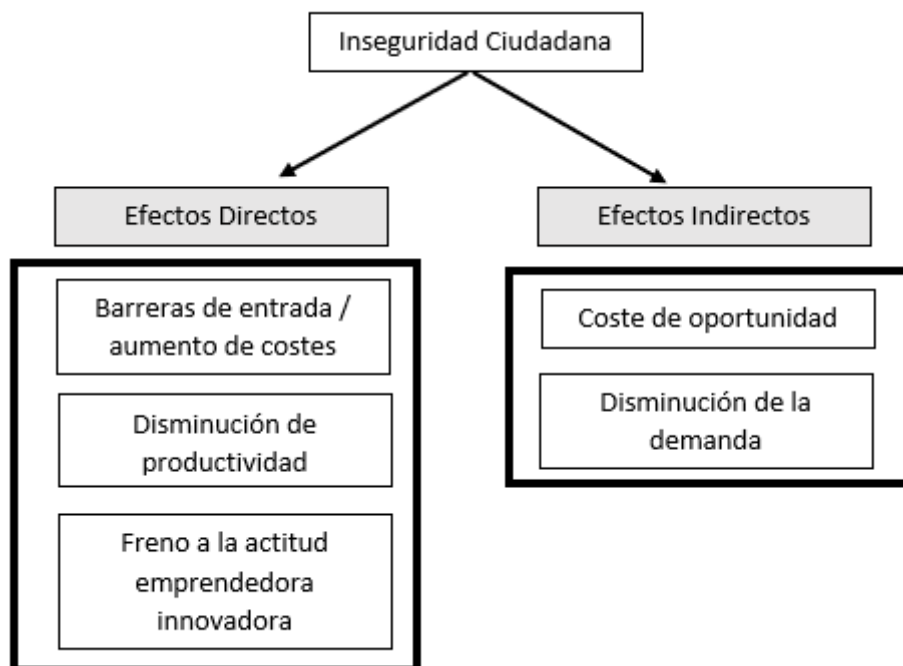
3. Inseguridad ciudadana: efectos sobre el emprendimiento

En el contexto del DHS, el presente artículo retoma la definición de seguridad ciudadana del programa de naciones unidas para el desarrollo (PNUD, 2009, p. 31): “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”. Consecuentemente, la falta de protección en estos ámbitos se denomina inseguridad ciudadana.

La inseguridad tiene dos componentes: el objetivo y el subjetivo. El componente objetivo hace referencia a los niveles reales de violencia, que se miden mediante ratios que relacionan el número de crímenes y actos violentos cometidos por cada 100.000 habitantes en un periodo concreto de tiempo (Pinazo-Dallenbach et al, 2015; Escandon-Barbosa et al, 2019). Por su parte, el componente subjetivo se define como la estimación personal que cada individuo hace sobre el grado de riesgo al que está expuesto (Bar-Tal y Jacobson, 1998). Está basado en la percepción que cada persona 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). Así, el riesgo objetivo y la victimización juegan un rol importante en la formación de la percepción de inseguridad (Nasir y Rehman, 2019) lo cual muestra la relación existente entre inseguridad objetiva y subjetiva. Sin embargo, la naturaleza subjetiva de la percepción de inseguridad puede determinar que dos sujetos perciban diferentes niveles de inseguridad en la misma situación (Owen, 2008). Por lo tanto, un indicador estático de violencia objetiva no necesariamente coincidirá con percepciones subjetivas que son el resultado de complejos procesos dinámicos que actualizan constantemente las creencias sobre inseguridad de cada individuo (Vélez et al., 2016).

A continuación, se enumeran y describen los principales efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento que la escasa literatura ha destacado (Ospina-Plaza y Giménez-Esteban, 2009; Brück et al., 2013). Estos efectos se han clasificado en efectos directos (aumento de costes, disminución de la productividad de empresas y trabajadores, y los efectos sobre la actitud emprendedora innovadora) e indirectos (coste de oportunidad y de la disminución de la demanda agregada), tal y como se puede ver en la figura 1.

FIGURA 1
Los efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento.



Fuente: Elaboración propia.

3.1. Costes directos para las empresas o barreras de entrada

La violencia supone un coste añadido para los emprendedores. Warr (2000) afirma que en entornos violentos es común la protección personal y del hogar mediante el uso de dispositivos como candados, material antirrobo, el uso de cámaras de seguridad y la contratación de seguros que buscan minimizar los costes de la victimización. En esta línea, la percepción de inseguridad empuja a los emprendedores a invertir importantes sumas de dinero en protección para su negocio y su persona (Muggah, 2017), lo que supone realizar inversiones dedicadas a la prevención como pueden ser los refuerzos de

alambrada en el perímetro, la instalación de barrotes en ventanas y accesos, la instalación de sistemas de alarma o la contratación de personal de seguridad (Schwab-Stone et al., 1999, Jaitman et al., 2015). Además, la inseguridad supone cubrir gastos extraordinarios para las empresas que deben hacer frente a robos de mercancía o asaltos, y en algunos casos a las extorsiones que deben pagar (Álvarez y Rettberg, 2008). Estas extorsiones funcionan como salvoconductos que permiten garantizar que los delincuentes no tomen acciones contra la empresa y las personas que allí trabajan (PNUD, 2013).

