

Dinamismo emprendedor, crecimiento empresarial e impacto económico: el papel mediador del crecimiento en contextos urbanos emergentes

Marianela Elizabeth Rodríguez Lavado
Universidad San Ignacio de Loyola, Perú
marianela.rodriguezl@usil.edu.pe
ORCID 0009-0002-8928-4515

José Barboza Salcedo
Universidad San Ignacio de Loyola, Perú
jose.barboza@usil.edu.pe

Kerwin José Chávez Vera
Universidad San Ignacio de Loyola, Perú
kchavezv@usil.edu.pe
ORCID 0000-0003-2842-2099

Resumen

El emprendimiento en contextos urbanos emergentes enfrenta restricciones estructurales que limitan su capacidad para generar resultados económicos sostenibles. En este marco, el estudio examina la relación entre el acceso a recursos, la actividad emprendedora, el crecimiento empresarial y el impacto económico en un distrito urbano de Lima. Se adoptó un enfoque cuantitativo mediante un modelo PLS-SEM aplicado a una muestra de 644 emprendimientos ubicados en el distrito de Los Olivos. Los resultados muestran que el acceso a recursos se relaciona positivamente con la actividad emprendedora ($\beta = 0,772$) y con el crecimiento empresarial, mientras que este último se asocia con el impacto económico ($\beta = 0,501$). Asimismo, el análisis identificó un efecto mediador parcial de la actividad emprendedora sobre el impacto económico a través del crecimiento empresarial ($\beta = 0,258$), alcanzando el modelo un poder explicativo sustancial sobre el impacto económico ($R^2 = 0,743$). Estos hallazgos sugieren que el dinamismo emprendedor no opera de forma aislada; por el contrario, depende de condiciones que favorecen su consolidación. En consecuencia, este estudio aporta evidencia empírica sobre el papel del crecimiento como mecanismo para generar impacto económico en contextos urbanos marcados por restricciones estructurales.

Palabras clave: Emprendimiento; crecimiento empresarial; impacto económico.

Introducción

En contextos urbanos emergentes, el emprendimiento suele surgir como respuesta a la limitada capacidad del empleo formal para cubrir la demanda laboral, lo que conduce al incremento de la informalidad (Amoah et al., 2022). El emprendimiento no solo se convierte en una actividad de subsistencia, sino que también articula dinámicas económicas a nivel comunitario, aunque dichas dinámicas no necesariamente conducen a un proceso sostenido de crecimiento empresarial (Wuebker et al., 2023).

La evidencia empírica sugiere que el desempeño de los emprendimientos no depende únicamente de su creación; más bien, responde a condiciones que posibilitan su desarrollo a lo largo del tiempo (Destefanis et al., 2024; Wang, 2020). Factores como el acceso a recursos, la interacción con el entorno circundante y los aspectos regulatorios intervienen en este proceso, aunque no garantizan trayectorias de crecimiento sostenido. En contextos marcados por mayores restricciones estructurales, estas relaciones tienden a manifestarse de manera desigual, generando impactos económicos heterogéneos (Hamdan et al., 2022).

A pesar de las contribuciones de la literatura existente, sus hallazgos aún ofrecen una base limitada para proporcionar una explicación integrada de los factores que influyen en el impacto económico del emprendimiento, ya que los estudios previos han tendido a analizar de forma independiente la influencia de las variables que lo componen, como los recursos, el entorno o el crecimiento empresarial (Kraa et al., 2025; Mwantimwa et al., 2021). Esto dificulta identificar los mecanismos que las articulan, especialmente en economías urbanas específicas caracterizadas por altos niveles de informalidad. Por tanto, persiste la necesidad de enfoques integrados y contextualizados sobre estas relaciones (Abinzano et al., 2023).

El distrito de Los Olivos constituye un escenario adecuado para observar estas dinámicas, dado que concentra un gran número de iniciativas emprendedoras que operan en condiciones informales y con acceso limitado a recursos estratégicos (Arauco et al., 2022; Chávez Vera et al., 2023). Aunque existe una oferta variada de bienes y servicios, una proporción considerable de unidades económicas enfrenta dificultades para formalizar sus operaciones y vincularse con niveles de mercado más amplios. En este tipo de entorno, el crecimiento empresarial no se traduce necesariamente en sostenibilidad de los resultados económicos, lo que pone de manifiesto las limitaciones de formas urbanas configuradas por restricciones estructurales (Sekwati, 2015).

En este sentido, resulta importante identificar cómo se comportan y entrelazan las variables en entornos urbanos específicos, lo que a su vez conduce a la siguiente pregunta de investigación: ¿cómo se relacionan el acceso a recursos, el entorno y el crecimiento empresarial con el impacto económico de los emprendimientos? En esta línea, el estudio busca analizar dichas relaciones mediante un modelo estructural que permita distinguir efectos directos y mecanismos intermedios, con el fin de proporcionar evidencia empírica que contribuya a una interpretación más integrada de la dinámica emprendedora en entornos caracterizados por restricciones estructurales.

