

Investigación

## Percepción del fracaso en una muestra de emprendedores chilenos

Mauricio ARDILES BRIONES<sup>1</sup>, Noryis DUBAIN ALARCÓN<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Psicólogo Universidad Central de Chile Magister en Gestión de la Innovación y Emprendimiento Tecnológico, Universidad de Santiago de Chile. Doctorando en Educación virtual con inteligencia artificial Broward International University Académico Depto. de Tecnologías de Gestión en Facultad Tecnológica - Universidad de Santiago de Chile. E-mail [mauricio.ardiles@usach.cl](mailto:mauricio.ardiles@usach.cl).

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7089-6696>

<sup>2</sup>Licenciada Administración, Decanato de Administración y Contaduría Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA), Especialista en Gerencia de Programas Sociales, Docente de la Fundación Instituto Profesional Duoc UC- Sede Plaza Norte, Chile.

E-mail: [n.dubain@profesor.duoc.cl](mailto:n.dubain@profesor.duoc.cl). ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3888-0026>

### RESUMEN

La presente investigación cualitativa consiste en la presentación de los resultados de una encuesta aplicada a una muestra de 34 emprendedores sobre su percepción en torno al fracaso. Dentro de los pasos desarrollados para su ejecución, en primer lugar, se realizó una revisión bibliográfica en relación a los conceptos de fracaso, percepción y emprendimiento. Posteriormente se elaboró un instrumento para medir percepción al fracaso en emprendedores. Como tercer paso la encuesta fue validada por actores del ecosistema de emprendimiento. Como cuarto paso una vez validado el instrumento se aplicó a una muestra de emprendedores en Chile. La etapa final corresponde al análisis de resultados los cuales se describen en la presente publicación.

**Palabras clave:** Emprendimiento, fracaso, percepción.

<https://doi.org/10.5281/zenodo.20789624>

JEL: L26

Recibido: 17/04/25

Aprobado: 28/04/26

**Como referenciar este artículo:** Mauricio, ARDILES BRIONES y Noryis, DUBAIN ALARCON. (2026). Percepción del fracaso en una muestra de emprendedores chilenos. Revista Gestión y Gerencia. Vol 20 (1). 63-88. <https://revistas.uclave.org/index.php/gyg>

## Perception of failure in a sample of chilean entrepreneurs

### ABSTRACT

This research consists in the presentation of the results of a survey applied to a sample of entrepreneurs about their perception of failure. About the steps developed for its execution, first, a bibliographic review was carried out in relation to the concepts of failure, perception and entrepreneurship. Subsequently, an instrument was developed to measure perception of failure in entrepreneurs. As a third step, the survey was validated by actors in the entrepreneurship ecosystem. As a fourth step, once the instrument was validated, it was applied to a sample of entrepreneurs in Chile. The final stage corresponds to the analysis of results which are described in this publication.

**Keywords:** Entrepreneurship, failure, perception.

## Percepção de fracasso em uma amostra de empreendedores chilenos

### RESUMO

Esta pesquisa apresenta os resultados de um inquérito realizado a uma amostra de empreendedores sobre as suas percepções de fracasso. Relativo as etapas desenvolvidas para a sua execução, primeiramente, foi realizada uma revisão bibliográfica em relação aos conceitos de insucesso, percepção e empreendedorismo. Posteriormente, foi desenvolvido um instrumento para medir a percepção de insucesso nos empreendedores. Como terceira etapa, o inquérito foi validado por atores do ecossistema de empreendedorismo. Como quarto passo, uma vez validado o instrumento, este foi aplicado a uma amostra de empresários do Chile. A etapa final corresponde à análise dos resultados, os quais se encontram descritos nesta publicação.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, insucesso, percepção.

## Introducción

El ser humano, prácticamente desde sus orígenes, ha desarrollado actividades de tipo comercial, siendo una de sus primeras expresiones el trueque que es el intercambio directo de bienes o servicios y el cual “surgió alrededor del año 10,000 a. C. (el neolítico), en tanto las primeras transacciones utilizando metales preciosos se producen alrededor del año 3,000 a. C”. (Zanotti y Silar, 2016, p. 185). Es en este último periodo histórico donde podríamos situar los inicios del emprendimiento, entendiéndolo como el intercambio de bienes y/o servicios a cambio de una retribución económica. De manera más formal, una de las primeras definiciones de emprendimiento se remonta a 1731, cuando el economista irlandés Richard Cantillon lo describió como la disposición de los individuos a asumir riesgos económicos mediante la creación de nuevas formas de intermediación comercial (citado en Minniti, 2012). Si bien el concepto de emprendimiento ha evolucionado hacia un enfoque más amplio y multidimensional que incluye aspectos sociales, culturales y personales, para efectos de esta investigación se adopta una perspectiva económica, dado que esta permite un análisis delimitado y coherente con los objetivos del estudio.

El emprendimiento es una actividad comercial no exenta de riesgos, en el entendimiento que la persona que desarrolla dicha actividad comercial pudiera fracasar en su ejecución. Existen múltiples definiciones sobre lo que es el fracaso en el desarrollo de una empresa, las que van desde pérdidas continuas hasta rentabilidad por debajo de la del mercado para una inversión similar (García y Mora, 2019).

## Fracaso y emprendimiento

El ciclo esperado de una organización comprende su nacimiento y desarrollo, adaptándose al entorno y alcanzando —de ser posible— el éxito comercial. Coloquialmente, el fracaso se asocia a la quiebra legal (Peña Rubiano, 2018). Se distinguen dos tipos de fracaso (Bolado, 1997, citado en Romero Espinosa, 2013, p. 48): económico, cuando la empresa pierde su valor en el mercado, y contractual o financiero, cuando no genera flujos para cubrir obligaciones, incluyendo la quiebra. Este fenómeno es complejo en su naturaleza y alcance.

Por otra parte, también existen diversas revisiones que sugieren que el fracaso suele entenderse con connotación negativa, es decir, como dicotomía excluyente del éxito, aspecto que se relaciona con el resultado financiero e insolvencia ante los

compromisos con acreedores mencionado por Eras, C. M., Badillo, P. R., & Urrutia, D. M. (2020). El fracaso de un emprendimiento también genera costes de tipo psicológico y social que afectan a las personas ante este tipo de eventos tal como comentan Duplex, M. D., & D'Annunzio, C. (2018). Dadas estas razones es que este estudio promueve una reflexión crítica desde la perspectiva del emprendedor, describiendo acepciones y factores asociados.

Con el fin de profundizar, se revisaron estadísticas y corrientes teóricas. Se han reportado rangos de supervivencia dispares para nuevas empresas (Fuentelsaz y González, 2015). El emprendimiento se ha abordado desde perspectivas económica, psicológica y sociocultural (Gómez, Lafuente, Vaillant y Gómez, 2020), e incluso se reconoce la necesidad de integrar estas miradas para comprender la complejidad del emprendimiento en contextos dinámicos y globalizados (Welter, 2011; Baker y Welter, 2018; Autio, Kenney, Mustar, Siegel y Wright, 2014).