El impacto de estos costes tan específicos sobre las cuentas de resultados de las empresas es considerable (Vidal, 2008; World Economic Forum, 2009; Banco Mundial, 2011; Banco Interamericano de Desarrollo, 2014) y supone, en muchos casos, la diferencia entre mantener el negocio abierto o cerrarlo. De la misma manera, se convierte 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 y Giménez-Esteban, 2009). Así, la inseguridad afecta de manera significativa a la hora de tomar decisiones de tipo económico (Nasir y Rehman, 2019). De esta manera, los conflictos violentos presentes en un territorio y sus efectos colaterales afectan negativamente a los emprendedores aumentando la incertidumbre y el riesgo en las decisiones empresariales, lo que en muchos casos supone el cierre de un negocio (Brück et al., 2016; Muhammad, Ullah y Warren, 2016; Escandon-Barbosa et al., 2019).

3.2. Disminución de la productividad de trabajadores y de empresas

La inseguridad dispara el absentismo laboral y reduce los horarios comerciales a las horas de sol (Londoño y Guerrero, 2000; Álvarez y Rettberg, 2008; Banco Mundial, 2011). En momentos de escaladas de violencia, los trabajadores se refugian en sus casas para evitar problemas y no acuden a sus puestos de trabajo. De la misma manera, en entornos inseguros los comercios ajustan su horario de apertura a las horas de sol para evitar robos o extorsiones que son más fáciles de cometer cuando la oscuridad está presente (PNUD, 2013). En esta línea, en zonas violentas es común que los grupos criminales instauren toques de queda, prohibiendo la circulación de personas por las calles a partir de cierta hora, 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, lo que reduce tanto la movilidad de los trabajadores como la de las mercancías. Estas fronteras también aparecen cuando la inseguridad proviene de la delincuencia común no organizada, que se concentra en ciertos puntos o áreas de los núcleos urbanos, ya que una respuesta conductual común entre las personas que perciben inseguridad en su entorno es evitar situaciones o lugares que perciben como peligrosos (Warr, 2000). De esta manera, la productividad de los trabajadores se ve reducida 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 otro lado, algunos estudios encuentran una relación inversa entre los niveles de inseguridad y la cualificación de los recursos humanos de ese territorio (Brück et al., 2013). Esto se explica por tres fenómenos. Por una parte, los jóvenes de zonas desfavorecidas perciben altos retornos derivados de la participación en actividades criminales (Arriaga y Godoy, 2000), lo que les hace ver un alto coste de oportunidad vinculado a la decisión de instruirse. Por su parte, Ospina Plaza y Giménez Esteban (2009) señalan que los entornos violentos favorecen el absentismo escolar de los jóvenes que sí que quieren apostar por su educación ya que las amenazas y el miedo de los estudiantes a sufrir agresiones los confinan en sus domicilios. Por último, algunos estudios en Latinoamérica muestran que la violencia tiende a propiciar la emigración de personas con un alto nivel educativo (Mateo y Ledezma, 2006; Hernandez, 2012; Silva y Massey, 2015). Estos tres efectos explican la falta de recursos humanos cualificados en estos territorios, lo que también reduce la productividad del factor trabajo.

Finalmente, algunas empresas afincadas en territorios con mayores niveles de inseguridad ciudadana deciden, de manera voluntaria, no implementar planes de mejora de su productividad o no aprovechar oportunidades de mercado (PNUD, 2013). Estas empresas deciden abandonar

estratégicamente su negocio con el objetivo de no llamar la atención de los delincuentes y, de esta manera, salvaguardar los intereses del negocio.

3.3. Freno a la actitud emprendedora innovadora

Estar expuestos a entornos violentos acarrea consecuencias psicosociales que afectan a los individuos de forma individual y grupal (McCloskey et al., 1995; Staub, 2003; Snider et al., 2004; Anckermann et al., 2005; Rosario et al., 2008) y, por tanto, a los emprendedores. Los estudios diferencian las consecuencias inmediatas y las secuelas que permanecen durante un periodo de tiempo en las personas, y que afectan de forma directa a los atributos definidores de la actitud emprendedora.

CUADRO 1
Categorización de las consecuencias psicosociales del entorno violento sobre el individuo a corto y medio plazo.

Consecuencias	Autores
A CORTO PLAZO	
Miedo	Crenshaw, 2004; Kimhi y Shamai, 2004; Lykes et al., 2007; Chía-Chávez et al., 2011; Hassan et al., 2016
Vulnerabilidad	Staub y Bar-Tal, 2003
Inseguridad, desmoralización, desesperanza, desesperación, desamparo, indefensión, sufrimiento, dolor o tristeza	Anckermann et al., 2005; Lykes et al., 2007; Chía-Chávez et al., 2011; Hassan et al., 2016
Desconfianza en las personas	Crenshaw, 2004; Kimhi y Shamai, 2004; Anckermann et al., 2005; PNUD, 2013
Aislamiento	Beristain et al., 1999; Crenshaw, 2004; Chía-Chávez et al., 2011; Hassan et al., 2016
Apatía	Beristain et al., 1999; Beristain, 2008
Baja autoestima	Staub y Bar-Tal, 2003; Anckermann et al., 2005
Tendencia a desvincularse de procesos organizativos	Páez et al., 1996; Lykes et al., 2007
A MEDIO PLAZO	
Depresión	Beristain et al., 1999; Kimhi y Shamai, 2004; Snider et al., 2004 ; Chía-Chávez et al., 2011; Moya, 2018
Estrés	Kimhi y Shamai, 2004
Ansiedad	Páez et al., 1996; Beristain et al., 1999; Crenshaw, 2004; Snider et al., 2004; Anckermann et al., 2005 ; Moya, 2018