El artículo ofrece un enfoque integrado para el análisis del emprendimiento en contextos urbanos emergentes al examinar conjuntamente los recursos, el entorno y el crecimiento

empresarial en la generación de impacto económico. En contraste con otros enfoques que analizan el tema de manera aislada, el modelo propuesto permite comprender cómo estas dimensiones se articulan en contextos marcados por restricciones estructurales. Por esta razón, el estudio aporta evidencia empírica desde un contexto que ha recibido limitada atención en la investigación empresarial hasta la fecha, pero que incorpora elementos útiles tanto para el desarrollo de la comprensión teórica como para el diseño de estrategias orientadas al fortalecimiento de los ecosistemas emprendedores.

Marco teórico

El dinamismo emprendedor se relaciona con la manera en que los emprendimientos logran mantenerse activos, adaptarse y proyectar su crecimiento dentro de un entorno económico determinado (Acs et al., 2018). En este sentido, no se refiere únicamente al surgimiento de nuevos negocios, sino que también comprende procesos de continuidad, expansión y capacidad de respuesta frente a condiciones contextuales cambiantes.

El emprendimiento en centros urbanos emergentes puede comprenderse a partir de la teoría de recursos y capacidades, la cual define la disponibilidad y gestión de los factores organizacionales como un eje clave de los resultados organizacionales (Barney, 1991). En esta línea, estos elementos no solo inciden en el desarrollo de actividades productivas, sino que también desempeñan un papel en la evolución y permanencia de las organizaciones (Wang, 2020). Sin embargo, en escenarios marcados por restricciones estructurales, estos recursos interactúan con condiciones externas que pueden potenciar o limitar sus efectos, en concordancia con la perspectiva del ecosistema emprendedor, según la cual los factores institucionales y del entorno configuran los resultados económicos (Isenberg, 2010).

En contextos urbanos como el examinado en este estudio, el acceso a recursos mantiene una estrecha relación con la activación de la actividad emprendedora, ya que condiciona la capacidad de los individuos para iniciar y sostener iniciativas productivas (Amoah et al., 2022). De igual modo, la disponibilidad de estos recursos incide en la probabilidad de que los emprendimientos mantengan trayectorias de crecimiento o consolidación, especialmente en entornos donde las restricciones limitan el desarrollo (Hamdan et al., 2022). El alcance de estos elementos no permanece idéntico en todos los contextos; más bien, depende de la forma en que se gestionan dentro del entorno económico específico (Zhi et al., 2026). A partir de este razonamiento, se plantean las siguientes hipótesis:

H1: El acceso a recursos se asocia positivamente con la actividad emprendedora.

H2: El acceso a recursos se asocia positivamente con el crecimiento empresarial.

Más allá de la percepción de recursos, los emprendimientos dependen de su capacidad para mantenerse en el mercado y alcanzar resultados sostenibles. En esta línea, la actividad emprendedora se relaciona con el establecimiento y la continuidad del emprendimiento en la medida en que organiza y proyecta sus operaciones en entornos cambiantes (González-López et al., 2021).

Este aspecto adquiere mayor importancia en contextos con restricciones, donde la inacción frente al entorno evidencia que la supervivencia del emprendimiento no puede garantizarse y

exige respuestas continuas ante las limitaciones emergentes (Hamrick et al., 2025). Así, la actividad emprendedora se relaciona con el crecimiento empresarial como parte de un proceso cíclico de desarrollo empresarial (Amoah et al., 2022). En consecuencia, se plantea la siguiente hipótesis:

H3: La actividad emprendedora se asocia positivamente con el crecimiento empresarial.

El impacto económico de los emprendimientos permanece estrechamente vinculado tanto a la evolución del negocio como a las condiciones del entorno en el que se desarrollan. En concreto, el crecimiento empresarial permite la creación de empleo, ingresos y dinamismo productivo y, por tanto, constituye un factor central para explicar sus efectos económicos (Wuebker et al., 2023).

Por su parte, el entorno empresarial ejerce influencia al crear condiciones institucionales y de mercado que pueden reforzar o limitar estos efectos. Aunque la perspectiva del ecosistema emprendedor indica que el entorno interviene en distintas etapas de la dinámica empresarial, este estudio consideró principalmente su vínculo con el impacto económico. Esta decisión responde a que, en contextos urbanos marcados por mayores restricciones estructurales, las condiciones institucionales, regulatorias y de mercado tienden a reflejarse con mayor claridad en los resultados económicos y en las posibilidades de sostenibilidad de los emprendimientos (Isenberg, 2010).

