

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR EN LAS PYMES MADERERAS DEL NORTE DE MISIONES-ARGENTINA

ENTREPREUNERSHIP IN SMALL AND MEDIUM SIZED TIMBER BUSINESSES OF NORTHERN MISIONES-ARGENTINA

Fecha de recepción: 05/06/2015 // Fecha de aceptación: 16/11/2015

RESUMEN

En los departamentos de Montecarlo y Eldorado de la provincia de Misiones, Argentina las Pymes madereras contribuyeron al desarrollo socioeconómico y a la construcción de la identidad de este territorio.

Para caracterizar a los empresarios Pymes en el marco conceptual del *Gestión empresarial* y su aporte al desarrollo del territorio, se realizó una investigación cualitativa y etnográfica, especialmente a través de visitas a las empresas y de entrevistas a los empresarios. Del análisis de las mismas se infiere que fueron la pasión y el entusiasmo los que marcaron sus inicios e impulsaron su desarrollo; y que sus esfuerzos se enfocan principalmente en la incorporación de tecnología, la ampliación de la capacidad instalada y la diversificación de productos y mercados. A su vez presentan debilidades en las áreas de la Planificación a mediano y largo plazo y en la Gestión del personal, las que sumadas a otros factores de los diferentes niveles del contexto, reducen la sustentabilidad de las empresas y la competitividad sistémica de la cadena.

Palabras Claves: Desarrollo, Territorio, Pymes de la madera, Gestión, Competitividad.

SUMMARY

In the Departments of Montecarlo and Eldorado in the province of Misiones, Argentina, the *Small & Medium Size Enterprises* (SMEs) lumber and wood industries had contributed to the socioeconomic development and to the construction of the identity of the territory.

In order to characterize the businessmen of the SMEs as entrepreneurs and to know their ways of business administration and their contribution to the development of the territory, a qualitative and ethnographic research was carried out especially done by means of visits to the firms and by interviews to the managers. It emerged from this research, that it was specially the passion and the enthusiasm what marked their beginnings and boosted their evolution and that they focus their efforts basically in the incorporation of technology, the expansion of the installed capacity, and the diversification of the products and the markets. At the same time weaknesses in the medium and long term planning areas and in the human resource management are also presented which added to other factors of the different levels of the context reduce the sustainability of the SMEs and the systemic competitiveness of the chain.

Keywords: Development, Territory, Lumber and wood SMEs, Management, Competitiveness.

Amalia Lucila Díaz

Ingeniera Forestal, M.Sc Economía Rural. Profesora Adjunta Administración y Economía Forestal-Fac.Cs.Forestales-UNaM Bertoní 124 Eldorado, Misiones, Argentina
email: ldiaz@facfor.unam.edu.ar

Martín Aguerre

Ingeniero Forestal. Docente Investigador Introducción a la Administración, Economía y Legislación Forestal. Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP Calle 60 y 119 (CP 1900), La Plata, Buenos Aires, Argentina
email: maguerre@agro.unlp.edu.ar

INTRODUCCIÓN

En los órdenes internacional y local, hay evidencias que señalan que los emprendedores han estado asociados a la iniciativa de correr riesgos con el objetivo de generar innovaciones y oportunidades de crecimiento para ellos y para las comunidades en las que se insertan (KATINS, 2014). Ya a inicios del S XX, la teoría del desenvolvimiento económico de SCHUMPETER en el capítulo dos de su Teoría, titulado El Fenómeno Fundamental del Desenvolvimiento Económico, ubicaba al emprendedor como centro del sistema económico, afirmando que “la ganancia viene del cambio y el cambio es producido por el empresario innovador” (ALONSO, FRACCIA, 2009; CECREDA, 2011).

