

## ARTÍCULO DE REFLEXIÓN NO DERIVADO DE INVESTIGACIÓN

**Factores internos y externos que afectan el desarrollo de los emprendimientos en Bolivia***Internal and external factors that affect entrepreneurship in Bolivia***ORCID** M.Sc. Yoshida B. Gonzales Ticona

Docente, Universidad Privada del Valle, La Paz, Bolivia

[ygonzalest@univalle.edu](mailto:ygonzalest@univalle.edu)**Compás**  
empresarial

Recibido: 13/11/23

Aceptado: 12/12/23

**Cita:** Gonzales Ticona, Y. Factores internos y externos que afectan el desarrollo de los emprendimientos en Bolivia. Revista Compás Empresarial, 14(37). <https://doi.org/10.52428/20758960.v14i37.1049>

**Nota:** Los autores declaran no tener conflicto de intereses con respecto a esta publicación y se responsabilizan de contenido vertido en este documento.

Fuentes de financiamiento: Esta investigación fue financiada con fondos de los autores.

Esta obra está bajo una licencia internacional [Creative Commons Atribución 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

**RESUMEN**

Todos los emprendimientos se enfrentan a diferentes factores que pueden influir en su desarrollo determinando su éxito o su fracaso. Es muy importante tomarlos en cuenta para tener un emprendimiento exitoso y saber cuáles son los posibles impulsos u obstáculos a los cuales se enfrenta un emprendedor. A través de este artículo de reflexión no derivado de una investigación se logró determinar cuáles son los factores internos y externos más importantes que afectan el crecimiento de los emprendimientos en Bolivia para que los emprendedores se encuentren mejor preparados y puedan tener un emprendimiento exitoso.

**Palabras clave:** emprendimiento, emprendedor, factores internos, factores externos**ABSTRACT**

Entrepreneurs face different factors that can positively or negatively affect the growth of their ventures. These factors can define their success or failure. It is very important to take them into account and consider them in order to have successful ventures and to know the possible impulses or obstacles that an entrepreneur may face. Through the research, it was possible to get close to determining which the most important internal and external factors are that affect the growth of entrepreneurship in Bolivia. This reflection article not derived from research provides information so that entrepreneurs are better prepared and can help the growth of the entrepreneurship.

**Key words:** entrepreneur, entrepreneurship, internal factors, external factors.



Esta obra está bajo una licencia internacional [Creative Commons Atribución 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).  
Derechos de autor 2023, Yoshida B. Gonzales Ticona

## 1. INTRODUCCIÓN

Según Gonzalez, J., el emprendedor es aquel que tiene una idea innovadora y tiene la audacia de llevar a cabo su idea. El emprendedor busca materializar una idea innovadora sabiendo que hay riesgos en el proceso si el mismo es el capitalista de su innovación. Gracias al emprendimiento, se dinamiza la economía, resultando en un crecimiento económico y posteriormente el desarrollo. El emprendedor incluso llega a convertirse en empleador de esa manera reduciendo la tasa de desempleo en el país que es un generador de crecimiento económico (García et al, 2007).

Para Schumpeter (1976) el emprendedor es quien realiza las nuevas combinaciones empujando la economía hacia un equilibrio superior. El emprendedor es aquel que tiene la voluntad para lograr distinción social y ánimo para probarse superior a otros. El emprendedor es aquel que busca oportunidades de negocio (Kizner, I., 1997).

Según Jorge Velasco, Director de Innova Bolivia una plataforma que conecta startups universitarias bolivianas con capital, indica que Bolivia es uno de los países más emprendedores. Asimismo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) elaboró en el año 2014, el Reporte Nacional de Bolivia, donde se identifican factores externos que afectan el emprendimiento, destaca el espíritu emprendedor de los bolivianos y plantea la necesidad de generar un ecosistema que apoye el emprendimiento. Sin embargo, los factores internos también juegan un papel muy importante.

De acuerdo con este reporte, Bolivia ocupa el puesto 6 entre 70 países con mayor emprendimiento inicial. En cuanto a las características individuales relacionadas con el emprendimiento, Bolivia muestra porcentajes superiores al promedio de los países de América Latina y el Caribe, acerca de las actitudes, actividades y características del emprendimiento.