En economías configuradas por restricciones estructurales, las relaciones mencionadas tienden a depender del nivel de articulación entre los emprendimientos y el contexto en el que operan (Yeboah-Assiamah et al., 2023). En consecuencia, se plantean las siguientes hipótesis:

H4: El crecimiento empresarial se asocia positivamente con el impacto económico.

H5: El entorno empresarial se asocia positivamente con el impacto económico.

El impacto económico generado por los emprendimientos no depende únicamente de su actividad, sino, sobre todo, de los procesos que hacen posible su permanencia en el tiempo (Wuebker et al., 2023). En este sentido, el crecimiento empresarial actúa como el mecanismo mediante el cual el dinamismo emprendedor se traduce en consecuencias económicas observables (Kraa et al., 2025; Mwantimwa et al., 2021). Específicamente, dadas las restricciones del contexto, esta relación resulta relevante porque el impacto dependerá de la capacidad de los negocios para sostener y proyectar su actividad (Abinzano et al., 2023). A partir de este razonamiento, se establece la siguiente hipótesis:

H6: La actividad emprendedora se asocia positivamente con el impacto económico a través del crecimiento empresarial.

Metodología

El estudio adoptó un enfoque cuantitativo y un diseño explicativo de corte transversal, con el propósito de analizar asociaciones directas e indirectas entre las variables de interés. Para ello, se empleó un cuestionario estructurado como principal instrumento de recolección de datos.

La población del estudio estuvo conformada por emprendedores del distrito de Los Olivos, Lima, Perú. Para la investigación, se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando a participantes involucrados en actividades productivas. La muestra final estuvo compuesta por 644 emprendimientos representativos de diversos sectores económicos del área estudiada.

El uso del muestreo no probabilístico por conveniencia se justifica por la necesidad de acceder directamente a emprendedores activos en el distrito de Los Olivos, considerando las dificultades logísticas y la dispersión de negocios informales. Aunque esta técnica puede limitar la generalización de los resultados a otros contextos, el tamaño muestral alcanzado resulta adecuado para el análisis estadístico bajo el enfoque PLS-SEM, ya que permite examinar asociaciones consistentes entre las variables del modelo y respaldar la validez empírica del estudio.

Asimismo, se realizó un análisis de potencia estadística mediante el programa G*Power 3.1, considerando un nivel de significancia de 0,05, una potencia estadística de 0,95 y un tamaño de efecto medio. Los resultados mostraron que el tamaño muestral utilizado ($n = 644$) supera ampliamente el mínimo requerido para el análisis del modelo estructural.

El cuestionario fue diseñado sobre la base de constructos teóricos validados, con el objetivo de incluir ítems relacionados con las variables del estudio. El instrumento inicialmente estuvo compuesto por un total de 35 ítems; sin embargo, tras el proceso de revisión y ajuste, se conservaron finalmente 29 ítems que evidenciaron un adecuado desempeño psicométrico. Se utilizó una escala tipo Likert de cinco puntos para evaluar las percepciones de los encuestados. El instrumento fue sometido a la revisión de cinco expertos, así como a una prueba piloto, y su fiabilidad interna fue verificada mediante el cálculo del alfa de Cronbach.

Los constructos del estudio fueron operacionalizados a partir de escalas previamente validadas en la literatura sobre emprendimiento y crecimiento empresarial. El instrumento incluyó dimensiones relacionadas con el acceso a recursos, la actividad emprendedora, el crecimiento empresarial, el entorno empresarial y el impacto económico, todas evaluadas mediante una escala Likert de cinco puntos.

La recolección de datos se llevó a cabo de manera virtual entre enero y marzo de 2025, mediante un cuestionario elaborado en Google Forms. El cuestionario fue distribuido a emprendedores activos del distrito de Los Olivos a través de contacto directo y redes sociales. Además, se obtuvo el consentimiento informado de los participantes y se garantizó la confidencialidad de sus respuestas.

Se utilizó el modelado de ecuaciones estructurales mediante la técnica de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), con el software estadístico SmartPLS 4. La elección de PLS-SEM respondió al carácter predictivo del estudio, a la complejidad del modelo estructural y al interés por analizar relaciones entre múltiples constructos en contextos exploratorios y bajo condiciones de muestreo no probabilístico (Hair et al., 2022). La significancia estadística de las relaciones estructurales fue evaluada mediante bootstrapping con 5000 submuestras. El análisis incluyó la evaluación del modelo de medición considerando la fiabilidad, la validez convergente y discriminante, y el sesgo de método común, así como la evaluación del modelo estructural

mediante el examen de las relaciones entre constructos, los coeficientes de determinación (R^2) y los efectos de mediación.