Fuente: Elaboración propia

Brockhaus (1982), 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. Así, la *necesidad de logro* implica la existencia de expectativas de hacer algo mejor o más rápido que otra persona o incluso mejor que uno mismo (Hansemark, 2003). Por otra parte, el *locus de control*, se define como la percepción de control que tiene el individuo sobre los acontecimientos que ocurren a su alrededor (Rotter, 1966). Esta percepción de control es de tipo interno- *locus de control interno*- cuando la persona siente que puede ejercer una influencia sobre los eventos que le rodean. Por el contrario, cuando un individuo presenta *locus de control externo*, tiene la creencia de que fuerzas ajenas a su control determinan los resultados de dichos eventos. Así, las personas que presentan un locus de control interno son más propensas a emprender (Beugelsdijk y Noorderhaven, 2004). Beugelsdijk y Noorderhaven (2004) definen el tercer atributo- *propensión a*

asumir riesgos- como la aceptación del riesgo y del fracaso. Finalmente, la *actitud innovadora* se define como la tendencia del individuo a ser creativo en su forma de pensar y actuar (Thomas y Mueller, 2000).

El Cuadro 1 resume los principales efectos a corto y medio plazo que sufren los individuos expuestos a entornos inseguros. Se distinguen ambos plazos porque generalmente los efectos a corto plazo se presentan en los individuos que han sufrido violencia de manera directa, sobre ellos o seres cercanos, mientras que en el medio plazo las consecuencias de la violencia afectan al conjunto de la población (Kimhi y Shamai, 2004) lo cual implica que con el tiempo el número de personas que pueden sufrir trastornos psicosociales va en aumento.

Las consecuencias categorizadas en el cuadro anterior tienen repercusión sobre los cuatro atributos que componen la actitud emprendedora identificados por Brockhouse (1982) y Thomas y Mueller (2000).

En primer lugar, la necesidad de logro se ve afectada negativamente por el aislamiento, la apatía, la desmoralización, la desesperación, la tristeza y la baja autoestima, de manera que los individuos que las padecen ven reducidas sus ganas de alcanzar los objetivos que se han propuesto. En segundo lugar, los contextos violentos son por naturaleza más inciertos y se caracterizan por el aumento de la probabilidad de que fuerzas ajenas a los individuos afecten a sus proyectos. Esta realidad se convierte en un mayor sentimiento de vulnerabilidad, miedo, estrés, desconfianza e inseguridad que en muchos casos llevará al aislamiento de las personas. En consecuencia, los individuos que conviven con la violencia son más propensos a tener locus de control externo, lo cual supone un freno a la actitud emprendedora. En tercer lugar, los individuos que viven en entornos violentos tienden a sufrir baja autoestima, desconfianza y depresión, así como ansiedad, aislamiento y estrés. Las consecuencias anteriores reducen la propensión a asumir riesgos. Finalmente, como consecuencia de la opresión que sufren los individuos que habitan entornos inseguros, los estudios destacan la aparición de miedo, apatía, desmoralización, tristeza, ansiedad y estrés, junto a una tendencia a desvincularse de procesos organizativos. Así, estos individuos ven disminuida su actitud innovadora.

El freno a la actitud emprendedora innovadora no solo se traduce en menores índices de emprendimiento, sino que también afecta a la calidad del emprendimiento mediante la disminución del emprendimiento motivado por la oportunidad. Desarrollar poco estas capacidades afectará al potencial de las personas para detectar oportunidades de mercado y decidirse a invertir con el objetivo de lograr beneficios; esto también afectará a la capacidad de crear, desarrollar y generar innovaciones para emprender de manera más eficiente y eficaz.

3.4. Costes derivados del coste de oportunidad

Becker (1968) y Acevedo (2008, p. 78) destacan 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”. Los costes en salud y los institucionales (Londoño y Guerrero, 2000; Giménez, 2007; Álvarez y Rettberg, 2008; Ospina-Plaza y Giménez-Esteban, 2009, Krause et al., 2011; Jaitman, 2017; Muggah y Tobón, 2018), 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 y Giménez-Esteban, 2009).

Además, 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. En los países donde el crimen y la corrupción ya han penetrado en las instituciones públicas, esto permite que los niveles de ingreso de las empresas sean difícilmente detectables y, por ende, disminuya la probabilidad de sufrir extorsiones (PNUD, 2013). 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.

3.5. Costes derivados de la disminución de la demanda

Se distinguen los efectos sobre la demanda interna y la externa. Respecto a la demanda interna, Ospina-Plaza y Giménez-Esteban (2009) encuentran correlaciones negativas entre la inseguridad y el producto interior bruto de un país. En esta línea, altos índices de inseguridad suponen una disminución del producto interior bruto (Londoño y Guerrero, 2000; Banco Mundial, 2011), lo cual podría reflejarse en una disminución de la demanda interna. El banco interamericano de desarrollo (Banco Interamericano de Desarrollo, 2014), 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), añaden dos efectos que también disminuyen el consumo: el aumento de impuestos con el objetivo de obtener recursos para mitigar los efectos de la violencia, y el aumento de los precios consecuencia del incremento de los costes de producción (Ver punto 3.1.). Todos estos factores pueden afectar a la demanda en los territorios que presentan inseguridad ciudadana y por tanto son un freno para el emprendimiento.