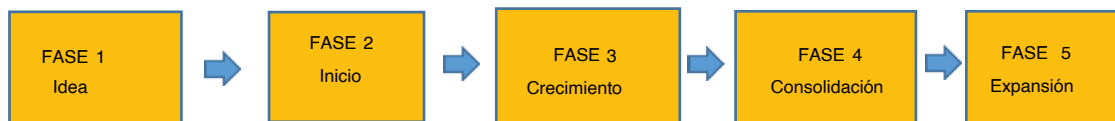
Sin embargo, es necesario conocer cuáles son los factores internos y externos que impulsan o impiden que los emprendimientos crezcan. Un emprendimiento tiene varias fases hasta llegar a su consolidación. Bolivia se enfrenta a emprendimientos de tipo inicial que no logran entrar a la fase de crecimiento mucho menos de consolidación.

## 2. ANÁLISIS

Según el Global Entrepreneurship Monitor (2014), el dinamismo empresarial se apoya en factores que pueden orientar o dificultar el crecimiento empresarial. Tales

condiciones son denominadas Condiciones del Entorno Emprendedor y forman parte de los componentes o factores más importantes para cualquier ecosistema emprendedor. Las fases de un emprendimiento son las siguientes:

**Figura 1. Fases de un emprendimiento**



**Fuente: Elaboración propia, 2023.**

Según Dalence A., los bolivianos tienen ideas muy novedosas y logran iniciar sus emprendimientos, pero el problema es que un gran porcentaje no logra entrar a la fase de crecimiento y muchos terminan cerrando antes de cumplir dos años.

Aunque en la gestión 2020-2021 aumentó la inscripción de compañías en Fundempresa, institución encargada del Registro de Comercio de Bolivia hasta que fue remplazada por el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio (SEPREC), la tendencia a través de los años refleja un decrecimiento considerable como se aprecia en la tabla 1.

**Tabla 1. Cantidad de empresas que abren y cierran por gestión**

Año	Empresas que se abren	Empresas que se cierran	Porcentaje de Empresas que cierran
2013	62.052	1.913	3%
2014	42.768	2.584	6%
2015	19.823	5.347	27%
2016	19.211	7.182	37%
2017	18.882	7.331	39%
2018	26.460	6.434	24%
2019	17.825	5.890	33%
2020	14.501	5.480	38%
2021	19.826	5.544	28%

**Fuente: FUNDEMPRESA**

De acuerdo con el último reporte de Fundempresa, desde 2013, época en que alcanzó el mayor nivel, con 65.022 empresas, la tendencia fue descendente, llegando a 14.501 en 2020. No obstante, el año 2021 creció hasta 19.826 compañías en el territorio nacional.

Ramón Daza, ex presidente de la Cámara de Industria, Comercio y Servicios de Cochabamba, menciona que, “estos datos reflejan cómo la formalidad va disminuyendo en nuestro país, avasallada por la informalidad que no sólo es permitida, sino promovida por un sistema que afecta y persigue únicamente a las empresas formales, aquellas generadoras de empleo digno y que contribuyen al sostenimiento del Estado con el pago de sus impuestos”.

Adicionalmente, el reporte del Banco Mundial, Ease of Doing Business (2020), muestra que Bolivia se encuentra en el lugar 150 de 190 países en el ranking mundial de países con facilidad para hacer negocios.