SCHUMPETER postula que el proceso de producción como una combinación de fuerzas productivas materiales e inmateriales. Las fuerzas materiales están conformadas por los factores de la producción (trabajo, tierra y capital) y a las fuerzas inmateriales las componen los “hechos técnicos” y los “hechos de organización social”, que, al igual que los factores materiales, también condicionan la naturaleza y el nivel del desarrollo económico. (MONTROYA SUAREZ, 2001 citando a SCHUMPETER, 1978). SCHUMPETER (1978), considera que las variaciones en la disponibilidad de los factores productivos (fuerzas materiales), a los que denominó “componentes del crecimiento económico”, provocan un cambio gradual y lento en el sistema económico cuyo resultado es el crecimiento de la producción. Dado que se trata de un proceso que tiene como medio de operación la rutina, la fuerza física y los volúmenes de los factores de producción, su impacto en la sociedad es cuantitativo y no cualitativo. Contrariamente, dicho autor considera que los cambios tecnológicos y sociales (factores inmateriales), a los que denominó fuerzas o factores del desarrollo o evolución económica causan un impacto más decisivo y más dinámico; porque es un proceso de transformación cualitativa de la sociedad y de la economía.

Así se manifiestan coincidencias con SCHUMPETER en que, para lograr un mayor desarrollo económico a largo plazo, **es necesario contar con empresarios emprendedores que generen empleos** y valor agregado mediante la creación de nuevos productos, novedosos procesos de producción o la prestación de servicios inexistentes hasta ese momento y en que la principal motivación del emprendedor no es tanto el beneficio como el placer de crear y la posibilidad de mejorar la posición social. El entorno social es, por tanto, fundamental para el emprendedor ya que a la vez representa un freno porque le obliga a romper con las inercias establecidas, constituye un acicate, ya que la posibilidad de la mejora social es lo que motiva su actividad. La motivación y el deseo del emprendedor

serán elementos esenciales, junto con la interacción social (CARRASCO, 2008). KANTIS (2014) definió desde un enfoque sistémico al concepto de Sistema de Desarrollo Emprendedor como un conjunto de elementos y factores que inciden sobre el proceso emprendedor contribuyendo u obstaculizando el nacimiento y desarrollo de emprendedores y empresas, tanto en términos cualitativos como cuantitativos, agrupándolos en cinco categorías: Condiciones sociales y económicas; Cultura y sistema educativo; Estructura y dinámica productiva; Aspectos personales; Redes del emprendedor; Mercado de factores, Regulaciones y políticas.

Sin duda existe una realimentación permanente entre el espíritu emprendedor prevaleciente y la evolución de las empresas, la competitividad de un sector y la dinámica del territorio. Se considera que el espíritu emprendedor de los ciudadanos de un país es un factor clave para la mejora de la competitividad de su economía. Muchas de las naciones cuyas economías se cuentan actualmente entre las más competitivas del mundo, son también países con un gran dinamismo emprendedor, caracterizado no sólo por una elevada rotación empresarial –aperturas y cierres de empresas–, sino también por su llegada a los mercados con productos y servicios innovadores (CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE ESPAÑA, 2009).

El soporte conceptual de la ventaja competitiva de las empresas y la cadena de la valor proviene principalmente de los trabajos de PORTER (1991), quién sostiene que la ventaja competitiva de una empresa nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. A su vez el autor inserta a la empresas en un “sistema de valor” conformado por los proveedores los insumos y servicios de la empresa (valor hacia arriba) y los canales de valor que transitan los productos en su camino hacia el comprador. Cuando el producto de una empresa logra formar parte de la cadena de valor del comprador porque es más barato o mejor que los productos de los competidores, se transforma en una fuente de ventaja competitiva para la empresa.

El enfoque de Competitividad Sistémica sostiene que la competitividad requiere incluir los niveles analíticos micro, macro, meso y meta que afectan a las empresas en el plano local, regional, nacional y supranacional. En este modelo, la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, como tampoco se genera de acuerdo a las capacidades y recursos de la empresa exclusivamente, a nivel micro. Existe una interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad (MESSNER, citado por DÍAZ et al, 2009). Consecuentemente, la viabilidad que tienen las PyMES para constituirse en instrumentos del desarrollo de un territorio es

producto del efecto combinado de la eficiencia de las empresas, de las políticas públicas, de la implementación de programas y proyectos sectoriales de apoyo, de las actividades de asociativas entre PyMES orientadas a generar economías de escala y de su articulación con la grandes empresas nacionales, exportadoras y de su inserción en cadenas de valor globales (SANCHEZ BARAJAS, 2009).