Asimismo, la investigación cumplió con los principios éticos establecidos por el Código de Ética para la Investigación de la Universidad San Ignacio de Loyola (USIL), asegurando el respeto por la dignidad, la autonomía y la confidencialidad de los participantes. Todos los emprendedores brindaron voluntariamente su consentimiento informado antes de responder el cuestionario, el cual fue aplicado con fines exclusivamente académicos y con garantía de anonimato.

Resultados

Las características descriptivas de los emprendimientos estudiados se presentan en la Tabla 1. Los resultados muestran que la mayoría de los negocios se orientan a la producción de bienes (55,59%), lo que refleja una estructura económica diversificada. Respecto a la antigüedad del negocio, predominan los emprendimientos con dos y tres años de funcionamiento (61,17%), lo cual indica un ecosistema emprendedor relativamente joven. En cuanto a la inversión inicial, el 34,09% inició con más de S/. 2500, mientras que el 41,26% lo hizo con menos de S/. 1500, revelando diferencias en el acceso al capital. Asimismo, el 65,04% reportó no haber accedido a financiamiento y solo el 24,07% recibió capacitación. Finalmente, el 34,96% informó haber generado entre 6 y 10 empleos, lo que evidencia una contribución relevante a la dinámica económica local.

Tabla 1. Características descriptivas de los emprendimientos estudiados

Características	Categoría	N	%
Tipo de emprendimiento	Producto	358	55,59%
	Servicio	286	44,41%
Antigüedad del negocio	1 año	74	11,49%
	2 años	192	29,81%
	3 años	202	31,37%
	4 años	41	6,37%
	5 años o más	135	20,96%
Inversión inicial	Menos de S/. 1000	129	20,06%
	De S/. 1000 a S/. 1500	137	21,20%
	De S/. 1500 a S/. 2000	103	16,05%
	De S/. 2000 a S/. 2500	55	8,60%
	Más de S/. 2500	220	34,09%
Financiamiento	Sí	225	34,96%
	No	419	65,04%
Capacitación	Sí	155	24,07%
	No	489	75,93%
Empleos generados	Hasta 5	173	26,93%
	6–10	225	34,96%
	11–15	151	23,50%
	16–20	71	11,03%
	Más de 20	24	3,73%

La Tabla 2 muestra que el modelo de medición presenta solidez y cumple con los principales criterios psicométricos. Todas las cargas externas superan el valor mínimo recomendado de 0,70, lo que indica una adecuada correlación entre los ítems y sus respectivos constructos (Hair et al., 2022). Los coeficientes de alfa de Cronbach, rho_A y fiabilidad compuesta superan el valor de 0,75, confirmando una buena consistencia interna. La varianza media extraída (AVE) supera el umbral de 0,50 en todas las variables, garantizando la validez convergente, mientras que los valores VIF se mantienen por debajo de 3,3, descartando la existencia de colinealidad entre indicadores (Sarstedt et al., 2019). Estos resultados respaldan la validez del instrumento utilizado y proporcionan una base sólida para el análisis del modelo estructural.

Tabla 2. *Evaluación del Modelo de Medición*

Constructo	Ítem	Carga	VIF	α	rho_A	CR	AVE
Acceso a recursos (AR)	AR1	0,787	1,415	0,775	0,790	0,832	0,525
	AR2	0,766	1,520				
	AR3	0,723	1,418				
	AR4	0,775	1,453				
	AR5	0,791	1,378				
Actividad emprendedora (AE)	AE1	0,785	1,252	0,759	0,776	0,821	0,512
	AE2	0,713	1,629				
	AE3	0,726	1,394				
	AE4	0,761	1,399				
	AE5	0,743	1,695				
	AE6	0,726	1,617				
	AE7	0,732	1,618				
Crecimiento empresarial (CE)	CE1	0,724	1,546	0,818	0,822	0,868	0,524
	CE2	0,773	1,715				
	CE3	0,720	1,712				
	CE4	0,743	1,566				
	CE5	0,748	1,713				
	CE6	0,713	1,665				
Entorno empresarial (EE)	EE1	0,721	1,282	0,769	0,775	0,845	0,523
	EE2	0,714	1,687				
	EE3	0,736	1,480				
	EE4	0,720	1,622				
	EE5	0,754	1,568				
Impacto económico (IE)	IE1	0,740	1,416	0,786	0,823	0,852	0,522
	IE2	0,774	1,570				

Constructo	Ítem	Carga	VIF	α	rho_A	CR	AVE
	IE3	0,746	1,635				
	IE4	0,756	1,440				
	IE5	0,748	1,576				
	IE6	0,752	1,155				

La Tabla 3 muestra que el modelo cumple con los criterios de validez discriminante, evaluados mediante el criterio de Fornell–Larcker y la ratio HTMT. En primer lugar, las raíces cuadradas de la AVE superan las correlaciones entre constructos, lo que indica que cada variable se diferencia adecuadamente de las demás tanto a nivel conceptual como empírico (Hair et al., 2022). A su vez, los coeficientes HTMT se mantienen por debajo del umbral de 0,90, respaldando una clara diferenciación entre los factores incluidos en el modelo (Henseler, 2021).