**Figura 1. Ranking de facilidad para hacer negocios del Banco Mundial**

TABLE O.1 Ease of doing business ranking								
Rank	Economy	DB score	Rank	Economy	DB score	Rank	Economy	DB score
1	New Zealand	86.8	65	Puerto Rico (U.S.)	70.1	128	Barbados	57.9
2	Singapore	86.2	66	Brunei Darussalam	70.1	129	Ecuador	57.7
3	Hong Kong SAR, China	85.3	67	Colombia	70.1	130	St. Vincent and the Grenadines	57.1
4	Denmark	85.3	68	Oman	70.0	131	Nigeria	56.9
5	Korea, Rep.	84.0	69	Uzbekistan	69.9	132	Niger	56.8
6	United States	84.0	70	Vietnam	69.8	133	Honduras	56.3
7	Georgia	83.7	71	Jamaica	69.7	134	Guyana	55.5
8	United Kingdom	83.5	72	Luxembourg	69.6	135	Belize	55.5
9	Norway	82.6	73	Indonesia	69.6	136	Solomon Islands	55.3
10	Sweden	82.0	74	Costa Rica	69.2	137	Cabo Verde	55.0
11	Lithuania	81.6	75	Jordan	69.0	138	Mozambique	55.0
12	Malaysia	81.5	76	Peru	68.7	139	St. Kitts and Nevis	54.6
13	Mauritius	81.5	77	Qatar	68.7	140	Zimbabwe	54.5
14	Australia	81.2	78	Tunisia	68.7	141	Tanzania	54.5
15	Taiwan, China	80.9	79	Greece	68.4	142	Nicaragua	54.4
16	United Arab Emirates	80.9	80	Kyrgyz Republic	67.8	143	Lebanon	54.3
17	North Macedonia	80.7	81	Mongolia	67.8	144	Cambodia	53.8
18	Estonia	80.6	82	Albania	67.7	145	Palau	53.7
19	Latvia	80.3	83	Kuwait	67.4	146	Grenada	53.4
20	Finland	80.2	84	South Africa	67.0	147	Maldives	53.3
21	Thailand	80.1	85	Zambia	66.9	148	Mali	52.9
22	Germany	79.7	86	Panama	66.6	149	Benin	52.4
23	Canada	79.6	87	Botswana	66.2	150	Bolivia	51.7
24	Ireland	79.6	88	Malta	66.1	151	Burkina Faso	51.4
25	Kazakhstan	79.6	89	Bhutan	66.0	152	Mauritania	51.1
26	Iceland	79.0	90	Bosnia and Herzegovina	65.4	153	Marshall Islands	50.9
27	Austria	78.7	91	El Salvador	65.3	154	Lao PDR	50.8
28	Russian Federation	78.2	92	San Marino	64.2	155	Gambia, The	50.3
29	Japan	78.0	93	St. Lucia	63.7	156	Guinea	49.4
30	Spain	77.9	94	Nepal	63.2	157	Algeria	48.6
31	China	77.9	95	Philippines	62.8	158	Micronesia, Fed. Sts.	48.1

Fuente: Reporte del Banco Mundial, 2020.

## 2.1 Factores internos que afectan el desarrollo de los emprendimientos

Consultando varios estudios y rankings donde se abordan los factores en general que afectan el emprendimiento se logró un acercamiento a determinar cuáles son los más importantes de carácter interno y se explican a continuación:

### 2.1.1 Perseverancia del emprendedor

Ser perseverante significa que el emprendedor debe mantener un esfuerzo constante en la consecución de sus metas. Implica tenacidad. La perseverancia exige ser capaz de postergar gratificaciones, dejar comodidades, salir de nuestra zona de confort e implica resiliencia. Ser perseverante es lo opuesto a rendirse. Implica no desalentarse ante las dificultades, tropiezos y no asustarse por los esfuerzos requeridos. Un emprendedor debe demostrar perseverancia y constancia. Estos dos atributos son vitales a la hora de emprender (Loza, J., 2020).

La perseverancia refiere a la “constancia y pasión por metas de largo plazo, lo que implica trabajar arduamente para enfrentar los desafíos, mantener el esfuerzo y el interés durante años a pesar del fracaso, la adversidad y los periodos de estancamiento en el proceso” (Duckworth et al., 2007)

### 2.1.2 Ética laboral

Es fundamental para un emprendedor depender de un código ético personal para dirigir su conducta y actividades empresariales. Un emprendedor que no posee ética personal o empresarial es peligroso en cualquier negocio y en la sociedad. Todo emprendedor ético debe perseguir los siguientes seis puntos básicos:

- Transparencia
- Honradez
- Honestidad
- Voluntad de servicio
- Respeto
- Lealtad

Adicionalmente, la ética protege al emprendedor de problemas que puede surgir por situaciones con el servicio de impuestos, ministerios, entre otros que pueden complicar el crecimiento de su negocio. Por ejemplo, la evasión tributaria o presentación de facturas clonadas, trae multas que puede complicar el desarrollo del negocio. Lo mismo puede suceder al no cumplir con las obligaciones hacia el empleado por parte del empleador.