Estudios sectoriales encarados por la Unión Industrial Argentina (UIA, 2014) avalan estas interacciones entre el emprendedor y el desarrollo económico de un territorio ya que establecen que en Argentina existen 60 mil Pymes Industriales que generan el 55% de los puestos de trabajo. La provincia de Misiones, con 6.820 empresas representa el 34% de las empresas Pymes de la región NEA (Noreste Argentino), ocupando el primer lugar de la misma. Dentro de las 50 principales aglomeraciones monosectoriales de la Pequeña y Mediana Industria (PyMI) del país, los departamentos de Eldorado y Montecarlo ocupan el 3° y el 10° puesto respectivamente, en ambos casos en el sector de la madera y sus productos (INFORME UIA, PROGRAMA ARGENTINA DESARROLLO TERRITORIAL CON EQUIDAD, 2014).

Una encuesta realizada por la Agencia de Desarrollo de Eldorado (AGEDEL; 2008) en el departamento del mismo nombre, constató que el 25 % de las Pymes madereras, iniciaron sus actividades a partir de 1980 y el 37,5 % a partir de 1990.

Esta situación se inscribió en un proceso de progresiva diversificación de la economía provincial protagonizado básicamente por las PyMES, siendo las actividades ligadas a la cadena productiva forestal las que evidenciaron el mayor crecimiento y dinamismo desde la década del 90 hasta avanzada la primera década del año 2000. En relación al recurso forestal, cabe señalar que la progresiva disminución cuali y cuantitativa de la oferta de los rollizos del bosque nativo a partir de la década del 80, coincidentemente con el crecimiento de la oferta de las plantaciones forestales provocó que muchos aserraderos que procesaban maderas de bosque nativo cerrasen o se reconvirtiesen al uso de maderas de cultivo, a la vez que se crearon nuevas empresas para aprovechar la mayor disponibilidad de materia prima proveniente de las plantaciones. FORMICHELLA (2004) considera a este proceso como una manifestación de desarrollo en un territorio, consistente en partir de las cualidades endógenas del lugar e intentar fomentar y potenciar sus aspectos positivos, superando las dificultades y limitaciones que pueda haber en el mismo.

Dado que el desarrollo, es el producto tanto de los atributos singulares del patrimonio natural y cultural de un territorio, como de las potenciales capacidades (técnicas, organizativas, logísticas, comunicacionales, etc) disponibles para

aprovecharlas, se considera importante caracterizar el perfil de los emprendedores Pyme de las industrias de la madera. Para conocer como incidió en la evolución de las empresas y el desarrollo del territorio, cómo así también su impacto en el desempeño futuro, teniendo en cuenta los nuevos escenarios y desafíos, a partir de la crisis económica del 2008, que impacto fuertemente en éstas empresas.

Además los valores, comportamientos individuales y colectivos de éstos emprendedores dieron fisonomía a este Territorio, entendido como el conjunto de relaciones sociales, productivas y económicas que se han establecido teniendo como base la cultura y otros rasgos propios de la localidad o región (HUALDE ALFARO; 2001).

El objetivo de éste trabajo es caracterizar la cualidad de emprendedor de los empresarios de las Pymes de la primera y segunda transformación mecánica de la madera en los departamentos de Montecarlo y Eldorado de la provincia de Misiones, Argentina y su contribución al desarrollo del territorio. El objetivo particular del trabajo es analizar la impronta de las cualidades de emprendedor de los empresarios de éstas PyMES ,en el nivel de desarrollo alcanzado por sus empresas, expresado por los cambios experimentados en su magnitud y estructura económica, como organizativa.