Respecto a la demanda externa, Fetscherin (2010) afirma que una marca país fuerte puede estimular las exportaciones, atraer el turismo y la inversión extranjera. La marca país se define como la imagen que proyecta un país, abarcando aspectos políticos, económicos, sociales, ambientales, históricos y culturales (Fetscherin, 2010). Los 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 a los inversores privados tanto nacionales como extranjeros (Giménez, 2007; Ospina-Plaza y Giménez-Esteban, 2009; Blanco et al., 2019) lo cual también afecta negativamente a los emprendedores.

4. Conclusiones

Bajo el paradigma del desarrollo humano sostenible, este estudio señala los principales efectos que los altos niveles de inseguridad ciudadana existentes en ciertas zonas de Latinoamérica pueden tener sobre la actividad emprendedora, entendiendo esta última como un elemento clave para alcanzar el desarrollo económico local.

De esta manera se identifican los efectos directos sobre el emprendimiento. En primer lugar, los emprendedores de la región deben hacer frente a un aumento de los costes fijos de su proyecto ya que deben invertir en seguridad y en compensar los gastos extraordinarios que suponen los robos, hurtos y pago de extorsiones. En segundo lugar, deben lidiar con recursos humanos menos cualificados, mayores niveles de absentismo laboral, horarios comerciales reducidos, itinerarios logísticos inadecuados y toma de decisiones estratégicas ineficientes, lo que reduce la productividad de sus proyectos emprendedores. Finalmente, las altas tasas de inseguridad ciudadana también afectan a los cuatro componentes de la actitud emprendedora innovadora (la necesidad de logro, el locus de control interno, la alta propensión a asumir riesgo y la actitud innovadora), reduciendo el emprendimiento en cantidad y en calidad.

Por otra parte, se señalan los efectos indirectos que sufren los emprendedores latinoamericanos en forma de costes de oportunidad, ya que cuantiosas sumas monetarias que son movilizadas para paliar o evitar las consecuencias de la inseguridad dejan de estar disponibles para promover políticas de fomento del emprendimiento. De la misma manera, padecen los efectos derivados de la disminución de la demanda agregada, lo que se ve reflejado en la reducción del consumo interno y del externo.

Este artículo pretende identificar, agrupar y categorizar los posibles efectos sobre el emprendimiento que trae consigo la violencia pero sin ánimo de generalizar los resultados de manera absoluta a todas y cada una de las unidades territoriales a nivel local. Los resultados de este trabajo

no son pues generalizables en sus propios términos ya que cada realidad local tiene características diferentes en términos de cantidad de inseguridad y de la calidad de la inseguridad, entendida como el tipo de violencia que allí se ejerce (i.e.: delincuencia común, pandillas, cárteles, grupos guerrilleros o paramilitares). Así, los efectos aquí señalados no se producen siempre en su totalidad cuando un territorio presenta inseguridad ciudadana, y por tanto estos efectos aparecerán o no dependiendo de las características de la inseguridad de cada unidad territorial. De esta manera, este trabajo aporta la base teórica necesaria para poder comprender de manera integral todos los posibles efectos que puede tener la inseguridad sobre los emprendedores en la región latinoamericana considerando el importante papel que juegan los emprendedores en el desarrollo del territorio. Consecuentemente, este artículo también subraya la importancia de poner en marcha políticas que tengan como objetivo la reducción de la inseguridad en la región teniendo en cuenta que no existen recetas universales y que las características de cada territorio deben tenerse en cuenta.

Finalmente, la principal limitación de esta investigación es la poca literatura existente dedicada al estudio de los efectos de la violencia a nivel microeconómico. Futuras líneas de investigación deberían enfocarse al diseño de indicadores cuantitativos y cualitativos que permitan aportar más evidencias empíricas sobre los efectos señalados en este estudio. Esto permitiría profundizar en el análisis de los efectos de la inseguridad ciudadana sobre el emprendimiento y, por ende, sobre el desarrollo de los territorios.

Aknowledgement

Este trabajo fue realizado como parte de las actividades de post-doctorado en la Unidad Académica en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas UAZ bajo la tutela del Dr. Carlos Mallorquín Suzarte. Agradecimientos especiales al Dr. Josep Doménech i de Soria por su revisión. Esta investigación es la continuación de la tesis del autor titulada “Emprendimiento en El Salvador: La Inseguridad Ciudadana como barrera” y defendida en 2016 en la Universidad Politécnica de Valencia.