Tabla 3. Validez Discriminante

Criterio Fornell-Larcker					
	Acceso a recursos	Actividad emprendedora	Crecimiento empresarial	Entorno empresarial	Impacto económico
Acceso a recursos	0,724				
Actividad emprendedora	0,572	0,716			
Crecimiento empresarial	0,614	0,435	0,724		
Entorno empresarial	0,628	0,513	0,692	0,723	
Impacto económico	0,505	0,591	0,63	0,612	0,723
HTMT					
Acceso a recursos					
Actividad emprendedora	0,836				
Crecimiento empresarial	0,838	0,835			
Entorno empresarial	0,832	0,829	0,826		
Impacto económico	0,834	0,841	0,839	0,824	

Para evaluar el posible sesgo de método común, se aplicó la prueba de un solo factor de Harman, cuyos resultados mostraron que un único factor explica el 32,045% de la varianza total, valor inferior al umbral crítico del 50%. Esto sugiere que no existe un sesgo significativo que comprometa la validez de los datos (Cepeda-Carrión et al., 2016). Complementariamente, la Tabla 4 presenta los valores de colinealidad total (VIF) correspondientes a las variables predictoras del modelo. Todos los indicadores muestran valores inferiores a 3,3, lo que indica ausencia de colinealidad severa y descarta la presencia de sesgo por varianza compartida (Hair et al., 2022). Estos resultados permiten concluir que los datos analizados se encuentran libres de

distorsiones atribuibles a métodos comunes de medición, fortaleciendo así la fiabilidad de las relaciones estimadas en el modelo estructural.

Tabla 4. Prueba de Colinealidad Total (VIF) para Examinar el Sesgo de Método Común

Variable	VIF
Acceso a recursos (AR)	1,418
Actividad emprendedora (AE)	1,368
Crecimiento empresarial (CE)	1,426
Entorno empresarial (EE)	1,344
Impacto económico (IE)	1,352

La Tabla 5 presenta los valores del coeficiente de determinación (R^2), su versión ajustada y la relevancia predictiva (Q^2), los cuales fueron utilizados para evaluar la capacidad explicativa y predictiva del modelo sobre las variables dependientes. El valor más alto corresponde al impacto económico ($R^2 = 0,743$; $Q^2 = 0,402$), lo que indica que el 74,3% de su varianza se relaciona con las variables incluidas en el modelo, además de evidenciar una adecuada relevancia predictiva. Tanto la actividad emprendedora ($R^2 = 0,595$; $Q^2 = 0,301$) como el crecimiento empresarial ($R^2 = 0,573$; $Q^2 = 0,286$) presentan valores moderadamente altos, lo que sugiere un adecuado poder explicativo y predictivo.

Según Chin (2010), los valores de R^2 superiores a 0,50 pueden considerarse aceptables, ya que reflejan una calidad predictiva sustancial. Además, el modelo mostró un adecuado ajuste global, evidenciado por un valor SRMR = 0,061, inferior al umbral recomendado de 0,08 (Hair et al., 2022).

Tabla 5. Coeficiente de determinación y relevancia predictiva del modelo

Variable endógena	R^2	R^2 ajustado	Q^2
Actividad emprendedora	0,595	0,593	0,301
Crecimiento empresarial	0,573	0,572	0,286
Impacto económico	0,743	0,741	0,402