MATERIALES Y MÉTODOS

La metodología utilizada es la investigación cualitativa y etnográfica. Este tipo de investigación busca un concepto, a partir de observaciones hechas, con alto grado de involucramiento de los participantes, a saber: el investigador en el proceso cotidiano de los actores, lo que posibilita una profundización de la problemática a estudiar y su realidad y a los entrevistados como participantes activos más que como población objetivo. Para el desarrollo de este trabajo se utilizó información primaria y secundaria. La primera se obtuvo mediante visitas a las empresas y entrevistas semiestructuradas o focalizadas. En este tipo de entrevista el investigador hace una preparación previa pero sin estructura formalizada, respecto al guión con ítems de la problemática particular que se quiere abordar. En éste estudio se refirió a los orígenes, gestión, las relaciones interpersonales y la visión a futuro de los empresarios entrevistados, en cuánto a sus empresas y al sector forestoindustrial. Se seleccionaron de manera intencional a 10 empresas integrantes de la Asociación Maderera y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP), dentro de la categoría de medianas según clasificación adoptada en la Provincia de Misiones y que se muestra en el Tabla N° 1. En estas empresas, se entrevistaron a sus dueños y las entrevistas fueron grabadas.

Tabla N°1: Clasificación de empresas maderas de la provincia de Misiones, según producción mensual (m³/mes).**Table N° 1: Classification of timber companies of the Province of Misiones, according to monthly production (m³/ month)**

Producción en m ³ /mes	Pequeñas industrias					Medianas industrias	Med-Gran industrias	Grandes industrias
	0-50	50-75	75-150	150-300	300-600	600-1900	1900-3500	>3500
Producción en p ² /mes	0-21200	21200-51800	51800-65600	65600-127200	127200-254000	254000-805000	805000-1484000	>1484000
Total General	521	44	74	41	21	23	4	3
Porcentajes	71,27%	6,02%	10,12%	5,61%	2,87%	3,15%	0,55%	0,41%
Acumulados	71,27%	77,29%	87,41%	93,02%	95,90%	99,04%	99,59%	100,00%

Fuente: Censo Industria de la Madera 2003.

RESULTADOS

Como síntesis de las características del territorio y la relación de su materialidad con la evolución de las Pymes forestoindustriales, se puede señalar por ser una zona forestal, con la infraestructura básica necesaria y disponibilidad de materia prima, a éstos emprendedores, les fue más fácil iniciarse en la actividad. En relación a las condiciones sociales imperantes, de las entrevistas se desprende que los nuevos emprendedores contaban con la colaboración y el apoyo de los colegas. Lo que allanó muchas de las dificultades que se les presentaron en su etapa de inicio. Posteriormente, con la incorporación y/o fortalecimiento de otros actores de la cadena productiva forestal, tales como las instituciones técnicas y del conocimiento y de las empresas de servicios forestales, las interacciones e interrelaciones entre los actores se fueron extendiendo. No obstante, no se avanzó mucho o de manera continua en procesos asociativos, de cooperación orientados a fortalecer la totalidad de la cadena o transformarla en una cadena de valor. La interacción entre los empresarios, especialmente en la cámara que los agrupa, es mayor en períodos de crisis pero tiene un enfoque más gremial o político.

De las entrevistas a los empresarios se infiere que está bien desarrollado el nexo individuo-oportunidad, donde sus características de iniciativa, motivación, intuición, propensión al riesgo les permitieron identificar y explotar las amenazas y oportunidades que presentaba el entorno en relación a los siguientes factores: el agotamiento del recurso nativo; el impulso estatal al desarrollo de las plantaciones forestales a partir de la década del 60 y que la región con la presencia de otras industrias, principalmente celulósico papeleras, se encaminaba hacia la conformación de un cluster forestal. Los emprendedores combinaron las oportunidades que

generaba este nuevo escenario forestal con la disponibilidad para alquilar o adquirir las instalaciones de muchos aserraderos de especies nativas que dejaban de funcionar por la escasez de materia prima. Sus inicios explican parcialmente el estilo de gestión prevaleciente actualmente: gerenciamiento poco profesionalizado, liderazgo autocrático, poca comunicación interna, atención focalizada en las urgencias y coyuntura, falta de planificación estratégica y una mayor valoración de la tecnología por sobre los recursos humanos.