Referencias

1. ACEVEDO, C. (2008). “Los costos económicos de la violencia en El Salvador” en *América Latina Hoy*, 50, pp. 71-88.
2. ACS, Z. J. y AMORÓS, J. E. (2008). “Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America” en *Small Business Economics*, 31(3), pp. 305-322.
3. ACS, Z. J.; DESAI, S. y KLAPPER, L. F. (2008). “What does “entrepreneurship” data really show?” en *Small Business Economics*, 31(3), pp. 265-281.
4. ALBURQUERQUE, F. (2003). *Teoría y práctica del enfoque del desarrollo local*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
5. ALBURQUERQUE, F. (2004a): *El enfoque del desarrollo económico local. Desarrollo Económico Local y Empleabilidad*. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo. http://www.flacsoandes.edu.ec/sites/default/files/agora/files/1251776298.area_enfoque_del_0.pdf [Último acceso: Junio de 2020].
6. ALBURQUERQUE, F. (2004b). “Desarrollo económico local y descentralización en América Latina” en *Revista de la CEPAL*, 82, pp. 157-171.
7. ALLEN, E.; ELAM, A.; LANGOWITZ, N. y DEAN, M. (2008): *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2007 Report on Women and Entrepreneurship*. Wellesley, MA: Center for Women’s Leadership, Babson College. http://sites.telfer.uottawa.ca/womensenterprise/files/2014/06/GEM-2003_Eng.pdf [Último acceso: Junio de 2020].
8. ÁLVAREZ, S. y 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” en *Colombia Internacional*, (67), pp. 14-37.
9. AMORÓS, J. E. y BOSMA, N. (2014): *Global entrepreneurship monitor 2013 global report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe*. <https://www.researchgate.net/publication/>

- 264953640_Global_Entrepreneurship_Monitor_2013_Global_Report [Último acceso: Junio de 2020].
10. AMORÓS, J. E. y CRISTI, O. (2008). "Longitudinal analysis of entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America" en *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), pp. 381-399.
 11. AMORÓS, J.E.; BORRAZ, F. y VEIGA, L. (2016). "Entrepreneurship and socioeconomic indicators in Latin America" en *Latin American Research Review*, 51(4), pp. 186-201.
 12. ANCKERMANN, S.; DOMINGUEZ, M.; SOTO, N.; KJAERULF, F.; BERLINER, P. y MIKKELSEN, E. (2005). "Psycho-social Support to Large Numbers of Traumatized People in postconflict Societies: An Approach to Community Development in Guatemala" en *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 15, pp. 136–152.
 13. APARICIO, S.; URBANO, D. y AUDRETSCH, D. (2016). "Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence" en *Technological Forecasting and Social Change*, 102, pp. 45-61.
 14. AUTIO, E. (2005). *GEM report on high-expectation entrepreneurship*. Wellesley MA: Babson College.
 15. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2014): *IDB's Response to Key Challenges in Citizen Security, 1998-2012*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/english/document/IDB-Response-to-Key-Challenges-in-Citizen-Security-1998-2012.pdf> [Último acceso: Junio de 2020].
 16. BANCO MUNDIAL (2011): *Crimen y Violencia en Centroamérica Un Desafío para el Desarrollo*. Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados. <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2011/7598.pdf> [Último acceso: Junio de 2020].
 17. BANCO MUNDIAL (2014). *El Emprendimiento en America Latina: Muchas Empresas y Poca Innovación*. Washington, DC: World Bank. https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf [Último acceso: Septiembre de 2020]
 18. BANCO MUNDIAL (2019). *Doing Business: training for reform*. Washington, DC: World Bank. https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf [Último acceso: Septiembre de 2020]
 19. BAR-TAL, D. y JACOBSON, D. (1998). "A psychological perspective on security" en *Applied psychology*, 47(1), pp. 59-71.
 20. BECKER, G. (1968). "Crime and Punishment: An Economic Approach" en *The Journal of Political Economy*, (76), pp. 169-217.
 21. BERISTAIN, C. M. (2008). *Humanitarian aid work: A critical approach*. Pennsylvania: University of Pennsylvania Press.
 22. BERISTAIN, M.; GIORGUA, C.; PÁEZ, D. y FERNÁNDEZ, I. (1999). *Reconstruir el tejido social. Un enfoque crítico de la ayuda humanitaria*. Barcelona: Icaria Editorial / Antrazyt.
 23. BEUGELSDIJK, S. y NOORDERHAVEN, N. (2004). "Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions" en *The Annals of Regional Science*, 38(2), pp. 199-218.
 24. BLANCO, L. R.; RUIZ, I. y WOOSTER, R. B. (2019). "The effect of violent crime on sector-specific FDI in Latin America" en *Oxford Development Studies*, 47(4), pp. 420-434.
 25. BLANCO, L. y GRIER, R. (2009). "Long live democracy: the determinants of political instability in Latin America" en *Journal of Development Studies*, 45(1), pp. 76-95.
 26. BOSMA, N.; HILL, S.; IONESCU-SOMERS, A.; KELLEY, D.; LEVIE, J. y TARNAWA, A. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, UK. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report> [Último acceso: Septiembre de 2020].