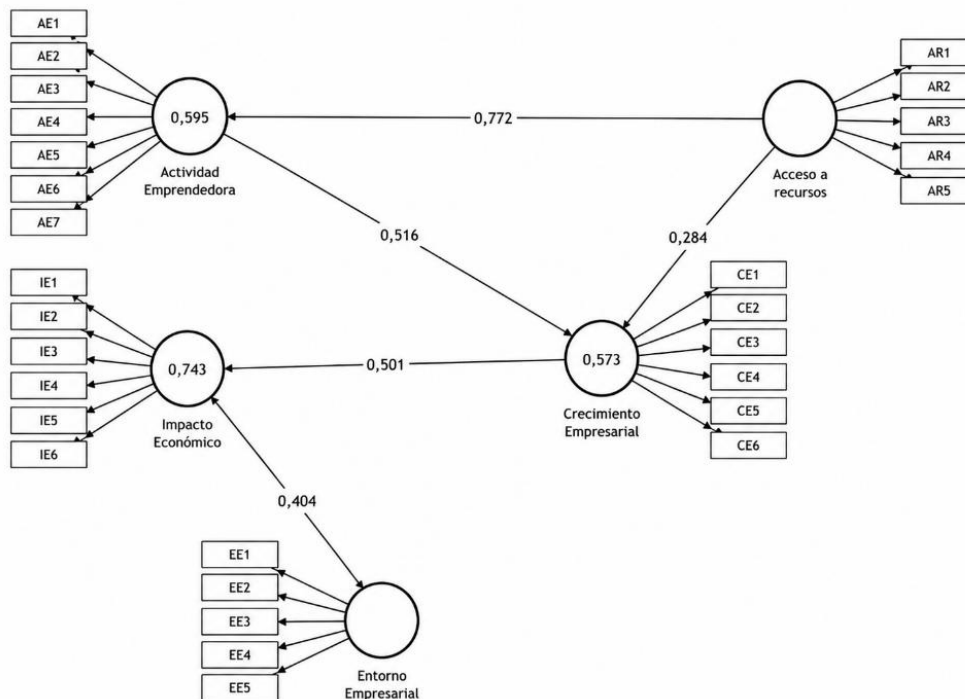
Como se detalla en la Tabla 6, todas las relaciones estructurales resultan estadísticamente significativas, lo que respalda la consistencia del modelo (Hair et al., 2022). Los resultados muestran que el acceso a recursos se relaciona con la actividad emprendedora y con el crecimiento empresarial, proporcionando evidencia de que desempeña un papel articulador dentro del proceso emprendedor. De igual modo, la actividad emprendedora se relaciona con el crecimiento, mientras que el crecimiento empresarial, junto con el entorno empresarial, explica el impacto económico en el caso analizado. Asimismo, los tamaños del efecto (f^2) presentan magnitudes moderadas y altas en las principales relaciones estructurales del modelo.

Respecto a los efectos indirectos, se identifica un efecto significativo de mediación parcial, lo que significa que la actividad emprendedora se relaciona con el impacto económico a través del crecimiento empresarial, como mecanismo de transmisión de los efectos anteriormente presentados.

Tabla 6. Resultados del Modelo Estructural: Efectos Directos e Indirectos Estimados mediante Bootstrapping

Relación	Coefficiente de Ruta (β)	t-Valor	P-Valor	2.5% CI	97.5% CI	f ²	Decisión
H1: Acceso a recursos → Actividad emprendedora	0,772	51,567	0,000	0,744	0,802	1,469	Aceptada
H2: Acceso a recursos → Crecimiento empresarial	0,284	9,145	0,000	0,225	0,343	0,124	Aceptada
H3: Actividad emprendedora → Crecimiento empresarial	0,516	15,693	0,000	0,450	0,582	0,412	Aceptada
H4: Crecimiento empresarial → Impacto económico	0,501	18,489	0,000	0,474	0,532	0,538	Aceptada
H5: Entorno empresarial → Impacto económico	0,404	14,624	0,000	0,376	0,438	0,351	Aceptada
H6: Actividad emprendedora → Crecimiento empresarial → Impacto económico	0,258	13,316	0,000	0,220	0,296	—	Mediación parcial

Figura 1. Modelo estructural estimado con coeficientes de ruta y valores R².



Nota. Los valores mostrados sobre las flechas representan coeficientes de ruta estandarizados (β), mientras que los valores dentro de los constructos endógenos corresponden al coeficiente de determinación (R^2).

Discusión

Los resultados del modelo muestran que las relaciones propuestas presentan consistencia tanto estadística como teórica, destacando el papel articulador de los recursos y del crecimiento empresarial en los procesos de la dinámica emprendedora (Amorós et al., 2021; Destefanis et al., 2024). En definitiva, el modelo sugiere que las variables establecidas no actuarían de manera aislada, sino que se articularían dentro de un sistema de relaciones en el que los factores internos y contextuales se vinculan con los resultados económicos observados, en línea con el planteamiento de Barney (1991), aunque en este caso dentro de un entorno marcado por mayores restricciones estructurales.

Respecto al acceso a recursos, los hallazgos muestran que este se asocia positivamente tanto con la actividad emprendedora como con el crecimiento empresarial. Este resultado se alinea con la teoría de recursos y capacidades, según la cual la disponibilidad y gestión de recursos constituyen una base para el desarrollo de iniciativas productivas (Hamdan et al., 2022; Wang, 2020). Sin embargo, también sugiere que, en contextos locales, estas relaciones pueden intensificarse debido a las limitaciones en el acceso al financiamiento (Amoah et al., 2022; Zhi et al., 2026). En el contexto de Los Olivos, esta relación adquiere mayor relevancia debido a las restricciones de financiamiento y a la prevalencia de emprendimientos que enfrentan limitaciones estructurales.