### **2.1.3 Calidad de talento humano**

Un buen emprendimiento debe estar acompañado con un talento humano capacitado, con el conocimiento, habilidades, destrezas y aptitudes apropiadas. Se requiere personal competente con capacidad de adaptación y flexibilidad propia de una época globalizada y digital.

Es muy importante que la persona que busca emprender, además de estar capacitada en el tema, tenga gran conocimiento sobre su producto y/o servicio, y el mercado en cuestión, pues se constituye en el talento humano inicial de su emprendimiento. O que, en su defecto, sepa sumar colaboradores conocedores con experiencia para que puedan asesorar donde y cuando corresponda.

### **2.1.4 Uso de la Tecnología**

El emprendedor debe ser aliado de la tecnología, sobre todo, si se trata de reducir costos, conseguir una mayor exposición ante el público de interés y mejorar la productividad del negocio. Esto le permitirá ser más ágil, adaptable a tiempos donde el uso de la tecnología permita la continuación del negocio. Adicionalmente, se podrá enfocar en modelos de negocios competitivos que le permita destacar en el rubro en el que trabaja.

Hoy en día, el uso de la tecnología es vital para la sobrevivencia de un emprendimiento. Las transacciones se caracterizan por ser más digitales a medida que avanza el tiempo, y una persona que busca hacer negocio debe saber realizar uso de una gran mayoría de estas herramientas tecnológicas para administrar su personal, realizar su contabilidad, hacer cobros y pagos entre otros, dando pie al beneficio para su emprendimiento en el corto y largo plazo.

### **2.1.5 Conocimiento del mercado**

Una persona que busca emprender debe revisar los pasos para elaborar un plan de negocios, aunque este sea muy simple; es evidente, que se requiere un conocimiento previo. En este sentido, la identificación de los clientes, sus necesidades y los competidores, es información que necesita el emprendedor a la hora de preparar este plan, que se orienta a identificar las fuentes de financiamiento o a diseñar procesos operativos y el presupuesto, entre otros.

Generalmente, el emprendedor comete el error de no realizar una investigación de mercado debido a su presupuesto reducido y algunas veces se apoya en su experiencia personal o la de su familia y amigos cercanos. En ese sentido, su opinión sobre la situación de un mercado actual puede carecer de objetividad y llevar a tomar decisiones equivocadas.

## **2.2 Factores externos que afectan el desarrollo del emprendimiento**

Según varios estudios relacionados al ecosistema emprendedor, los factores externos más importantes que afectan el emprendimiento se muestran a continuación:

### **2.2.1 Financiamiento a emprendimientos**

Uno de los grandes obstáculos que debe enfrentar el emprendedor para desarrollar una idea de negocio es encontrar los recursos para volverla una realidad y debe acudir a diversas fuentes de financiamiento, por ejemplo: préstamos familiares, ahorros personales, inversionistas, crowdfunding y créditos bancarios.

Algunos bancos tienen planes de apoyo a los emprendedores, con tasas más bajas y períodos de gracia para empezar a pagar. Los requisitos van desde garantías personales e inmobiliarias hasta la presentación de garantes solidarios que se hagan responsables en caso de un impago de la deuda. Muchas veces los emprendedores se enfrentan a sistemas de información crediticia desafiante y asimétrica. González, L., (2017).

### **2.2.2 Políticas gubernamentales, impuestos y burocracia**

Según menciona Fundación Milenio (2021), en Bolivia la carga tributaria para las personas y empresas es excesiva, lo que encarece la producción y hace menos competitivas a las empresas y más difíciles los negocios formales.

Cuando los impuestos son muy altos, las empresas reaccionan ocultando las ganancias, pasando a la economía informal, o cambiando su forma jurídica. Con el aumento de los impuestos, la recaudación es mayor inmediatamente después, pero unos años más tarde, la recaudación está por debajo de los niveles iniciales. Casparri, T. (2014)

Otro punto por considerar son los trámites de apertura y de cierre de empresas. Estos claramente afectan el número y el tamaño de las empresas en el mercado. Cumplir con los requisitos de apertura, implica costos adicionales para las empresas. En Bolivia, se requieren muchos días para abrir una empresa según el reporte de Ease of Doing

Business (2020), por lo cual es necesario reducir el número de días para que este tiempo y esfuerzo se utilice en la productividad del nuevo negocio.