Es habitual la prevalencia de la perspectiva económica en la mayoría de las literaturas y/o artículos, donde prima la visión de que se fracasa cuando se quiebra, donde el fracaso es económico en su mayoría, proyectándose en un estado cuasi definitorio en la vida de la empresa, organización o emprendimiento. A diferencia de aquello, este artículo se centra la mirada en la percepción del emprendedor, yendo más allá del propio emprendimiento y de sus cifras y/o circunstancias: se trata de una mirada comprometida fundamentalmente con la persona, lo que siente y percibe sobre esta temática del fracaso, sus experiencias alcanzadas producto de su emprendimiento y el modo en que ha experimentado este fenómeno, ya sea de forma parcial (crisis), o total (quiebra definitiva).

### **Fracaso: ¿fenómeno empresarial?**

El fracaso empresarial es, de por sí, un fenómeno complejo y multidimensional que ha captado la atención de la literatura económica y organizacional de manera recurrente, fundamentalmente debido a sus implicancias para la sostenibilidad de los negocios y la estabilidad del empleo. En su sentido más general, la Real Academia Española (2024) define *fracaso* como “malogro, resultado adverso de una empresa o negocio” y también como “suceso lastimoso, inopinado y funesto”, enfatizando su connotación negativa.

En este marco, Sheppard (1994) conceptualiza el fracaso como la imposibilidad de mantener las operaciones en el tiempo—consecuencia que puede desembocar en

cese de actividades—, visión que investigaciones recientes han conectado con shocks exógenos y trayectorias organizacionales de declive (Amankwah-Amoah, Khan & Wood, 2021). Sin embargo, como destacan Gómez y Murillo (2019), la comprensión del fracaso ha evolucionado históricamente, desde visiones unidimensionales hacia concepciones integrales, las que consideran tanto factores exógenos como endógenos. Estas últimas autoras argumentan que el fracaso no debe entenderse exclusivamente como un desenlace, sino también como un proceso organizacional en el que confluyen errores estratégicos, falencias de gestión, decisiones financieras inadecuadas y debilidades en el aprendizaje organizacional. En esta línea, la definición de fracaso se complejizaría al incorporar la perspectiva de los stakeholders (grupos de interés), quienes valorarían no solo los resultados económicos, sino también el cumplimiento de metas sociales, éticas y de sostenibilidad.

En síntesis, dicho fracaso empresarial constituye un fenómeno que va más allá del cierre definitivo de una organización. Su análisis requiere una mirada amplia que articule causas externas con dinámicas internas, reconociendo que el entorno impone restricciones, pero también que las decisiones gerenciales y la capacidad adaptativa son determinantes clave. La evolución de dicho concepto—desde definiciones normativas hacia enfoques sistémicos y contingentes—permitirá una comprensión más profunda del fracaso y una mejor orientación de políticas y estrategias de prevención, especialmente en los actuales contextos empresariales, altamente competitivos y cambiantes.

## **Escuelas investigadas**

### **Análisis determinista y voluntarista**

Existen dos escuelas principales a través de las que se pretende definir las causas del fracaso empresarial: la voluntarista, y la determinista. La primera entiende que el fracaso empresarial surge de la incapacidad de la gerencia y su equipo respecto de comprender, predecir y responder a las exigencias del entorno (Whetten, 1987; Amankwah-Amoah y Debrah, 2010; Lamberg, Ojala y Peltoniemi, 2018; Al-Shami, Al Mamun, Sidek y Rashid, 2020; Nutt, 2002), mientras que, por otra parte, la corriente determinista atribuye las causas del fracaso empresarial a factores externos que escapan del control de los directivos. Bajo esta percepción cobran sentido los conceptos de recesión económica, condiciones del entorno, azar y otras cuestiones que no se pueden relacionar con la incompetencia, negligencia o falta

de capacidades organizacionales (Andrews, Boyne y Enticott, 2006; Krajewski, Tokarski y Tokarski, 2020).

En teoría, la oferta para el análisis de las causas es variada, pudiendo transitar entre factores internos de gestión, externos situacionales y hasta incluso por corrientes de pensamiento que buscan un diálogo entre las escuelas respecto del modo en que afrontamos tal situación. Tal es el caso de una corriente distinta de investigación, arraigada en las perspectivas voluntaristas, la que sugiere que conjuntos de atributos de la empresa, tales como liderazgo, gestión, recursos y capacidades, y hasta incluso la antigüedad de la propia empresa, serían las causas fundamentales del fracaso empresarial (Kücher, Mayr, Mitter, Duller, y Feldbauer-Durstmüller, 2020; Mellahi & Wilkinson, 2004, citado en Amankwah-Amoah, Khan y Wood, 2021).

### **Reconociendo el fracaso**

Al analizar el fracaso, nos encontramos con estudios que abarcan la perspectiva económica empresarial, siendo perfectamente comprensible si atendemos que los orígenes del término emprendedor se encuentran en la Economía, la cual sigue siendo una sólida disciplina respecto de la investigación sobre emprendimiento, junto con la Administración. Ya más recientemente, disciplinas tales como la Sociología y la Psicología, también se han interesado por el estudio de dicho fenómeno (Maca & Rentería, 2020).

Analizándolo, entonces, desde la perspectiva económica y financiera, resulta relevante la diferenciación entre el concepto de fracaso y quiebra, dado que esta última correspondería a la situación económica en la que se encuentra una empresa o comerciante cuando el valor de sus activos es inferior al valor de sus pasivos o deudas contraídas (Estebes, (1996); Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, s.f.). Bajo esta mirada, en Chile la ley 20.720 (que sustituyó el régimen de “quiebra” por procedimientos concursales) define el Acuerdo de Reorganización Judicial como “aquel que se suscribe entre una Empresa Deudora y sus acreedores con el fin de reestructurar sus activos y pasivos” (Ley 20.720, (2014); Ley 21.563, (2023).

Desde la perspectiva psicológica o sociológica existen puntos de vista en los cuales se estudian rasgos y contextos que influyen en emprender. Entre los rasgos se mencionan motivación hacia el logro, creatividad, esfuerzo, necesidad de autorrealización y actitudes hacia la búsqueda de éxito. Dentro de los contextos que

influyen en emprender se mencionan factores económicos, políticos, geográficos y socio- culturales. (Mendoza y Gutiérrez, 2014). De allí que el miedo al fracaso ha sido ampliamente identificado como otro factor significativo que impacta la actividad emprendedora (Brockhaus, 1980; Herron y Sapienza, 1992; Sitkin y Pablo, 1992; Busenitz, Gómez y Spencer, 2000). Sin embargo, autores como Busenitz y Vaillant lo caracterizan más concretamente como un factor de tipo sociocultural, capaz de disuadir a las personas de crear empresas.

## Las cifras del fracaso

Desde hace más de una década nos venimos enfrentando a cifras que denotan el fracaso empresarial como un problema que presenta datos relevantes, con tasas de supervivencia variables por país y metodología:

- En Estados Unidos, tan solo el 48% de los nuevos emprendimientos logra ser sostenible después del sexto año de creación. alrededor del 48–51% de los nuevos establecimientos sobreviven al sexto año. Cifras según la oficina de estadísticas laborales BLS por sus siglas en inglés, específicamente a través de su programa Business Employment Dynamics (BED)
- En Colombia, la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecámaras ) indica que la permanencia de las empresas a 5 años de su creación es tan solo del 33,5% (2017 al 2022), datos obtenidos a través del Registro Único Empresarial y Social de Colombia(RUES).
- En países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y América Latina, cerca del 50 % de las nuevas empresas sobreviven a cinco años (Hernández-Fernández, Escobar y Velandia, 2023). En Chile, la tasa de discontinuación en un periodo de 3 años es de un 10%, de acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que es un estudio de investigación anual sobre emprendimiento, creado en el año 1999 (GEM 2022/2024, UDD).