Entre los motivos que los impulsaron a asumir el rol de empresarios mencionados por los entrevistados, se encuentra la necesidad de generarse empleo ante la pérdida del que tenían o el deseo de tener autonomía laboral. Otros motivos mencionados son la disponibilidad de materia prima de bosques implantados o la optimización del uso propiedad. Un objetivo común al colectivo es la búsqueda del progreso económico y social, corroborando así que en la evolución hacia la empresariedad, intervienen además de estilos de personalidad, elecciones condicionadas por las circunstancias y factores sociales, culturales y económicos (Gartner, 1988). Otra característica común al conjunto de entrevistados es que sus inicios por necesidad no hizo que se limitasen a generar un emprendimiento para sobrevivir, sino que mediante un proceso de permanente reinversión, lograron que sus empresas fuesen creciendo y modernizándose a través de los años. En este contexto manifiestan que consideran entre sus principales logros a la imagen ganada y su trayectoria. Es destacable el entusiasmo y orgullo que transmiten, cuando evocan sus inicios, pero esta emocionalidad cambia cuando se los indaga sobre su visión de futuro.

En base a las características personales y competencias de los emprendedores identificadas mediante las entrevistas, se elaboró la siguiente tabla de resultados:

Tabla N° 2: Características y cualidades de los emprendedores Pymes madereros.
Table N° 2: Characteristics and qualities of the SMEs timber entrepreneurs

Características	Emprendedores Pymes madereros
Creatividad	Baja
Confianza en sí mismo	Alta
Proactividad	Baja
Liderazgo	bajo
Intuición	Alta
Sacrificio Personal/Austeridad	Alto
Motivación	media
Visión	Baja
Capacidad Negociadora	media
Trabajo en equipo	Bajo

Fuente: elaboración propia

Dentro de las características propias del espíritu emprendedor, entre los empresarios Pymes madereros del territorio se destacan las siguientes:

1) La austeridad y el sacrificio personal en sus inicios de emprendedores. Tal como se dijo en muchos casos se iniciaron por la falta de empleo o por las bajas perspectivas de progreso laboral y económico. Además y al igual que para la mayoría de las Pymes argentinas de cualquier sector carecieron de financiamiento, capacitación y de asistencia de programas de apoyo estatales específicamente dirigidos a este segmento de empresas. Este espíritu de sacrificio también se evidenció en la actitud de aceptación de sus fracasos, que en virtud de la debilidad económica y carencia de asistencia financiera constituyen una amenaza para la existencia de este tipo de empresas.

2) La necesidad de realización personal y económica, que se evidencia en el orgullo y satisfacción, que expresan éstos actores sobre su trayectoria empresarial y su rol en la comunidad, y en su propensión a afrontar riesgos para lograr alcanzar el crecimiento de sus empresas.

3) Debilidad en el estilo de liderazgo, que se basa más en la autoridad que les confiere su posición jerárquica que en formas de gestión que influyan sobre el comportamiento y generen entusiasmo y el compromiso de sus trabajadores. Estos empresarios cuando comparan su situación en sus inicios con la actual de sus empleados, consideran que éstos tienen garantías que ellos no tuvieron pero que esta ventaja no se refleja en el compromiso que esperan de sus empleados.

4) Debilidad para desarrollar una visión de su empresa a largo plazo y cómo esta se vincula con su entorno sociocultural, económico y tecnológico. Pese a que sus emprendimientos han alcanzado la etapa de madurez de su ciclo de vida, muchas de sus acciones continúan siendo reactivas ya que prevalece para la toma de decisiones la “prueba-error. Y si bien la aceptación del fracaso es una forma de ganar experiencia, no siempre capitalizan los errores cometidos ni determinan el costo de los mismos. En este sentido la forma de gestionar, no cambio mucho en relación a como lo hacían en sus comienzos.

5) Debilidad en la innovación. Más que innovadores son “replicadores” ya que prevalece la actuación por imitación – copia – adaptación a los competidores que consideran referentes o modelos exitosos en la actividad o por lo que ven en los viajes de negocios o ferias industriales que visitan. Especialmente observan que hacen sus pares de Brasil, de quiénes valoran su pragmatismo y dinamismo.