Por otro lado, la actividad emprendedora muestra una relación positiva con el crecimiento empresarial, lo que indica que el dinamismo emprendedor se traduce en procesos de expansión y consolidación (Amoah et al., 2022; González-López et al., 2021). Más que reflejar un efecto directo aislado, este resultado subraya cómo la acción emprendedora, en contextos locales, puede comprenderse mejor como un mecanismo de adaptación a entornos competitivos y condiciones de informalidad, en concordancia con lo señalado por Hamrick et al. (2025) respecto al papel del emprendimiento en la dinamización económica.

En cuanto al impacto económico, tanto el crecimiento empresarial como el entorno empresarial muestran relaciones significativas con esta variable (Wuebker et al., 2023). Esto indica que las condiciones del entorno y el desarrollo de los negocios no solo coexisten, sino que también se relacionan con la generación de ingresos a nivel local, lo cual resulta consistente con el enfoque del ecosistema emprendedor propuesto por Isenberg (2010). En economías como la peruana, estas relaciones tienden a operar a través de arreglos institucionales, redes y oportunidades de mercado.

Respecto a los efectos indirectos, se identificó una relación significativa entre la actividad emprendedora y el impacto económico a través del crecimiento empresarial, lo que indica la existencia de una mediación parcial. Este resultado implica que el crecimiento empresarial constituye una de las vías mediante las cuales el dinamismo emprendedor se transfiere hacia efectos económicos (Kraa et al., 2025; Mwantimwa et al., 2021), reforzando la idea de que los resultados económicos dependen más de los procesos habilitados por la acción emprendedora que de la acción emprendedora en sí misma (Abinzano et al., 2023).

Finalmente, al examinar los resultados en el caso específico del distrito de Los Olivos, se observa que el emprendimiento desempeña un papel importante en la creación de empleo y en el

dinamismo de la economía local estudiada (Amoah et al., 2026). En este sentido, en un contexto caracterizado por altos niveles de informalidad y capacidades limitadas para acceder a recursos, el crecimiento empresarial emerge como un elemento clave que permite traducir las iniciativas emprendedoras en resultados económicos tangibles. Esto representa un aporte empírico relevante al mostrar cómo estas relaciones operan en contextos urbanos marcados por restricciones estructurales (Kelling et al., 2021; Yeboah-Assiamah et al., 2023).

Conclusiones

Los resultados muestran que el acceso a recursos, la actividad emprendedora y el crecimiento empresarial se relacionan significativamente con el impacto económico del contexto examinado. El modelo aporta evidencia de que el dinamismo emprendedor no opera de forma aislada, sino que se articula con las condiciones estructurales del entorno. En esta línea, el estudio proporciona evidencia empírica sobre cómo estas variables se integran en un contexto urbano emergente.

Además, los hallazgos confirmaron que la actividad emprendedora se relaciona con los resultados económicos a través del crecimiento empresarial, revelando un efecto de mediación parcial. En términos prácticos, esto sugiere que el crecimiento empresarial actúa como un mecanismo mediante el cual se desarrolla el emprendimiento y emergen los resultados económicos. En el contexto analizado, marcado por limitaciones estructurales, este proceso adquiere mayor sentido, ya que ayuda a explicar por qué no todas las actividades emprendedoras generan impactos económicos sostenibles. En conjunto, estos hallazgos permiten comprender con mayor claridad el papel del crecimiento como vínculo entre la acción emprendedora y los resultados económicos.

Desde una perspectiva práctica, los hallazgos sugieren la necesidad de mejorar el acceso a recursos económicos, programas de capacitación y mecanismos de acompañamiento empresarial. Además, deben fortalecerse las condiciones del entorno para facilitar la articulación con mercados y redes productivas. Las futuras investigaciones deberían incorporar enfoques longitudinales y ampliar el análisis a otros contextos similares para contribuir a la confirmación de los resultados obtenidos. Asimismo, resultaría pertinente examinar variables como la innovación y la digitalización dentro de la dinámica emprendedora.

Referencias

- Abinzano, I., González-Álvarez, K., & Zabaleta, I. (2023). Economic dimension and social dimension of the social enterprise. How does the concretion of foundational fines influence? *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 144, e87971. <https://doi.org/10.5209/reve.87971>
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: An ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501–514. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>