Respecto de la quiebra, en los países de la OCDE y América Latina el porcentaje de empresas que quiebran aumenta paulatinamente 10 puntos cada año, hasta que, luego de cinco años, en promedio solo sobreviven el 50% de las nuevas empresas. Sin embargo, en Chile, en comparación con los países de la región, el porcentaje de emprendedores chilenos discontinuados sigue siendo menor al promedio de los

emprendedores descontinuados de los países de referencia (8% versus 10%, según GEM 2023/2024 Global Report, quien entrega los promedios regionales -LatAm & Caribbean- respecto de Chile).

En lo que respecta a la definición de emprendedores descontinuados, la causa principal corresponde al porcentaje de población adulta (18-64 años) que en los últimos 12 meses ha suspendido las operaciones o su relación con un negocio (GEMChile – Reporte Nacional 2023 en conjunto con la Universidad del Desarrollo(UDD)): reporte país con los indicadores de la Encuesta a la Población Adulta (APS) por sus siglas en inglés, incluida la tasa de discontinuación de negocios para Chile).

### **Las razones del fracaso**

El Reporte GEM Nacional 2022/2023 destaca las principales razones que motivaron el cierre o discontinuación en Chile de los últimos 12 meses; las cuales fueron:

- La pandemia del COVID-19 (22%),
- Venta, jubilación u otra salida (22%),
- Razones personales (22%),
- Rentabilidad (16%),
- Problemas de financiamiento (10%), y
- Burocracia (8%).

Al realizar una comparación con los países de referencia (América Latina y el Caribe), en promedio, las principales razones de cierre o discontinuación empresarial fueron:

- La pandemia del COVID-19 (26%),
- Rentabilidad (25%),
- Razones personales (21%),
- Venta, jubilación u otra salida (13%), Problemas de financiamiento (13%), y
- Burocracia (3%).

En Chile, desde el año 2014 existe la Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir) cuya misión es “Contribuir con el desarrollo económico del país, velando por la efectividad y transparencia de los procedimientos concursales, a través de la fiscalización, regulación efectiva y la facilitación de

acuerdos en resguardo de sus intervinientes, proporcionando información oportuna a los grupos de interés y difundiendo las herramientas de ayuda a deudores (as) y al reemprendimiento, mediante la superación de la situación de insolvencia y sobreendeudamiento de personas y empresas, con enfoque de género” (Superir s.f., 2014). Su historia comienza en el año 1929 con la creación de la Sindicatura General de Quiebras, un organismo auxiliar de los Tribunales de Justicia encargado de administrar los bienes y pagar las deudas de personas caídas en falencia comercial por cesación de pagos a sus acreedores. En el año 1979 la institución se reorganiza para depender directamente del Ministerio de Justicia y pasa a llamarse “Sindicatura Nacional de Quiebras”, y en el año 1982 se establece la fiscalía nacional de Quiebras. En el año 2002 la institución finalmente es elevada a la categoría de Superintendencia de Quiebras.

Los datos más recientes indican que, durante el primer semestre del año 2023, casi 600 empresas y personas quiebran o están en procesos de renegociación por deudas. El superintendente de la Superir, Hugo Sánchez (2023), explicó que desde abril se observan cantidades mayores de liquidaciones de empresas a las registradas durante el mismo mes de 2022.

*“Al cierre del primer semestre de 2023, se registraron 595 procedimientos, un 12% más que igual periodo de 2022. De todos modos, las cifras de liquidaciones de empresas siguen estando muy por debajo de los valores alcanzados pre pandemia. Recordemos que hubo una contracción de las liquidaciones anuales de personas desde 5.110 en 2020 a 2.305 en 2022; así como de liquidaciones de empresas desde 1.824 en 2020 a 1.037 en 2022” (La Tercera digital, 2023).*

En la misma entrevista se advierte sobre el aumento progresivo de los procesos de quiebra tanto en organizaciones como en individuos. Sin embargo, se recalca la imprudencia de proyectar cifras a futuro, especialmente si se considera que cerca del 40% de los quiebrados empresariales corresponden, en realidad, a trabajadores independientes que emiten boletas de honorarios. A esto se le suma que de acuerdo a los resultados del GEM 2022/2023, un 50% de la población continúa señalando el miedo al fracaso como una barrera al momento de materializar las oportunidades en emprendimientos y que éste se vincula a la incertidumbre socioeconómica que se ha experimentado a nivel internacional (GEM Global Report, 2022/2023).

## Perspectivas psicológica y académica del fracaso

Existen estudios en donde se argumenta que los emprendedores que fracasan experimentan una diversidad de emociones negativas, tales como frustración, angustia, decepción, preocupación y vergüenza (Corner, Singh y Pavlovich, 2017; Guerrero y Yáñez-Valdés, 2023). Asimismo, no todos los individuos reaccionan de la misma manera ante el fracaso empresarial (Munawaroh, Indarti, Surya Ciptono, Nastiti, 2023), dado que, mientras que en algunos casos les impulsa a la pérdida de la motivación y el abatimiento, en otros, estimula mayor dedicación en la búsqueda del éxito (Hwang y Park, 2021). Aquí destacan importantes oportunidades de investigación para los psicólogos, al exponerse notorios vacíos en la literatura de emprendimiento, describiendo cómo éstos pueden ser llenados a partir del estudio en torno a las características de personalidad de los emprendedores, la psicopatología, la cognición emprendedora, la educación emprendedora y el emprendimiento como fenómeno global (Hisrich, Langan-Fox y Grant, 2007; Maca y Rentería, 2020).

Desde esta misma perspectiva psicológica, además, el emprendimiento también es visto como un comportamiento adaptativo frente a los cambios contemporáneos del mundo del trabajo, así como un elemento importante para la orientación profesional, considerando que los cambios económicos, sociales y tecnológicos traen nuevas demandas, aunque también oportunidades para la carrera de los individuos. (Obschonka, Silbereisen, Schmitt-Rodermund, 2012; Maca y Rentería, 2020). Así se indica que *“el miedo al fracaso ha sido identificado por numerosos estudios como otro factor significativo que impacta la actividad emprendedora”* (Brockhaus, 1980; Herron y Sapienza, 1992; Sitkin y Pablo, 1992; Busenitz, Gómez y Spencer, 2000) y autores como Busenitz o Vaillant lo caracterizan más concretamente como un factor de tipo socio-cultural, capaz de disuadir a las personas de crear empresas (citado por Gómez, Lafuente, Vaillant y Gómez, 2015).

Desde el punto de vista académico, en territorios con altos niveles de estigma social al fracaso empresarial, los individuos tienen menor probabilidad de convertirse en empresarios, especialmente respecto a las culturas donde existe una mayor tolerancia y aceptación del fracaso empresarial, en donde la probabilidad de convertirse en emprendedor es mucho mayor (Landier, 2005). Aquí, el miedo al fracaso para los emprendedores es, por un lado, una forma de castigo social por no lograr éxito empresarial (Landier, 2005), y, por otra parte, este mismo miedo al fracaso representa una percepción de incertidumbre por arriesgarse a crear una empresa o tomar una decisión en términos económicos para su negocio (Brockhaus,

1980; Herron y Sapienza, 1992; Sitkin y Pablo, 1992; Van Praag y Cramer, 2001, Gómez, Lafuente, Vaillant y Gómez, 2015).