### **2.2.3 Programas gubernamentales para el emprendimiento**

Según Libre Empresa (2020), en Bolivia, los programas gubernamentales para emprendimiento son escasos. Si bien hay algunos programas que fomentan el mismo a través de concursos para jóvenes, mujeres que brindan un premio a las mejores ideas, estos programas carecen de seguimiento o apoyo continuo hasta que el emprendimiento alcance la fase de crecimiento, consolidación y expansión.

Adicionalmente, para el desarrollo de un ecosistema emprendedor fuerte, también se necesitan fondos para las instituciones de soporte, programas conjuntos para fomentar la suma de inversores ángeles o de riesgo, entre otros.

### **2.2.4 Educación emprendedora**

Francisco Valderrama, director competitividad y emprendimiento de la Alcaldía de La Paz explica: "El emprendedor promueve el cambio y la transformación de la sociedad. De cierto modo, no inventan como los genios, los científicos, pero transmiten el saber para que sea aplicable en la vida cotidiana, pero existen pocas formaciones en emprendimiento".

La escasa expansión de los negocios está estrechamente relacionada con las capacidades de los emprendedores. Al respecto, resulta interesante notar que en Bolivia el mayor dinamismo emprendedor se da entre quienes tienen únicamente educación primaria y entre quienes alcanzaron el nivel de licenciatura. La existencia de esa dinámica entre la población con educación universitaria a nivel de licenciatura puede ser indicador favorable para el emprendimiento de calidad en escenarios de crecimiento económico elevado (Global Entrepreneurship Monitor, 2014).

La educación para el emprendimiento en la formación básica (primaria y secundaria) en Bolivia es limitada. Adicionalmente, no se dedica la suficiente atención al espíritu empresarial y al desarrollo de empresas.

En la actualidad hay algunas instituciones que brindan capacitación en emprendimiento como ser el programa integral, Bridge for Billions, aliado con el Instituto de la Mujer y Empresa, La Fundación de Emprendimiento Innovación ACTIVATE y Emprende Bo. Estas instituciones que brindan capacitación gratuita deberían darse más a conocer para que el proceso del emprendimiento sea estructurado.



### **2.2.5 Regulaciones de mercado interno**

En Bolivia, no es fácil subsistir en los mercados formales debido al gran porcentaje de informalidad. De acuerdo con un informe del Fondo Monetario Internacional (FMI) titulado "Economías sombrias en todo el mundo", Bolivia tiene el mercado informal más grande del mundo con una tasa de 80%.

Las empresas legalmente establecidas se encuentran en desventaja frente a una competencia informal. Las regulaciones de mercado se deben enfocar en formalizar la mayoría de las empresas, pero de una manera que sea fácil para empresarios o dueños de los negocios. El miedo a la formalidad por el costo elevado monetario y de tiempo, tiene que desaparecer.

### **2.2.6 Infraestructura física**

En Bolivia hay facilidad de acceso a servicios básicos y a servicios de comunicación. Sin embargo, se tiene que indagar sobre la calidad de apoyo que brindan las infraestructuras físicas (camino, telecomunicaciones y otros servicios) a las empresas nuevas y en crecimiento. Escasamente el 5,5% de la red vial se encuentra pavimentada, lo que significa que sólo el 31.7% de la Red Fundamental está pavimentada. El 94.5% restante, está conformado por 30.8% de carreteras con superficie de ripio y 63.7% con superficie de tierra. Esta situación complica el transporte nacional e internacional a la hora de hacer negocios.

### **2.2.7 Normas sociales y culturales**

Se refiere al grado en que las normas sociales y culturales promueven o permiten acciones que apunten a nuevos métodos de negocios o de actividades, ya sea: valorizando el éxito individual conseguido mediante el esfuerzo personal; realzando la autosuficiencia, la iniciativa personal y la responsabilidad de gestionar por sí mismo su propia vida; o estimulando la toma de riesgo empresarial, la creatividad y la innovación.