6) Son flexibles en su adaptación a las necesidades de cambio requeridas por el mercado. La mayoría de las inversiones que realizan en mejoras tecnológicas, en el aumento del volumen o en la diversificación de la producción o en mejorar la calidad de los productos, son en respuesta a las demandas del mercado. Esta flexibilidad la logran manteniendo contacto directo con sus principales clientes e intercambios de información con sus pares para seguir las novedades coyunturales del sector. La mejora de calidad, a la que todos los entrevistados consideran como objetivo y estrategia de diferenciación merece una especial interpretación dado que este concepto responde únicamente a sus criterios propios y no a estándares y que ninguna de estas empresas obtuvo alguna certificación de calidad.

7) Son proactivos buscando segmentos y nichos de mercados que les permitan mantener la rentabilidad frente a grandes competidores. No obstante en relación a las lecciones aprendidas de las crisis que atravesaron, no adoptan prevenciones ni delinean estrategias en épocas de crecimiento que les permitan estar mejor preparados ante una eventual repetición de estas circunstancias, más allá de evitar endeudarse

8) Tienen un alto grado de confianza en sí mismos. Se consideran eficientes para responder a los cambios del mercado, y consideran que haber superado tantas crisis y que sus empresas continúen creciendo es el mejor indicador de esta eficiencia y de su éxito. Además siempre se comparan en relación a competidores de tamaño semejante y del mismo

9) territorio, por lo cual predomina una apreciación muy recortada y hasta complaciente sobre su performance. Esta confianza explicaría en parte que no sientan la necesidad de generar espacios para reflexionar sobre cómo mejorar sus formas de gestión y menos aún sobre sus actitudes reactivas ante entornos en permanentes cambios.

10) Su predisposición para el trabajo en equipo es baja. Esto se refleja tanto en el estilo de conducción autocrático de sus empresas como en sus modos de relacionarse con los diferentes actores sectoriales que evidencian dificultades para implementar acciones conjuntas o construir entramados productivos destinados a incrementar la competitividad sistémica sectorial o para captar nuevos mercados.

CONCLUSIONES

Las características de los emprendedores de la región de estudio permitieron que las Pymes madereras superaron las etapas iniciales del ciclo de vida del negocio, expandiéndose y modernizándose, con el consiguiente efecto multiplicador en el ámbito económico, ambiental y social.

De las identificación específica de las características personales de los empresarios Pymes madereros y como éstas se reflejan en la evolución de sus empresas, se concluye que aunque inicialmente su objetivo principal fue el autoempleo, se fueron tornando empresarios y en este camino fueron expandiéndose e incorporando tecnología, y lograron reconocimiento en el sector, que en muchos, es uno de sus más preciados valores.

El estilo autoritario de liderazgo prevaleciente en los emprendedores Pyme no favorece el trabajo en equipo, los procesos de aprendizaje organizacional ni la generación de un clima de confianza, pertenencia y compromiso laboral por lo que los trabajadores más capacitados y con autonomía, pocas veces encuentran posibilidades de desarrollo laboral y personal.

Si las características de emprendedorismo que poseen los empresarios Pymes madereros del territorio se fortaleciesen con asesoramiento y capacitación en gestión empresarial y se les facilitase el acceso a información relevante sobre los mercados nacionales e internacionales, desarrollo de nuevos productos, procesos y tecnologías clientes, entre otras, sus posibilidades de obtener mejores resultados se verían incrementadas así como también la competitividad sistémica sustentable del sector y del territorio.

Para alcanzar este objetivo también se requiere de la aplicación de un enfoque sistémico para articular la presencia de los diferentes actores de la cadena y del entorno, mejorar la interacción y realimentación entre emprendedorismo y desarrollo, y tornarlo un círculo virtuoso. Para esto el rol que deben desempeñar los estados nacional y provincial

es fundamental, máxime en estos empresarios que sortearon varias crisis y según sus expresiones deben enfrentar recurrentemente la ineficacia estatal, lo cual actualmente ligado a sus edades maduras, acorta su Visión de futuro y su motivación.