## **El estigma social y su impacto**

El miedo al fracaso relacionado con el estigma social con el que se suele asociar ha sido identificado, en diversos estudios como otro factor significativo que impacta la actividad emprendedora (Brockhaus, 1980; Herron y Sapienza, 1992; Sitkin y Pablo, 1992; Busenitz, Gómez y Spencer, 2000). Al respecto la Comisión Europea (*European Commission, 2003*) advierte que el estigma social del fracaso que deben asumir los emprendedores europeos aumenta los riesgos asociados con el ejercicio de sus actividades empresariales. Dicha entidad, incluso, ha considerado tan importante la influencia negativa que ejerce dicha percepción sobre los emprendedores, que hasta incluso lo han incluido como unos de los problemas a solucionar dentro del Plan de Acción de la Agenda Europea para el Emprendimiento (*European Commission, 2004*).

Visto de este modo, y con respecto a los factores socio-culturales, autores como Shapero y Sokol (1982) y Krueger (1993) han afirmado que el rol de empresarios exitosos puede influir en la decisión de otros individuos cercanos para convertirse en emprendedores. Incluso autores como Busenitz y su equipo consideran a la tolerancia social al fracaso como otra variable socio-institucional que afecta la decisión de involucrarse en actividades emprendedoras. Por su parte autores como Krueger, Busenitz, Arenius y, más recientemente, Hogarth, consideran que la autoconfianza en los conocimientos y habilidades emprendedoras llega a ser un factor psicológico crucial para la creación de una nueva empresa (Van Praag y Cramer, 2001; McGee, Peterson, Mueller y Sequeira, 2009). De la misma manera, los anteriores factores socio-culturales y psicológicos también han sido destacados por la Comisión Europea como claves para desarrollar la propensión empresarial en los territorios (*European Commission, 2003, 2004*).

## **Metodología**

Los métodos empleados, los criterios de selección de la muestra, los instrumentos utilizados y el procedimiento seguido para el tratamiento de la información fueron utilizados para el presente estudio por lo cual se diseñó un cuestionario que fue sometido a un proceso de validación mediante la revisión por parte de cuatro actores claves del ecosistema emprendedor. A partir de sus observaciones, se realizaron los ajustes pertinentes para garantizar la pertinencia y claridad del instrumento.

El cuestionario aplicado a una muestra de 34 emprendedores seleccionados mediante un muestreo no probabilístico por autoselección: se difundió una convocatoria abierta durante un periodo determinado, y aquellos interesados en participar lo hicieron de manera voluntaria, sin intervención ni sesgo alguno por parte de los investigadores.

La información recolectada fue analizada mediante técnicas cualitativas, utilizando el software Atlas.ti. Se ha definido un enfoque metodológico basado en un estudio descriptivo de campo, ya que se busca detallar y caracterizar un fenómeno dentro de su contexto natural, sin alterarlo. El diseño utilizado es no experimental, "...podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Lo que efectúa en una investigación no experimental es observar o medir fenómenos y variables tal y como se dan en el contexto natural para analizarlas..." (Hernández Sampieri y Mendoza, 2018)

Asimismo, el estudio adopta un enfoque transeccional o transversal, dado que la recolección de datos se realiza en un solo momento temporal. Este tipo de diseño permite describir el fenómeno de interés tal como se presenta en una situación específica, sin pretender seguir su evolución en el tiempo; en este sentido, puede entenderse como una 'fotografía' del fenómeno analizado" (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2018, p. 176)

## **Resultados de la Investigación**

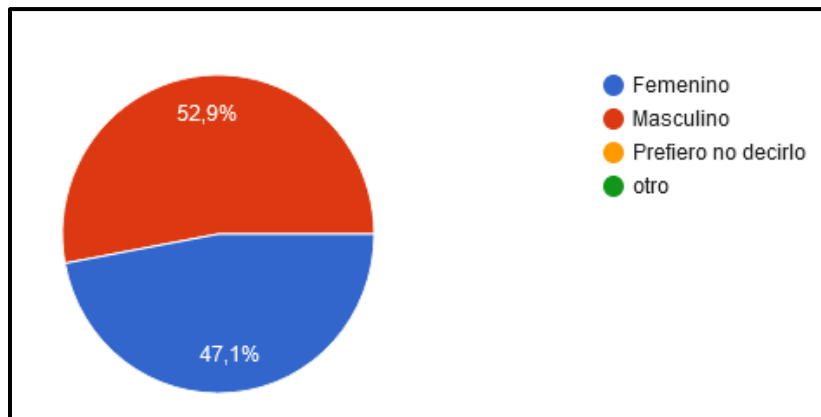
La investigación arrojó, respecto a los rangos etarios de los participantes, que la mayor concentración se encuentra en los grupos de 45 a 54 años (con 21 personas en total) y de 35 a 44 años (con 9 personas en total), lo que en conjunto representa aproximadamente el 88,24% del total de la muestra. lo que sugiere que el emprendimiento se desarrolla con mayor intensidad en etapas de la vida asociadas a mayor madurez laboral, experiencia y consolidación personal.

En términos generales, se evidencia una dispersión moderada de edades, con participantes que van desde los 25 hasta los 54 años, lo que refleja una diversidad generacional en los perfiles emprendedores, aunque con una clara inclinación hacia los tramos de edad media.

Al desagregar los datos por género, se observa una diferencia relevante: las mujeres tienden a emprender en un rango etario más amplio, abarcando desde los

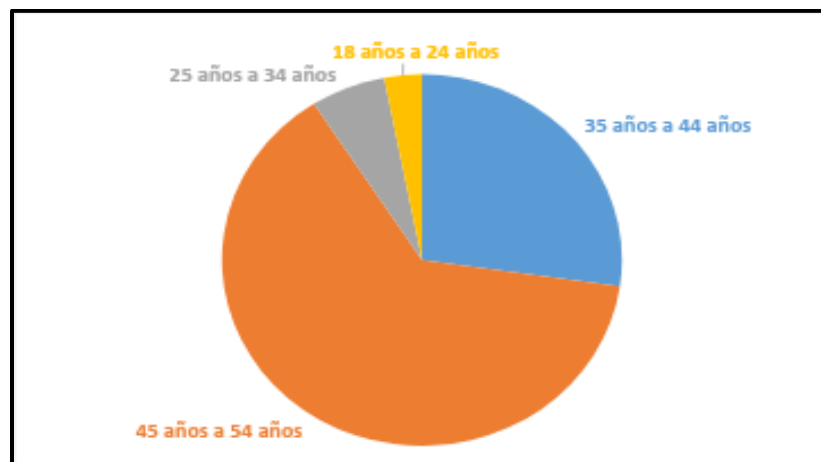
25 años hasta los 54 años, lo que podría vincularse a factores como la búsqueda de independencia económica en distintas etapas vitales. Por el contrario, los hombres muestran una mayor concentración en los rangos superiores, especialmente entre los 44 y 54 años, lo cual podría interpretarse como una tendencia a emprender en etapas más avanzadas de su trayectoria laboral, posiblemente tras acumular experiencia o capital de inversión.