27. BROCKHAUS, R. H. (1982). "The psychology of the entrepreneur". En Kent, C. A.; Sexton, D. L. y Vesper, K. G. (eds.): *The Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 39-57). Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
28. BRÜCK, T.; JUSTINO, P.; VERWIMP, P.; AVDEENKO, A. y TEDESCO, A. (2016). "Measuring violent conflict in micro-level surveys: Current practices and methodological challenges" en *The World Bank Research Observer*, 31(1), pp. 29-58.
29. BRÜCK, T.; NAUDÉ, W. y VERWIMP, P. (2013). "Business under Fire Entrepreneurship and Violent Conflict in Developing Countries" en *Journal of Conflict Resolution*, 57(1), pp. 3-19.
30. BUSSO, M.; BASSI, M.; URZÚA, S. y VARGAS, J. (2012): *Disconnected: Skills, Education and Employment in Latin America*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/en/disconnected-skills-education-and-employment-latin-america> [Último acceso: Junio de 2020].
31. CARBALLO, I. E. (2017). "Financial inclusion in Latin America". En: Farazmand, A. (Ed.): *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. Cham: Springer International Publishing. <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/greenstone/cgi-bin/library.cgi?a=d&c=investigacion&d=financial-inclusion-latin-america> [Último acceso: Septiembre de 2020]
32. CHÍA-CHÁVEZ, E.; BILBAO, M.A.; PÁEZ, D.; IRAURGI, I. y MARTÍN-BERISTAIN, C. (2011). "La importancia de los eventos traumáticos y su vivencia: el caso de la violencia colectiva". En Páez, D.; Martín-Beristain, C.; González-Castro, J.L.; Basabe, N. y de Rivera, J. (Eds.): *Superando la violencia colectiva y construyendo cultura de paz* (pp. 163-204). Madrid: Editorial Fundamentos.
33. CRENSHAW, M. (2004). "The psychology of political terrorism". En Jost, J. T. y Sidanius, J. (eds.): *Political psychology: key readings* (pp. 411-431). New York, NY: Psychology Press.
34. CUERVO GONZÁLEZ, L. M. (1998). "Desarrollo Económico local: leyendas y realidades" en *Territorios*, 1, pp. 9-24.
35. ENRÍQUEZ VILLACORTA, A. (2005). "Desarrollo económico local: enfoque, alcances y desafíos" en *Alternativas para el desarrollo*, 92, pp. 1-11.
36. ESCANDÓN-BARBOSA, D. M.; URBANO, D.; HURTADO-AYALA, A. y DOMINGUEZ, A. Z. (2019). "Formal institutions, informal institutions and entrepreneurial activity: A comparative relationship between rural and urban areas in Colombia" en *Journal of Urban Management*, 8(3), pp. 458-471.
37. FELDMAN, M. P. (2001). "The entrepreneurial event revisited: firm formation in a regional context" en *Industrial and corporate change*, 10(4), pp. 861-891.
38. FERNÁNDEZ-TORRES, Y.; GUTIÉRREZ-FERNÁNDEZ, M. y RAMAJO-HERNANDEZ, J. (2018). "Business regulation and economic growth: the indirect effect of corruption in Latin America and the Caribbean" en *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(01), 1850003.
39. FERREYRA, M. M.; AVITABILE, C.; BOTERO ÁLVAREZ, J.; HAIMOVICH PAZ, F. y URZÚA, S. (2017). *At a Crossroads: Higher Education in Latin America and the Caribbean*. Directions in Development-Human Development. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26489> [Último acceso: Septiembre de 2020]
40. FETSCHERIN, M. (2010). "The determinants and measurement of a country brand: the country brand strength index" en *International Marketing Review*, 27(4), pp. 466-479.
41. GARTNER, W.B. (1988). "Who is an entrepreneur? is the wrong question" en *American Journal of Small Business*, 12(4), pp. 11-32.
42. GIBB, A. y RITCHIE, J. (1982). "Understanding the process of starting small businesses" en *International Small Business Journal*, 1(1), pp. 26-45.
43. GIMÉNEZ, G. (2007). "Violence and growth in Latin America" en *Economic Analysis Working Papers*, 6(8), pp. 1-34.
44. GÓMEZ BUENDÍA, H. (2007). *Debates actuales en desarrollo humano*. Escuela Virtual, PNUD.
45. HANSEMARK, O. C. (2003). "Need for achievement, locus of control and the prediction of business start-ups: A longitudinal study" en *Journal of economic Psychology*, 24(3), pp. 301-319.
46. HASSAN, G.; VENTEVOGEL, P.; JEFEE-BAHLOUL, H.; BARKIL-OTEO, A. y KIRMAYER, L. J. (2016). "Mental health and psychosocial wellbeing of Syrians affected by armed conflict" en *Epidemiology and psychiatric sciences*, 25(2), pp. 129-141.