- Amoah, J., Belas, J., Dziwornu, R., & Khan, K. A. (2022). Enhancing SME contribution to economic development: A perspective from an emerging economy. *JOURNAL OF INTERNATIONAL STUDIES*, 15(2), 63–76. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2022/15-2/5>
- Amoah, J., Sarfo, C., Owusu, J., & Owusu-Ansah, W. (2026). What drives start-up growth in innovation hubs? Microfoundational pathways and sociomaterial–institutional mechanisms. *Strategy & Leadership*, 1–22. <https://doi.org/10.1108/SL-12-2025-0418>
- Amorós, J. E., Cristi, O., & Naudé, W. (2021). Entrepreneurship and subjective well-being: Does the motivation to start-up a firm matter? *Journal of Business Research*, 127, 389–398. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.044>
- Arauco, E. W. Q., Romero-Carazas, R., Romero, I. A., Rodríguez, M. J. R., & Bernedo-Moreira, D. H. (2022). Factors and Economic Growth of Peruvian Mypes. *International Journal of Professional Business Review*, 7(3), e0689. <https://doi.org/10.26668/businessreview/2022.v7i3.e0689>
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Cepeda-Carrión, G., Henseler, J., Ringle, C. M., & Roldán, J. L. (2016). Prediction-oriented modeling in business research by means of PLS path modeling: Introduction to a JBR special section. *Journal of Business Research*, 69(10), 4545–4551. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.048>
- Chávez Vera, K. J., Velita, J., & Rosas, C. (2023). Peruvian entrepreneurship: Factors and interventions that facilitate its development. *Revista de Ciencias Sociales*. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i2.39990>
- Chin, W. W. (2010). Bootstrap Cross-Validation Indices for PLS Path Model Assessment. In V. Esposito Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (Eds.), *Handbook of Partial Least Squares* (pp. 83–97). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-540-32827-8_4
- Destefanis, S., Maietta, O. W., Mazzotta, F., & Parisi, L. (2024). Firm survival and innovation: Direct and indirect effects of knowledge for SMEs. *Economics of Innovation and New Technology*, 33(7), 926–954. <https://doi.org/10.1080/10438599.2023.2263371>
- González-López, M. J., Pérez-López, M. C., & Rodríguez-Ariza, L. (2021). From potential to early nascent entrepreneurship: The role of entrepreneurial competencies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17(3), 1387–1417. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00658-x>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2022). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)* (Third edition). SAGE.
- Hamdan, A., Ghura, H., Alareeni, B., & Hamdan, R. K. (2022). Entrepreneurship Growth in Emerging Economies: New Insights and Approaches. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 12(1), 1–12. <https://doi.org/10.1080/20430795.2021.1944750>
- Hamrick, A., Murnieks, C. Y., & A. Waddingham, J. (2025). Exploring my entrepreneurial self at work: How entrepreneurial identity aspiration influences employee intrapreneurial

- behaviors and work performance. *Journal of Business Research*, 188, 115078. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.115078>
- Henseler, J. (2021). *Composite-based structural equation modeling: Analyzing latent and emergent variables*. The Guilford Press.
- Isenberg, D. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 8(6), 40–50.
- Kelling, N. K., Sauer, P. C., Gold, S., & Seuring, S. (2021). The Role of Institutional Uncertainty for Social Sustainability of Companies and Supply Chains. *Journal of Business Ethics*, 173(4), 813–833. <https://doi.org/10.1007/s10551-020-04423-6>
- Kraa, J. J., Agyapong, A., Owusu Kwateng, K., & Owusu, J. (2025). Linking entrepreneurial competence and social value creation: Mediated moderation effect of process innovation and adaptive capacity. *Strategy & Leadership*, 53(6), 687–725. <https://doi.org/10.1108/SL-01-2025-0001>
- Mwantomwa, K., Ndege, N., Atela, J., & Hall, A. (2021). Scaling Innovation Hubs: Impact on Knowledge, Innovation and Entrepreneurial Ecosystems in Tanzania. *Journal of Innovation Management*, 9(2), 39–63. https://doi.org/10.24840/2183-0606_009.002_0005
- Sarstedt, M., Hair, J. F., Cheah, J.-H., Becker, J.-M., & Ringle, C. M. (2019). How to Specify, Estimate, and Validate Higher-Order Constructs in PLS-SEM. *Australasian Marketing Journal*, 27(3), 197–211. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2019.05.003>
- Sekwati, L. (2015). Entrepreneurial activity-economic growth nexus: Towards a better understanding. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 13(5), 3231–3253. Scopus. <https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85000692356&partnerID=40&md5=137bdd16856426636578530ab94a6bbd>
- Wang, J. (2020). Will Entrepreneurship Promote Productivity Growth in China? *China & World Economy*, 28(3), 73–89. <https://doi.org/10.1111/cwe.12333>
- Wuebker, R., Zenger, T., & Felin, T. (2023). The theory-based view: Entrepreneurial microfoundations, resources, and choices. *Strategic Management Journal*, 44(12), 2922–2949. <https://doi.org/10.1002/smj.3535>
- Yeboah-Assiamah, E., Hossain, F., Mamman, A., & Rees, C. J. (2023). On the question of entrepreneurial breakthrough or failure in Africa: A framework for analysis. *African Journal of Economic and Management Studies*, 14(2), 289–312. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-05-2022-0184>
- Zhi, J., Ji, M., & Ma, L. (2026). Higher education, entrepreneurial vitality, and high-quality economic development. *International Review of Economics & Finance*, 106, 104850. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2025.104850>