**Figura 1.** Distribución de muestra por género



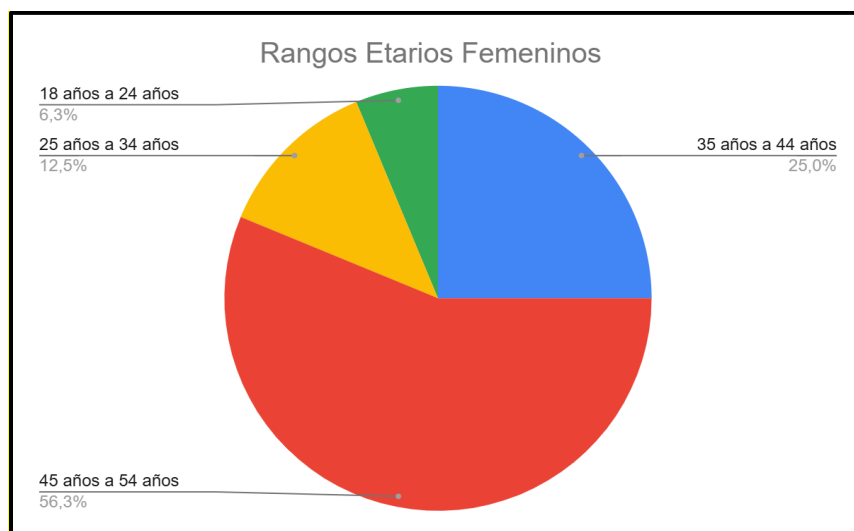
Fuente: Elaboración propia a partir de aplicación de instrumento y análisis con plataforma Atlas TI

**Figura 2.** Rangos de edad de los participantes



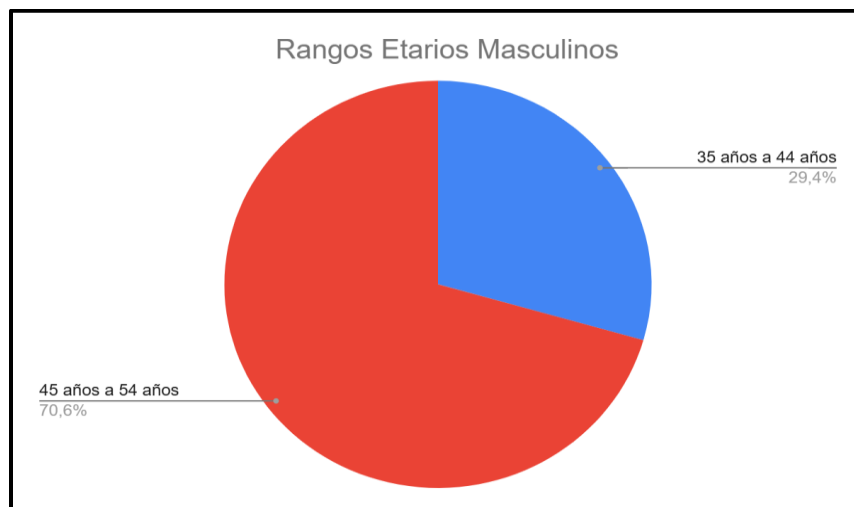
Fuente: Elaboración propia a partir de aplicación de instrumento y análisis con plataforma Atlas TI

**Figura 3.** Distribución de muestra por rango etario, género femenino



Fuente: Elaboración propia a partir de aplicación de instrumento y análisis con plataforma Atlas TI

**Figura 4.** Distribución de muestra por rango etario, género masculino



Fuente: Elaboración propia a partir de aplicación de instrumento y análisis con plataforma Atlas TI

En la muestra, se observa que el 94 % de las personas encuestadas declara liderar un emprendimiento clasificado como microempresa, es decir, unidades productivas que emplean entre 1 y 9 trabajadores, de acuerdo con la normativa vigente en Chile.

El 6 % restante corresponde a emprendimientos que se encuadran en la categoría de pequeñas y medianas empresas (PYME). En Chile, las pymes se definen principalmente según ventas anuales expresadas en UF (Unidad de Fomento) y, de forma referencial, por el número de trabajadores.

Es importante señalar que de acuerdo con la Ley N.º 20.416 y el Servicio de Impuestos Internos (SII), una microempresa factura hasta 2.400 UF al año y tiene menos de 10 trabajadores; una pequeña empresa factura entre 2.400 y 25.000 UF y emplea hasta 49 trabajadores; y una mediana empresa registra ventas entre 25.000 y 100.000 UF y emplea hasta 199 trabajadores.

En cuanto a la actividad operativa de estos negocios, al momento de la recolección de datos se constató que solo tres emprendimientos se encontraban inactivos, lo que representa un bajo nivel de cesación de actividades dentro de la muestra analizada. Además, al momento de emprender, un alto número de personas manifestó haber realizado algún tipo de análisis, que incluyó, por ejemplo, demanda insatisfecha, necesidad del mercado y oportunidad. Esto indica que, mayoritariamente, el emprendimiento no se generó de manera fortuita o exclusivamente por necesidad.

El análisis de los rasgos de personalidad revela una incidencia directa en el proceso emprendedor. Las narrativas de los sujetos de estudio permiten identificar dimensiones críticas como la **propensión al riesgo** ("no tuve reparos al emprender"), la **orientación al mercado** ("dar un buen trato al cliente") y el **aprendizaje iterativo** basado en la experiencia previa. Asimismo, emergen factores de **resiliencia** y **enfoque estratégico** —manifestados en la capacidad de pivotar y concentrar recursos— junto con una marcada **multifuncionalidad operativa**.

Asimismo, los testimonios refieren motivaciones intrínsecas cuando señalan ("...emprender por mi autenticidad..."), la habilidades comunicativas y sociales ("...comunicar efectivamente, generar confianza..."), capacidad de adaptación ("...adaptarme a diferentes escenarios..."), así como fortalezas personales (perseverancia, determinación) y debilidades reconocidas, especialmente en lo relativo al conocimiento en gestión empresarial y competencias comerciales. En conjunto, estos relatos permiten identificar cuatro dimensiones clave asociadas a la personalidad emprendedora: aprendizaje, motivación, confianza y preparación técnica, las cuales inciden transversalmente en la consolidación y sostenibilidad del emprendimiento.

En relación al origen de los recursos económicos al momento de iniciar un emprendimiento, se observa una tendencia a usar recursos propios como principal fuente de financiamiento, lo que se refleja en la tabla siguiente.

**Tabla 1.** Origen de los recursos económicos para iniciar un emprendimiento

Origen de los recursos	Cantidad de personas
<i>Endeudamiento</i>	6
<i>Préstamos con amigos o familiares</i>	3
<i>Recursos propios</i>	22
<i>Otros</i>	3

Fuente: Elaboración propia a partir de aplicación de instrumento y análisis con plataforma Atlas TI

Es relevante destacar que la pandemia del COVID-19 ha marcado un antes y un después a nivel global, generando efectos sociales y económicos de largo alcance. En el caso de Chile, esta crisis sanitaria, junto con el estallido social de 2019 y la inestabilidad política posterior, han configurado un escenario particularmente complejo para el desarrollo de los emprendimientos. En este sentido, el análisis de la nube de palabras permite identificar estos tres eventos —la pandemia, el estallido social y la situación política— como los factores contextuales más mencionados por su impacto negativo en la continuidad y crecimiento de las iniciativas emprendedoras.