47. HERNÁNDEZ, A. A. E. (2011). "Análisis de la migración venezolana a Colombia durante el gobierno de Hugo Chávez (1999-2011): Identificación de capital social y compensación económica" en *Revista Análisis Internacional*, 1(4), pp. 33-52.
48. JAITMAN, L. (2017): *The Costs of Crime and Violence*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/8133/The-Costs-of-Crime-and-Violence-New-Evidence-and-Insights-in-Latin-America-and-the-Caribbean.pdf?sequence=7> [Último acceso: Junio de 2020].
49. JAITMAN, L.; SOARES, R.; OLAVARRÍA-GAMBI, M. y GUERRERO COMPEÁN, R. (2015): *The Welfare Costs of Crime and Violence in Latin America and the Caribbean*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/handle/11319/7246> [Último acceso: Junio de 2020].
50. KANTIS, H.; FEDERICO, J. y MELÉNDEZ, C. E. (2014). "Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: Tendencias y desafíos" en *Pymes, Innovación y Desarrollo*, 2(2), pp. 92-118.
51. KANTIS, H.; ANGELELLI, P. y MOORI-KOENIG, V. (2004): *Experience in Latin America and worldwide*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/en/publication/16310/developing-entrepreneurship-experience-latin-america-and-worldwide> [Último acceso: Junio de 2020].
52. KANTIS, H.; ISHIDA, M. y KOMORI, M. (2002): *Entrepreneurship in emerging economies: The creation and development of new firms in Latin America and East Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/en/publication/11496/entrepreneurship-emerging-economies-creation-and-development-new-firms-latin> [Último acceso: Junio de 2020].
53. KIMHI, S. y SHAMAI, M. (2004). "Community resilience and the impact of stress: Adult response to Israel's withdrawal from Lebanon" en *Journal of community psychology*, 32(4), pp. 439-451.
54. KLAPPER, L.; LAEVEN, L. y RAJAN, R. (2006). "Entry regulation as a barrier to entrepreneurship" en *Journal of Financial Economics*, 82(3), pp. 591-629.
55. KRAUSE, K.; MUGGAH, R. y GILGEN, E. (2011). *Global Burden of Armed Violence*. Cambridge: Cambridge University Press.
56. LAHSEN, A. A., y PIPER, A. T. (2019). "Property rights and intellectual property protection, GDP growth and individual well-being in Latin America" en *Latin American Economic Review*, 28(1), 12.
57. LEDERMAN, D.; MESSINA, J.; PIENKNAGURA, S. y RIGOLINI, J. (2014): *Latin American entrepreneurs: many firms but little innovation*. Banco Mundial. <http://documents.worldbank.org/curated/en/154071468242382906/El-emprendimiento-en-América-Latina-muchas-empresas-y-poca-innovacion> [Último acceso: Junio de 2020].
58. LONDOÑO, J. L. y GUERRERO, R. (2000). "Violencia en América Latina: Epidemiología y Costos". En Londoño, J. L.; Gaviria, A. y Guerrero, R. (eds.): *Asalto al desarrollo: violencia en América Latina* (pp. 11-58). Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
59. LYKES, M. B.; BERISTAIN, C. M. y PÉREZ-ARMIÑAN, M. L. C. (2007). "Political violence, impunity, and emotional climate in Maya communities" en *Journal of Social Issues*, 63(2), pp. 369-385.
60. MATEO, C. y LEDEZMA, T. (2006). "Los venezolanos como emigrantes. Estudio exploratorio en España" en *Revista venezolana de análisis de coyuntura*, 12(2), pp. 245-267.
61. MCCLOSKEY, L. A.; SOUTHWICK, K.; FERNÁNDEZ-ESQUER, M. E. y LOCKE, C. (1995). "The psychological effects of political and domestic violence on central American and Mexican immigrant mothers and children" en *Journal of Community Psychology*, 23, pp. 95-116.
62. MINNITI, M.; BYGRAVE, W. D. y AUTIO, E. (2006). *Global entrepreneurship monitor-executive report 2005*. Wellesley, MA: Babson College–London Business School.
63. MUGGAH, R. (2017). "The rise of citizen security in Latin America and the Caribbean". En Carbonnier, G.; Campodónico, H. y Tezanos Vázquez, S. (eds.): *Alternative pathways to sustainable development: Lessons from Latin America* (pp. 291-322). Brill Nijhoff.
64. MUGGAH, R. y TOBÓN, K. A. (2018): *Citizen security in Latin America: facts and figures*. Igarape institute. <https://igarape.org.br/wp-content/uploads/2018/04/Citizen-Security-in-Latin-America-Facts-and-Figures.pdf> [Último acceso: Junio de 2020].