BIBLIOGRAFÍA

CARRASCO, INMACULADA; CASTAÑO, MARÍA. 2008. El emprendedor schumpeteriano y el contexto social. Revista ICE Marx-Keynes-Schumpeter n° 845. Disponible en: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ICE_845_121-134_F6565B36FDFD765A932BB8BEEE9AAB41.pdf. Último acceso: 17 de mayo 2015.

CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE ESPAÑA. 2009. El espíritu emprendedor: elemento esencial para superar la crisis económica española. Colección Documentos Círculo. Disponible en: http://circulodeempresarios.org/sites/default/files/publicaciones/2009/06/espititu-1_2.pdf. Último acceso: 17 de mayo 2015.

DÍAZ, AMALIA M; ARJOL. MARINA; DÍAZ, DARÍO. 2009. Economía del sector foresto-industrial de la Provincia de Misiones Proyecto de Investigación.

DRUCKER, P. 1985. La Innovación y el empresario innovador. Ed. Edhasa. Barcelona

FORMICHELLA, MARÍA M. 2004. El concepto de emprendimiento y su relación con la Educación, el Empleo y el Desarrollo Local. Monografía Beca de Iniciación del INTA “Gestión del emprendimiento y la innovación”

HUALDE ALFARO, ALFREDO. 2001 “Del Territorio a la empresa” En Región y Sociedad, Revista de El Colegio de Sonora, Mexico. Disponible en: http://lanic.utexas.edu/project/etext/colson/21/21_1.pdf. Último acceso: 17 de mayo 2015.

KANTIS, HUGO; ANGELELLI, P; GATTO, FRANCISCO. 2002. Nuevos emprendedores y emprendimientos: ¿De qué depende su creación y supervivencia? Explorando el caso argentino. Disponible en: www.sladeinternacional.com/nuevos-emprend. Último acceso: 17 de mayo 2015.

KANTIS, HUGO. 2004 Desarrollo Emprendedor: América latina y la experiencia internacional. BID. Disponible en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=829131>. Último acceso el 17 de mayo 2015.

MESSNER DIRK. 1993. El desafío de la Competitividad Sistémica. La Industria Maderera de Chile. Instituto Alemán de Desarrollo (IAD) Berlín.

PORTER, MICHAEL E. 1991. Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior. ISBN 950-695-046-6 Ed Rei Argentina S.A.

PULGARIN, SERGIO. 2011. Caracterización del comportamiento emprendedor de los estudiantes de pregrado de la Universidad del Rosario. Colombia. Disponible en: <http://www.urosario.edu.co/getattachment/Administracion/ur/Investigación1/ur>. Último acceso: el 17 de mayo 2015.

SABOIA LEITÃO, FERNANDO ANTONIO; MARTÍN CRUZ, NATALIA. 2013 los rasgos psicológicos del emprendedor y la continuidad del proyecto empresarial: un estudio empírico de los emprendedores brasileños. **Revista Eletrônica de Administração**, [S.l.], v. 12, n. 2, ISSN 1413-2311. Universidade Federal do Rio Grande do Sul –Brasil.

SÁNCHEZ BARAJAS, GENARO Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009. Universidad de Málaga, España. Disponible en: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009a/524/Teoria%20de%20la%20competitividad%20sistemica.htm>. Acceso 11-10-2015

TAÑSKI, NILDA; BÁEZ, LUCIO; CLÉRICI, CARMEN. 2011. La asociatividad como ventaja competitiva. Investigación Científica Tecnológica. Editorial Universitaria UNaM.

OMAR MONTOYA SUÁREZ SCHUMPETER. 2004. INNOVACIÓN Y DETERMINISMO TECNOLÓGICO Scientia et Technica Año X, No 25. UTP. ISSN 0122-1701. Disponible en: <https://scholar.google.es/scholar?hl=es&q=schumpeter++teoria+del+crecimiento+economico&btnG=&lr=>. Último acceso: 17 de mayo 2015.

IGNASI BRUNET AMADO ALARCÓN. 2004. Teorías sobre la figura del emprendedor. Disponible en: <http://ddd.uab.cat/pub/papers/02102862n73/02102862n73p81.pdf>. Último acceso: 17 de mayo 2015.