Frente a dicho contexto, y en la misma línea, ahondamos al respecto con una serie de interrogantes sintetizadas en la siguiente tabla 2.

**Tabla 2.** Análisis e interpretación sobre indagación y respuesta

Título	Pregunta (Eje de indagación)	Respuesta (Evidencia textual / Hallazgo)	Análisis (Interpretación científica)
Perfil y Rasgos	¿Cómo influye la personalidad en el negocio?	Propensión al riesgo, orientación al mercado, resiliencia y multifuncionalidad.	La personalidad del emprendedor actúa como el <b>activo intangible</b> primario para la validación y puesta en marcha de la idea.

Dimensiones Críticas	¿Qué elementos transversales consolidan el proyecto?	Aprendizaje, motivación, confianza y preparación técnica.	Estas variables configuran la <b>capacidad técnica y actitudinal</b> necesaria para la sostenibilidad operativa.
Fuentes de Financiamiento	¿Cuál es el origen de los recursos iniciales?	Predominio de <b>Recursos propios (22 personas)</b> , seguido de endeudamiento (6) y préstamos familiares (3).	El emprendimiento local se caracteriza por el <b>bootstrapping</b> (autofinanciación), lo que aumenta el riesgo personal del emprendedor.
Variables del Entorno	¿Qué factores contextuales impactaron negativamente?	Pandemia COVID-19, Estallido Social (2019) e inestabilidad política.	El contexto chileno reciente ha generado una <b>incertidumbre estructural</b> que afecta directamente la continuidad de los negocios.
Jerarquía de Problemas	¿Cuáles fueron las principales problemáticas enfrentadas?	El <b>50% (17 personas)</b> señala factores de contexto; el resto se divide en Organización (9) y Personales (8).	El éxito depende más de la <b>adaptabilidad al entorno</b> que de la gestión interna, dada la fuerte presión de las variables exógenas.
Capacidad de Adaptación	¿Cómo se adaptan al cambio?	Networking, autoconfianza, búsqueda de oportunidades e innovación	Se despliegan <b>capacidades dinámicas</b> para transformar amenazas externas en oportunidades de ajuste estratégico.
Gestión de Contingencias	¿Qué riesgos enfrentan y cómo los identifican?	Competencia, sostenibilidad, robos, fallas de flujo de caja y falta de innovación.	El emprendedor utiliza una <b>gestión de riesgos reactiva y proactiva</b> , priorizando la viabilidad financiera inmediata.
Creatividad e Innovación	¿Cómo influye la creatividad ante los problemas?	Creatividad y resolución innovadora como elementos cruciales para triunfar.	La innovación no es solo estética, sino un <b>mecanismo de supervivencia</b> y resolución de contingencias.
Aprendizaje de Errores	¿Qué errores han cometido y qué han aprendido?	Inseguridad, miedo al fracaso, mala gestión del dinero y perfeccionismo.	Se desarrolla una <b>capacidad de insight</b> que permite convertir el error en un activo de aprendizaje organizacional.
Eficiencia Organizativa	¿Cómo ha impactado la capacidad de organización?	Fundamental para la gestión de finanzas y sostenibilidad a largo plazo.	La organización es el factor que permite la <b>transición de "proyecto" a "empresa"</b> sostenible y escalable
Persistencia Volitiva	¿Cómo se ha expresado tu capacidad de persistencia?	"Persisto a pesar de los obstáculos... Mi lema es no rendirse".	La persistencia está ligada a un <b>componente emocional profundo</b> , fundamental para superar crisis como la pandemia.

Significado del Fracaso	¿Cómo defines el significado de "fracaso"?	"No intentar algo es el verdadero fracaso"; "Oportunidad de aprendizaje".	Se observa una <b>redefinición cognitiva del fracaso</b> , entendiéndolo como un hito pedagógico y no como un desenlace final.
Superación y Redes	¿Cómo has experimentado y superado el fracaso?	Consecuencias: endeudamiento y quiebra. Superación: apoyo familiar y determinación.	El <b>capital social (familia/amigos)</b> cumple un rol de contención esencial para la recuperación tras eventos de quiebra.
Percepción Social del Fracaso	¿Qué opinan quienes no emprenden sobre el fracaso?	Tienden a verlo de forma negativa y como algo a evitar por miedo al riesgo.	Existe una <b>disonancia perceptiva</b> entre la visión estigmatizada de la sociedad y la visión resiliente del emprendedor
Afectividad y Pensamiento	¿Qué sentimientos e ideas surgen ante el fracaso?	Sentimientos: tristeza y rabia. Ideas: buscar alternativas, soluciones y feedback.	Hay menor dispersión en los sentimientos que en los pensamientos, indicando una <b>base emocional común</b> en el gremio.
Intuición Estratégica	¿Qué relación ves entre intuición y emprendimiento?	Es un elemento importante junto a la planificación y el conocimiento.	La intuición se integra como una <b>herramienta de decisión rápida</b> en entornos donde la información es incompleta

Fuente: Elaboración propia a partir de la aplicación del instrumento

De acuerdo con las respuestas obtenidas podemos extraer información y datos que resultan relevantes de destacar y que incorporamos a continuación dentro de nuestras conclusiones.

Entre los hallazgos más importantes se encuentran el hecho de que las personas, aunque piensen distinto, tienden a manifestar sentimientos que son más bien similares. Es decir, existe una menor dispersión en los sentimientos, que en los pensamientos. Este dato nos resulta relevante de destacar por cuanto abre una línea para futuras investigaciones, de manera de poder responder o ejemplificar el por qué ocurre este fenómeno.

Otro dato relevante mencionado por los emprendedores se relaciona con la perseverancia y la determinación como factores claves para alcanzar un mayor nivel de continuidad y estabilidad en sus emprendimientos.

En torno a la percepción del fracaso, podemos indicar que este es considerado por los emprendedores como una oportunidad para mejorar y aprender, y no un final en

sí mismo. Este hecho nos indica que existe una percepción más bien positiva respecto del fracaso y sus consecuencias, con independencia de los efectos de dichos fracasos en las personas. Resulta relevante destacar que dentro de las consecuencias que manifestaron las personas se mencionan entre otras el endeudamiento y la quiebra de sus proyectos, es decir a pesar de la gravedad de las situaciones originadas por el fracaso persiste de forma mayoritaria una actitud más bien positiva en torno a este hecho.

Como complemento a lo anterior, resulta clave destacar que los emprendedores consideran que las personas que nunca han desarrollado un proyecto de emprendimiento tienden a ver el fracaso de manera más negativa y como algo a evitar, mientras como ya mencionamos los emprendedores lo perciben de una forma más positiva visualizándolos como parte del proceso de aprendizaje y crecimiento.

Dentro de la información recopilada en las encuestas, también resaltó el hecho que, frente a los riesgos que enfrentan los emprendedores y el proceso de identificación de los mismos, lo que tienden a destacar no es el riesgo en sí mismo, si no la estrategia que utilizan para afrontarlo. Ello nos permite afirmar que se refuerza la actitud más bien positiva de los emprendedores en torno al fracaso, por cuanto resaltan a sus estrategias por sobre las contingencias que enfrentan, destacando sus capacidades como un factor relevante en el logro de sus objetivos.