En Bolivia, es limitada la cultura para tomar riesgos y el apoyo de la cultura nacional a creatividad, innovación, hacia la autosuficiencia, la autonomía y la iniciativa personal, y hacia el éxito personal conseguido con esfuerzos personales es escaso. (Global Entrepreneurship Monitor, 2014)

### 3. CONCLUSIONES

Tanto los factores internos como externos juegan un papel muy importante a la hora de iniciar un emprendimiento y pasar de la etapa inicial a la etapa de crecimiento y consolidación. Para que un emprendimiento tenga éxito, todos los factores internos y externos que pueden impulsar u obstaculizar el emprendimiento deben ser considerados.

Los factores externos generalmente en Bolivia son obstáculos según diferentes investigaciones del Global Entrepreneurship Monitor y el Banco Mundial, por lo cual, el gobierno necesita abordar estos factores externos y generar condiciones equilibradas que den paso al crecimiento.

Si bien, es importante que el Estado Boliviano cumpla su rol por medio de sus diferentes órganos, niveles e instancias de gobierno, no se debería dejar todo factor externo solamente en sus manos. Las universidades, instituciones de investigación de mercados, empresas privadas entre otros deben participar activamente en mejorar los factores externos del ecosistema emprendedor.

Con respecto a los factores internos, los emprendedores pueden realizar una inspección cuidadosa para realizar los cambios necesarios antes de comenzar con su emprendimiento para que estos puedan llegar a ser impulsos para el crecimiento de su negocio.

## Referencias Bibliográficas

1. Barja Daza Grover, (2019). El ecosistema del emprendedor por subsistencia paceño. La Paz: Fundación PIEB.
2. Casparri, T. (2014). La curva de Laffer y el Impuesto Inflacionario. Revista de Investigación Matemática Aplicada a la gestión y la economía. Año 1- Vol. 1
3. Dalence A. (1 de octubre de 2023). Ocho de cada diez empresas cierran antes de los dos años. <https://www.la-razon.com/economia/2023/10/01/ocho-de-cada-10-empresas-cierran-antes-de-los-2-anos/>
4. Duckworth, P., Peterson, C., Mathews, M. (2007) Grit: Perseverance and Passion for Long Term Goals.
5. Fundación Mienio. 2021. Pocos impuestos, sencillos y fáciles de pagar. Informe Nacional de Coyuntura. Coy-473
6. Base de datos: FUNDEMPRESA; oficina La Paz; Empresas Vigentes a diciembre del 2021 García, J., Álvarez, P., Reyna, R. (2007). Característica del Emprendedor de Éxito en la Creación de PYMES españolas. Estudios de Economía Aplicada 25(3), 951-974.
7. Giraldo, J. (2019). Bolivia y México, los países con las tasas más altas de informalidad en América Latina. <https://www.larepublica.co/>
8. Global Entrepreneurship Monitor Report. (2014). Escuela de la Producción y la Competitividad, Universidad Católica Boliviana
9. Global Entrepreneurship Monitor Report. (2022). Babson College
10. Gonzalez, L. y Peña I. Determinantes de la capacidad de innovación de los negocios emprendedores en España. Instituto Vasco de Competitividad Universidad de Deusto.
11. González, L. (2017). ¿Cómo financiar un emprendimiento? Universidad Central de Ecuador.
12. Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., Sheifer, A. (2020). The effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship. American Economic Journal: Macroeconomics
13. Kizner, I. (2020). Competencia y Empresarialidad. Unión Editorial.
14. Lapi, Sophie. (2021). Nueva educación boliviana. Aprende a ser emprendedor. eabolivia.com Nueva educación boliviana: aprende a ser emprendedor (eabolivia.com)

15. Libre Empresa. (2020). La Importante Tarea de Apoyar el Emprendimiento en Bolivia. <http://www.libreempresa.com.bo/finanzas/20200831/la-importante-tarea-de-apoyar-el-emprendimiento-en-bolivia>
16. Loza, J. (2020). Factores que provocan el fracaso de emprendimientos en Bolivia. Schumpeter, J. (1976). Historia del Análisis Económico. Editorial Ariel.
17. World Bank Group (2020). Doing Business Report