65. MUHAMMAD, N.; ULLAH, F. y WARREN, L. (2016). "An institutional perspective on entrepreneurship in a conflict environment" en *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(5), pp. 698-717.
66. NASIR, M. y REHMAN, F. U. (2019). "Correlates of Perceived Insecurity: Evidence from Pakistan" en *Defence and Peace Economics*, 30(4), pp. 488-504.
67. OSPINA-PLAZA, N y GIMÉNEZ-ESTEBAN, G. (2009). "La violencia en Latinoamérica y sus efectos sobre la inversión y la educación" en *Estudios de economía aplicada*, 27(3), pp. 1-22.
68. OWEN, T. (2008). "The Critique That Doesn't Bite: A Response to David Chandler's Human Security: The Dog That Didn't Bark" en *Security Dialogue*, 39(4), pp. 445-453.
69. PÁEZ, D.; RUIZ, J. I.; GAILLY, O.; KORNBILIT, A.; WIESENFELD, E. y VIDAL, C. M. (1996). "Trauma político y clima emocional: una investigación transcultural" en *Psicología Política*, 12, pp. 47-69.
70. PARK, W. G. (2008). "International patent protection: 1960–2005" en *Research policy*, 37(4), pp. 761-766.
71. PINAZO-DALLENBACH, P.; ROIG-TIerno, N. y MAS-TUR, A. (2015, July). "Are Problems with Violence and the Lack of Public Safety a Barrier to Entrepreneurship?" en *Annual Conference of the Global Innovation and Knowledge Academy* (pp. 77-83). Springer, Cham.
72. PNUD. (2009): *Abrir espacios para la seguridad ciudadana y el Desarrollo Humano, Informe Derechos Humanos América Central*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. <https://www.undp.org/content/undp/en/home/search.html?q=Abrir+espacios+para+la+seguridad+ciudadana+y+el+Desarrollo+Humano%2C+Informe+Derechos+Humanos+Am%C3%A9rica+Central> [Último acceso: Junio de 2020].
73. PNUD. (2010). *La verdadera riqueza de las naciones: Caminos al desarrollo humano*. Madrid: Ediciones Mundi Prensa.
74. PNUD. (2013): *Informe Regional de Desarrollo Humano 2013-2014. Seguridad Ciudadana con rostro humano: diagnóstico y propuestas para América Latina*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. <https://www.undp.org/content/undp/en/home/search.html?q=Abrir+espacios+para+la+seguridad+ciudadana+y+el+Desarrollo+Humano%2C+Informe+Derechos+Humanos+Am%C3%A9rica+Central> [Último acceso: Junio de 2020].
75. PORTES, A. y HALLER, W. (2005). "The informal economy". En Smelser, N.J. y Swedberg, R. (eds.): *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 403-425). Princeton, N.J.: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
76. PUENTE, R.; GONZÁLEZ ESPITIA, C. G. y CERVILLA, M. A. (2019). "Necessity entrepreneurship in Latin America: it's not that simple" en *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(9-10), pp. 953-983.
77. ROSARIO, R.; SALZINGER, S.; FELDMAN, R. S. y 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" en *American Journal Community Psychology*, 41, pp. 43–62.
78. ROTTER, J. B. (1966). "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement" en *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), pp. 1-28.
79. SCHNEIDER, F. (2005). "Shadow economies around the world: what do we really know?" en *European Journal of Political Economy*, 21(3), pp. 598-642.
80. SCHWAB-STONE, M.; CHEN, C.; GREENBERGER, E.; SILVER, D.; LICHTMAN, J. y VOYCE, C. (1999). "No safe haven II: The effects of violence exposure on urban youth" en *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 38(4), pp. 359-367.
81. SHAPERO, A. y SOKOL, L. (1982). "The social dimensions of entrepreneurship". En Kent, C.; Sexton, L. y Vesper, K. (eds.): *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
82. SILVA, A. C. y MASSEY, D. S. (2015). "Violence, networks, and international migration from Colombia" en *International Migration*, 53(5), pp. 162-178.

83. SNIDER, L.; CABREJOS, C.; HUAYLLASCO, E.; TRUJILLO, J.; AVERY, A. y ANGO, H. (2004). "Psychological assessment for victims of violence in Perú: The importance of local participation" en *Journal of Biosocial Science*, 36, pp. 389-400.
84. STAUB, E. (2003). "Notes on Cultures of Violence, Cultures of Caring and Peaces, and Fulfillment of Basis Human Needs" en *Political Psychology*, 24(1), pp. 1-21.
85. STAUB, E. y BAR-TAL, D. (2003). "Genocides, Mass Killing and Intractable Conflict: Roots, Evolution, Prevention, and Reconciliation. The Psychologies Underlying Political Psychology". En Sears, D. O.; Huddy, L. y Jervis, R. (eds.): *Oxford handbook of political psychology* (pp. 710-751). Oxford, UK: Oxford University Press.
86. TERJESEN, S. y AMORÓS, J. E. (2010). "Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development" en *European Journal of Development Research*, 22(3), pp. 313-330.
87. THOMAS, A. S. y MUELLER, S. L. (2000). "A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture" en *Journal of International Business Studies*, 31, pp. 287-301.
88. TIFFIN, S. (2004). *Entrepreneurship in Latin America: Perspectives on education and innovation*. Westport, CT: Praeger Publishers.
89. VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid: Editorial Pirámide.
90. VÉLEZ, M. A.; TRUJILLO, C. A.; MOROS, L. y FORERO, C. (2016). "Prosocial behavior and subjective insecurity in violent contexts: Field experiments" en *PloS one*, 11(7), pp. 1-23.
91. VIDAL, R. (2008). "Latinoamericanos: ¿emprendedores competitivos?" en *GCG: Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 2(2), pp. 126-139.
92. WARR, M. (2000). "Fear of crime in the United States: Avenues for research and policy" en *Criminal justice*, 4(4), pp. 451-489.
93. WEBB, J. W.; BRUTON, G. D.; TIHANYI, L. y IRELAND, R. D. (2013). "Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda" en *Journal of Business Venturing*, 28(5), pp. 598-614.
94. WEEKS, J. R. y SEILER, D. (2001): *Women's entrepreneurship in Latin America: An exploration of current knowledge*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Women-Entrepreneurship-in-Latin-America-An-Exploration-of-Current-Knowledge.pdf> [Último acceso: Junio de 2020].
95. WORLD ECONOMIC FORUM (2009): *The global competitiveness report 2009-2010*. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf [Último acceso: Junio de 2020].
96. WORLD ECONOMIC FORUM (2015): *Bridging the Skills and Innovation Gap to Boost Productivity in Latin America*. World Economic Forum. http://www3.weforum.org/docs/WEF_Competitiveness_Lab_Latin_America_15.pdf [Último acceso: Junio de 2020].