Además, al analizar las interrogantes que se asocian a características de personalidad y su influencia en el desarrollo de la idea de negocio, el conjunto de estas respuestas se relaciona con temáticas como el aprendizaje, la motivación, la confianza y la preparación técnica. Este dato nos indica que estas variables pueden llegar a marcar una diferencia en el desarrollo que pueden alcanzar los emprendedores en la ejecución de sus proyectos.

## **Conclusiones y Perspectivas Futuras**

En síntesis, la sostenibilidad del ecosistema emprendedor analizado trasciende las métricas económicas, cimentándose en una robusta configuración del Capital Psicológico (PsyCap). Las dimensiones de autoeficacia, optimismo y resiliencia emergen como los motores que transforman el fracaso de un desenlace terminal en un activo pedagógico iterativo, evidenciando una marcada disonancia perceptiva frente al estigma social externo de la quiebra. Un hallazgo crítico reside en la convergencia emocional frente a la dispersión cognitiva: a pesar de la diversidad de estrategias de resolución, los emprendedores comparten un núcleo afectivo común

ante la adversidad. Esta base, fortalecida por el capital social primario y la perseverancia estratégica, constituye el pilar de una resiliencia organizacional capaz de anteponer la proactividad estratégica a las contingencias de un entorno marcado por la incertidumbre política y crisis exógenas.

No obstante, la profundidad de los testimonios revela que esta persistencia no es un proceso puramente racional, sino que está imbuida de una compleja fenomenología emocional que oscila entre la frustración y la motivación. Por consiguiente, se identifica como una línea de proyección futura la necesidad de explorar, mediante estudios de caso o entrevistas en profundidad, el impacto de este espectro sentimental en la toma de decisiones. Comprender cómo la gestión de afectos profundos como la ansiedad y la resignación se transforma en energía impulsora, permitirá robustecer los modelos de acompañamiento y formación técnica para los emprendedores del mañana.

## Referencias

- Al-Shami, S. A., Al-Emran, M., & Shaalan, K. (2020). A systematic review of the factors affecting the success and failure of e-learning systems. *Education and Information Technologies*, 25(4), 2905–2927. <https://doi.org/10.1007/s10639-019-10379-6> (Consultado: 9, octubre ,2025)
- Amankwah-Amoah, J., & Debrah, Y. A. (2010). The protracted collapse of Ghana Airways: Lessons in organizational failure. *Group & Organization Management*, 35(5), 636–665. <https://doi.org/10.1177/1059601110381492>. (Consultado: 15, agosto ,2024)
- Amankwah-Amoah, J., Khan, Z., & Wood, G. (2021). COVID-19 and business failures: The paradoxes of experience, scale, and scope for theory and practice. *European Management Journal*, 39(2), 179–184.
- Andrews, R., Boyne, G. A., & Enticott, G. (2006). Performance failure in the public sector. *Public Management Review*, 8(2), 273–296. <https://doi.org/10.1080/14719030500521934>. (Consultado: 29, octubre ,2025)
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233–247. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1984-x> (Consultado: 28, Septiembre ,2024)

- Autio, E., Kenney, M., Mustar, P., Siegel, D., & Wright, M. (2014). Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*, 43(7), 1097–1108. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2014.01.015> (Consultado: 2, octubre ,2025)
- Baker, T., & Welter, F. (2018). Contextual entrepreneurship: An interdisciplinary perspective. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 14(4), 357–426. <https://doi.org/10.1561/03000000078> (Consultado: 5, Agosto,2024)
- Brockhaus, R. H. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509–520. <https://doi.org/10.5465/255517> (Consultado: 2, abril ,2025)
- Busenitz, L. W., West, G. P., Shepherd, D. A., Nelson, T., & Chandler, G. N. (2000). Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24(3), 7–32. <https://doi.org/10.1177/104225870002400302>(Consultado: 15, abril ,2024)
- Busenitz, L. W., Gómez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003. <https://doi.org/10.5465/1556423> (Consultado: 10, abril ,2024)
- Corner, P. D., Singh, S., & Pavlovich, K. (2017). Emotional responses to entrepreneurial failure: The role of emotions in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 556–570. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2017.05.001> (Consultado: 30, abril ,2024)
- Dupleix, M. D., & D'Annunzio, C. (2018). El éxito del fracaso: casos de discontinuidad de iniciativas empresariales jóvenes en el sector de software y servicios informáticos. *Estudios Gerenciales*, 34(148), 262-278.
- European Commission. (2003). *European entrepreneurship: Creating the conditions for business success in Europe*. European Commission.
- European Commission. (2004). *Action plan: The European agenda for entrepreneurship*. European Commission.
- Eras, C. M., Badillo, P. R., & Urrutia, D. M. (2020). El fracaso de la actividad emprendedora en el contexto latinoamericano. *Revista UNIANDÉS Episteme*, 7(2), 162-176.

- Estebes, J. (1996). La quiebra y la insolvencia en la legislación chilena. Editorial Jurídica de Chile.
- Fleisher, C. S., & Wright, S. (2010). Competitive intelligence and strategic management: Aligning performance indicators. *Journal of Strategic Management Education*, 6(1), 1–20.
- Fuentelsaz, L., & González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*, (47), 64–81.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor). (2023). 2022/2023 Global Report: Adapting to a “New Normal”. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/51147> (Consultado: 15, abril ,2025)
- GEM Chile – Reporte Nacional 2023 (UDD). (2024). Reporte país con indicadores APS 2023. (mencionado en el texto como 2023/2024). (Consultado: 2, abril ,2024)
- Gómez García, S., & Murillo Mora, M. (2019). Fracaso empresarial: evolución histórica y aportes a su definición. *Contribuciones a la Economía*. <https://eumed.net/ce/2019/1/fracaso-empresarial.html> (Consultado: 23, julio ,2024)
- Gómez, E., Lafuente, E., Vaillant, Y., & Gómez, L. (2015). Social stigma and entrepreneurial failure in Europe: An analysis of the risks and challenges faced by entrepreneurs. *Journal of Entrepreneurship*, 30(2), 155–170. <https://doi.org/10.1007/s11301-015-0107-5> (Consultado: 13, julio ,2024)
- Greening, D. W., & Johnson, R. A. (1997). Managing industrial and environmental crises. *Organization & Environment*, 10(4), 306–325. (citado en adjunto, no en el cuerpo principal).
- Guerrero, M., & Yáñez-Valdés, C. (2023). Fear of failure and entrepreneurship – analysis and recommendation from Chile. GEM Consortium (nota/entrada web presente en <https://www.gemconsortium.org>)
- Hernández-Fernández, F., Escobar, L., & Velandia, G. (2023). Factores que explican, median y moderan el fracaso empresarial: Revisión de publicaciones indexadas en Scopus (2015–2022). *Revista de Ciencias Sociales*, XXIX(2), 73–95.

Hernández, A., López, M., & Rodríguez, J. (2023). La sostenibilidad empresarial y el fracaso organizacional en países en desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía Empresarial*, 21(2), 45–62.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (7.ª ed.). McGraw-Hill.

Herron, L., & Sapienza, H. J. (1992). The entrepreneur and the initiation of new ventures. *Journal of Business Venturing*, 7(4), 281–293. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90005-Y](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90005-Y) (Consultado: 15, Septiembre ,2025)

Hisrich, R. D., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research: Past trends and future directions. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 163–182. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.10.004> (Consultado: 7, mayo ,2024)

Hwang, K., & Park, N. (2021). How do failed entrepreneurs cope with their prior failure? *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(15), 7857. <https://doi.org/10.3390/ijerph18157857>

Jenkins, A. S., Wiklund, J., & Brundin, E. (2014). Individual responses to firm failure: Appraisals, grief, and the influence of prior failure experience. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 17–33. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.10.006>

Krajewski, L. J., Tokarski, M., & Tokarski, J. (2020). Business process management: A comprehensive survey. *Business Process Management Journal*, 26(2), 467–494. <https://doi.org/10.1108/BPMJ-11-2019-0350>

Krueger, N. F. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5–21. <https://doi.org/10.1177/104225879301800101>

Kücher, A., Mayr, S., Mitter, C., Duller, C., & Feldbauer-Durstmüller, B. (2020). Firm age dynamics and causes of corporate bankruptcy: Age dependent explanations for business failure. *Review of Managerial Science*, 14, 633–661. <https://doi.org/10.1007/s11846-018-0303-2>

Kuura, L., Blackburn, R. A., & Lundin, L. (2014). The role of personality traits in entrepreneurial decision-making. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 587–603. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.08.004>

- Lamberg, J.-A., Ojala, J., & Peltoniemi, M. (2018). Thinking about industry decline: A qualitative meta-analysis and future research directions. *Business History*, 60(2), 127–156. <https://doi.org/10.1080/00076791.2017.1340943> (Consultado: 15, abril ,2024)
- Landier, A. (2005). Entrepreneurship and the stigma of failure (SSRN Working Paper No. 850446). <https://doi.org/10.2139/ssrn.850446> (Consultado: 15, abril ,2024)
- La Tercera. (2023). Entrevista con Hugo Sánchez, Superintendente de Insolvencia y Reemprendimiento. <https://www.latercera.com> (Consultado: 17, abril ,2024)
- Ley N.º 20.416. (2010). Establece normas especiales para las empresas de menor tamaño. *Diario Oficial de la República de Chile* (3 de febrero de 2010). <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1010668> (Consultado: 17, abril ,2024)
- Ley N.º 20.720. (2014). Sustituye el régimen de quiebras por un sistema de procedimientos concursales. *Diario Oficial de la República de Chile*.
- Ley N.º 21.563. (2023). Modifica y perfecciona la Ley N.º 20.720. *Diario Oficial de la República de Chile*.
- Maca Urbano, D. E. I. D. I., & Rentería Pérez, E. (2020). El estudio psicológico del fracaso emprendedor: Un análisis interdisciplinario. *Revista de Psicología y Emprendimiento*, 14(4), 71–85.
- Maca, J. D., & Renteria, R. (2020). El fracaso empresarial: Enfoques y perspectivas en el estudio del fenómeno. *Revista de Estudios Empresariales*, 15(3), 43–58.
- McGee, J. E., Peterson, M., Mueller, S. L., & Sequeira, J. M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: Refining the measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965–988. (citado indirectamente en tu doc).
- Mejía, J. M. A., Alzate, S. G., Plata, M. P. T., & Cardona, J. C. C (2023). Determinantes de la tasa de supervivencia de las empresas formales en los departamentos de Colombia.
- Mendoza, K. H., & Gutiérrez, J. M. (2014). El emprendimiento como iniciativa para la creación de empresas: Análisis de la perspectiva psicológica y contextual. *Revista de Ciencias Sociales*, 20(2), 288-302.

- Munawaroh, A., Indarti, N., Surya Ciptono, W., & Nastiti, T. (2023). Entrepreneurs' emotional responses to failure: A comparative study across industries. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 29(1), 115–133. <https://doi.org/10.1108/IJEER-11-2021-0590> (Consultado: 19, abril ,2024)
- Nutt, P. C. (2002). Why decisions fail: Avoiding the blunders and traps that lead to debacles. Berrett-Koehler.
- Obschonka, M., Silbereisen, R. K., & Schmitt-Rodermund, E. (2012). Entrepreneurship as an adaptive behavior in changing work environments. *Journal of Business and Psychology*, 27(4), 413–428. <https://doi.org/10.1007/s10869-012-9264-5> (Consultado: 19, abril ,2024)
- Öner, M., & Kunday, O. (2015). Psychological factors influencing entrepreneurial intentions. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 26(4), 423–440. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2015.073076> (Consultado: 19, abril ,2024)
- Osorio, A., & Pereira, A. (2011). *Emprendimiento y contextos sociales: Un análisis crítico de la teoría sociológica en la empresa*. Editorial Académica Española.
- Real Academia Española. (2024). *Diccionario de la lengua española (24.ª ed.)*. <https://dle.rae.es>
- Sheppard, J. P. (1994). Strategy and bankruptcy: An exploration into organizational death. *Journal of Management*, 20(4), 795–833.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. En C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *The encyclopedia of entrepreneurship* (pp. 72–90). Prentice-Hall. (citado indirectamente).
- Silverman, B. S., Nickerson, J. A., & Freeman, J. (1997). Organizational ecology and institutional theory. En J. A. C. Baum (Ed.), *Advances in Strategic Management* (Vol. 14, pp. 105–125). JAI Press.
- SII (Servicio de Impuestos Internos). (2025, 28 de febrero). ¿Cómo se clasifican las empresas según sus ingresos por ventas, de acuerdo a la ley? [https://www.sii.cl/preguntas\\_frecuentes/factura\\_electronica/001\\_003\\_6503.htm](https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/factura_electronica/001_003_6503.htm) (Consultado: 15, abril ,2024)

Sitkin, S. B., & Pablo, A. L. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of Management Review*, 17(1), 9–38. <https://doi.org/10.5465/amr.1992.4279504>.

Statistics, U. B. O. L. (2023). Business employment dynamics. *US Department Of Labor*.

Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir). (2014). Misión y objetivos. <https://www.superir.gob.cl> (Consultado: 15, abril ,2024)

Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento (Superir). (s. f.). Información y estadísticas. <https://www.superir.gob.cl/informacion-y-estadisticas/> (consultado 22-oct-2025)

U.S. Bureau of Labor Statistics. (s. f.). Business Employment Dynamics (BED). <https://www.bls.gov/bdm/> (consultado 22-oct-2025)

Van Praag, C. M., & Cramer, J. S. (2001). The roots of entrepreneurship and labor demand: Individual ability and low-risk tolerance. *Economics of Innovation and New Technology*, 10(4), 239–267. <https://doi.org/10.1080/10438590020028092>

Vaillant, Y., & Lafuente, E. (2007). Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), 313–337. <https://doi.org/10.1080/08985620701440007> (Consultado: 15, abril ,2024)

Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship: Conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165–184. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00427.x> (Consultado: 15, abril ,2024)

Whetten, D. A. (1987). Organizational growth and decline processes. *Annual Review of Sociology*, 13, 335–358. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.13.080187.002003> (Consultado: 15, abril ,2024)

Zanotti, G., & Silar, E. (2016). *Economía para sacerdotes: La racionalidad económica al encuentro de la fe* (2.<sup>a</sup> ed.). Madrid: Unión Editorial.